
CAPITULO 7. DOS PARADIGMAS Y UNA PROPUESTA DE UNIFICACIÓN

1. VISIONES DEL PODER DESDE LA ECONOMÍA.

1. VISION NEOLÁSICA.....	469
1.1. Inquietudes de los predecesores.....	473
1.2. Derivasen liberal.....	485
1.3. La organización industrial.....	491
1.4. Otros enfoques específicos.....	499
2. VISION LIBERAL-KEYNESIANA.....	503
2.1. Precios y productos.....	504
2.2. Keynes: Gobierno e ideas.....	509
2.3. Fallos e intervención.....	511
2.4. La cuota de mercado.....	515
2.5. Juntas y compensación.....	518
2.6. Relaciones internacionales.....	520
2.7. Uniones comerciales.....	522
2.8. La empresa.....	525
3. VISION MARXISTA.....	527
3.1. Monopolio.....	533
3.2. Imperialismo.....	538
3.3. Estado, clases y conflicto.....	542
3.4. Papel de la cultura.....	551
4. VISION HISTORICISTA.....	556
5. VISION INSTITUCIONALISTA.....	559
5.1. El influjo de Veblen.....	560
5.2. El nuevo institucionalismo.....	563
6. TEORÍA DE LA DEMOCRACIA.....	564
7. OTROS ENFOQUES GENERALES.....	567
8. OTROS ENFOQUES SECTORIALES.....	568

2. EL PODER, BASE PARA UNA TEORÍA ECONÓMICA UNIFICADA.

1. IDEOLOGÍAS Y MODELOS EN PRESENCIA.....	570
2. LAS LECCIONES DE LA COMPETENCIA.....	574
3. NECESIDAD DE ENFOQUES SUPERADORES.....	577
4. UNIFICACIÓN BAJO EL NUEVO PARADIGMA LO COMPLEJO..	582
4.1. Los principios científicos emergentes.....	583
4.2. El poder como competencia.....	586
4.3. El poder como agente de cambio.....	587

CAPITULO 7. DOS PARADIGMAS Y UNA PROPUESTA DE UNIFICACIÓN

La "producción" de intereses, ideas y estructuras de poder por la actividad económica parece olvidada por las élites intelectuales de la economía-ciencia, en cuyo seno se han desarrollado durante los dos últimos siglos dos paradigmas teóricos, que explicaremos fundamentalmente por sus diferentes consideraciones del poder. Pero estas sus diferencias dejan desquicios a la esperanza de unificación de la teoría en torno al nuevo paradigma científico de los sistemas complejos y caóticos, en el que se situamos nuestra concepción del poder de competencia dentro del sistema de poder global de nuestros días.

1. VISIONES DEL PODER DESDE LA ECONOMÍA.

Pese a su aparente olvido por los manuales de economía y hasta por los propios economistas, el poder en abstracto, y en su derivación concreta el económico, puede interpretarse como la clave central que divide a los grandes paradigmas teóricos vigentes en la actualidad: el liberal en sentido económico y político, centrado en torno al modelo de equilibrio neoclásico, y el aun más heterogéneo de carácter dirigista, presente en sus múltiples derivaciones de la crítica marxista, keynesiana, liberal-norteamericana, institucionalista, historicista, estructuralista y otros.

La distinta concepción del poder se refleja en sus modelos de análisis y en la concepción de la sociedad y del Estado. Los neoclásicos se inclinan a olvidarse del poder y a fijarse exclusivamente en el individuo, en el "homo oeconomicus", mientras que los demás incluyen de alguna forma al poder y a la sociedad como un todo "activo", si bien entre ambos se abre un amplio espacio de matices que da lugar al análisis de focos especializados de poder entre los dos polos descritos.

Por tanto, las diferencias centrales habría que centrarlas en si los recursos, la racionalidad y las preferencias resultan vulnerables a las relaciones de poder a la hora de enfrentarse al problema económico convencional.

Sin embargo, y aunque ello no ha tenido consecuencias en sus modelos analíticos, economistas de alineados con uno u otro paradigma se han mostrado admirados muchas veces por dos tipos de "poderes", ya fuera de modo explícito o implícito: el de los intereses y, más recientemente, el de las ideas. A lo largo de nuestras investigaciones para realizar esta Tesis hemos descubierto que, en torno a esos dos grandes ejes, giran de algún modo las incursiones directas o indirectas que han realizado los economistas en el tema del poder. En torno a ellas podría también, por tanto, basarse la esperanza de unificación de la teoría sobre la base de concebir un sistema complejo de poder regulado tanto por los intereses como por las ideas, líneas que apuntamos para el nuevo paradigma unificador.

En la investigación que sigue reafirmamos que el "poder" explicativo del poder resultaría superior al de sus principales factores nutrientes: los intereses y las ideas que subyacen en conceptos como los de utilidad, preferencias, costumbre, competencia u otros sobre los cuales los economistas han construido sus concepciones de la conducta humana.

Iniciamos así sin más dilación nuestro recorrido por las preocupaciones de los economistas en torno al poder, con demasiada frecuencia centradas exclusivamente en varias de las expresiones del poder económico (por lo general, monopolio, política gubernamental, imperialismo, mercado de trabajo y nada más). Eso implica, como veremos, la omisión en toda su globalidad y potencialidad del fenómeno más relevante en la producción económica y en la reproducción de las relaciones sociales sobre

las cuales ha de asentarse aquella.

1. VISION NEOCLÁSICA¹

La teoría neoclásica dominante excluye la cuestión del poder económico de sus consideraciones, lo cual nos resulta ampliamente significativo, pese a que pocas veces haya llamado la atención de los economistas, incluido Schumpeter. Para los neoclásicos, el individuo posee sus preferencias², posee sus recursos y posee su racionalidad. Los neoclásicos admiten que unos individuos tienen más recursos que otros. Pero en el mercado reina la igualdad de cambio. Por lo tanto, nadie voluntariamente participaría en las transacciones comerciales si no fuera a sacar alguna ventaja de ellas. El gobierno y el monopolio son concebidos por dicho modelo de equilibrio como anomalías perturbadoras, que deben ser erradicadas en aras de su adecuado funcionamiento.

¹Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 77-80), habla de "visión" como acto cognoscitivo preanalítico que nos hace ver las cosas bajo una luz cuya fuente no se encuentra en los hechos: "El trabajo analítico empieza con un material suministrado por nuestra visión de las cosas, y esta visión es ideológica casi por definición. Ella encarna la imagen de las cosas tal y como las vemos, y siempre que haya un motivo cualquiera para desear ver las cosas de un modo determinado, será difícil distinguir entre el modo como vemos las cosas y el modo en que deseamos verlas. Cuando más honrada e ingenua sea nuestra visión, tanto más peligrosa será para el posible nacimiento de algo que pudiera pretender validez general".

² Por influencia de los neoclásicos, los economistas frecuentemente suponen que las preferencias humanas no pueden ser analizadas o criticadas. Esta idea merodea sobre la historia y la experiencia humana. Pero prácticamente todo el mundo ha experimentado cambios en sus preferencias estructurales y en sus valoraciones, como observa Boulding en "Tres caras del poder", página 28: "Hay un principio que se podría llamar el de las "uvas agrias", en donde todo lo que no podemos tener decidimos que no lo queremos, lo cual puede ser muy reconfortante. En el otro extremo de la escala está el principio de adicción, aquello que no podemos tener es lo que más queremos. Los tabúes no son solamente lo que la sociedad nos impone. Nosotros construimos nuestros propios tabúes. Algunas personas se vuelven vegetarianas o abstemias. La castidad puede ser rara, pero no es desconocida". En una línea similar, Tawney llega a concluir, a lo largo de una curva especulativa muy excéntrica, que "los fundamentos del poder varían de una época a otra, con el cambio de intereses que motivan al ser humano y con el cambio de los aspectos de la vida a los cuales tales seres humanos atribuyen una importancia preponderante" (Mauro, Walter, y Clementelli, Elena, "Los escritores ante el poder", Biblioteca Universal Caralt, 1975, pág 13.

La moderna Teoría del Equilibrio General trata de responder a una pregunta formulada por Adam Smith: si resultaba posible que individuos gobernados tan sólo por su egoísmo y relacionados a través de los mercados pudiesen generar una asignación eficiente de los recursos económicos, sin la mano directora del Estado. El origen de esa pregunta estaba en que Toda una corriente de pensamiento defiende la idea de que el origen del poder político está en un "contrato social originario" que implícitamente se firmó en el pasado. Este contrato sería el resultado de un acuerdo de los individuos sobre la organización de la sociedad y las capacidades del Estado, que después éste ya ejercerá de forma coercitiva si fuese necesario. Así pues, el Estado, nuevo poder externo a los individuos, y las instituciones sociales serían exclusivamente la materialización de la voluntad de los ciudadanos. El gran proyecto intelectual que se inicia con Adam Smith, y que se extiende hasta los trabajos de Arrow y Debreu, comparte esta visión del Estado³. Bajo determinadas condiciones --bien lejos, por cierto, de las del mundo real que nos rodea--, los equilibrios competitivos son eficientes en el sentido de Pareto, por lo que no hay lugar para la intervención del Estado. El único elemento institucional en el "modelo neoclásico" son los mercados, y todos los agentes estarían únicamente de acuerdo en crearlos o mantenerlos. No es preciso un poder externo ajeno a la voluntad de los individuos.

Sin embargo, a poco que profundicemos, observaremos que la exclusión del concepto de poder en el paradigma neoclásico resulta ciertamente forzada, a juzgar por lo que dicen al respecto sus autores. Stigler afirma⁴ que "la esencia de la competencia perfecta es...la completa dispersión del poder." Añade que el poder "se aniquila igual que se aniquila una gota de agua si se distribuye sobre un terreno de mil acres."

Pero la avidez de poder entre los hombres no es menor que la de agua en los terrenos secos, por mucho que esto contraste con el carácter productivo del ideal neoclásico. Desde luego, siempre hubo algún economista dispuesto a enfrentar el modelo ideal neoclásico y la realidad, a ofrecer importantes excepciones a la tesis principal de que las cuestiones de poder no estaban integradas debidamente en el análisis económico.

Y esa excepción brotó de constatar tal discrepancia entre la utopía competitiva y las realidades de los grandes negocios. Así, desde un primer momento, junto al modelo competitivo se desarrolló un modelo del comportamiento monopolístico. Y, con el monopolio, el tema del poder no podía ser arrinconado. El poder del monopolio tenía que ser reconocido como la esencia del

³Esteban, Joan María, "Acerca de la confianza en el dinero", en Marimón, Ramón y Casalmiglia, Xavier, "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, página 55.

⁴ Stigler, George J, "Competition", "International Encyclopedia of Social Science", Vol. 3, New York: Macmillan, páginas 181-82.

problema, y el hecho es que abunda la literatura acerca del poder del monopolio. Literatura, sin embargo, posterior a los clásicos, porque las ideas de Malthus, Smith, Darwin y Huxley dominaban la escena intelectual con su énfasis en la competencia. Buena prueba de ello es que Adam Smith apenas dedica al monopolio 10 de las 903 páginas de "La riqueza de las naciones", David Ricardo 5 de las 292 páginas de sus "Principios de economía política y tributación", y John S. Mill, 2 de las 1.004 páginas de sus "Principios de economía política". Marx le dedicaría más importancia, aunque no pudo escapar a la paradoja de que su visión del funcionamiento de la sociedad en general se basaba entre la competencia, aunque de la competencia entre clase más que entre empresas⁵.

Aunque en ella destacan diversos economistas marxistas, no hay que minusvalorar la relevancia de que el poder del monopolio fuera con frecuencia discutido dentro de los estrechos márgenes definidos por el modelo básico de competición⁶. En sus líneas de demarcación, la pequeña empresa no tiene poder de mercado. Se ve obligada a aceptar los parámetros del mercado --precio, demanda, etcétera--, a los que sólo se puede ajustar de forma pasiva. Tal resulta la atracción del modelo competitivo que el monopolio a menudo se define como "la ausencia de competencia". Sí: esa literatura reconoce que unidades más grandes pueden influenciar los parámetros del mercado a través de sus propias acciones aisladas. La capacidad para cambiar los resultados del proceso del mercado es el contenido principal del concepto tradicional de "poder del monopolio".

Que la importancia de este poder sobre los precios y la demanda deba ser completamente reconocida no exime a ese concepto de poder de resultar muy incompleto. Al igual que la teoría de la competencia, limita exclusivamente su atención a los mecanismos del mercado y a sus propios ajustes, sin constatar los intentos de cambiar las condiciones bajo las cuales opera el proceso de mercado, ya sea competitivo o monopolístico, como sugieren los trabajos del nuevo enfoque clásico de Neumann y Morgenstern⁷, así como los de Pen⁸. La interpretación restrictiva del poder del monopolio, heredada de la teoría de la

⁵Demsetz, Harold, "La competencia. Aspectos económicos, jurídicos y políticos", Madrid, Alianza, 1986, página 24.

⁶Rothschild, K.W (Ed.), "Power in Economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 12.

⁷Neumann, J. Von, and Morgestern, O., "The Theory of Games and Economic Behavior", Viley, 1944.

⁸Pen, J., "The Wage Rate under Collective Bargaining", Harvard University Prews, 1959, páginas 91-105 y 207-9; "Bilateral Monopoly, Bargaining and the Copncept of Economic Power", en "Power in economics: Selected Readings", páginas 97-117, e introducción a esta última obra, página 13.

competencia, limitada sólo al mecanismo del precio, explicaría ampliamente por qué durante mucho tiempo los economistas eran tan ineficaces con los problemas del monopolio bilateral y con el oligopolio, donde se hacen relevantes formas bastante diferentes de poder.

Precisamente porque el paradigma neoclásico omite cualquier atisbo de una consideración completa o suficiente acerca de las consecuencias del poder económico, tampoco considera al monopolio como una estructura significativa. Claro que esto ha variado a la luz de las preocupaciones de la crítica. Pero los fundamentos se mantienen. Para los neoclásicos consecuentes (como el mismo George Stigler al frente en nuestros días), las grandes empresas no son necesariamente monopolios por su tamaño, sino que necesitan ese tamaño para poder ser competitivas en el mercado mundial.

Ciertamente, las empresas japonesas más grandes y más potentes, por ejemplo, son las más competitivas a escala mundial (y, en ese sentido, las menos monopolistas). Pero ¿por qué no pensar que la primera manifestación de poder de mercado será la capacidad de estar presente en ese mercado?.

Esa no es, como veremos a continuación, la disposición mental de los neoclásicos, cuyos antecesores y sucesores sí se ocuparían del asunto.

1.1. Inquietudes de los predecesores.

En efecto, la economía política clásica de los tiempos de John Stuard Mill, incluida la anterior de los fisiócratas y mercantilistas, era completamente consciente de las implicaciones sociológicas y de poder que tenían los fenómenos económicos. Los escritos de esta época abundaban en comentarios e insinuaciones acerca de las interacciones de los mecanismos del mercado y sobre la intervención externa.

El argumento del poder se hace especialmente explícito en los mercantilismo y en el utilitarismo, sobre todo en el primero. Esto reviste para nosotros gran interés, pues hablamos de la doctrina que acompañó al nacimiento del estado-nación y al propio capitalismo⁹. De ahí que, junto a las habituales interpretaciones de esta primera doctrina económica en alcanzar carácter internacional (una serie de comerciantes individuales que defendían sus intereses, una reacción frente al exceso de libertad que buscó apoyo en el Estado para planificar y regular la vida económica, etcétera), hay quien aventura la hipótesis de que aparentemente "fue una alianza de poder entre el monarca y

⁹Ekelund J.R., Robert B, y Hébert, Robert, "Historia de la teoría económica y de su método", Madrid, McGraw-Hill, 1991, páginas 43-75.

el capitalista comerciante"¹⁰.

Pero además de un proceso de poder el mercantilismo ofrece la especificidad de esgrimir argumentos de poder, que es lo que le hace interesante a nuestra investigación. Escritores mercantilistas como Charles Davenant, Josiah Tucker y Jean Batiste Colbert estaban hondamente preocupados por el estudio de las bases sobre las que descansaba la capacidad nacional para preparar la guerra y llevarla a cabo, en especialmente en cuanto se refería a recursos financieros, comerciales, industriales y demográficos. La gran influencia ejercida por la obra clásica de Heckscher¹¹ ha llevado a considerar la política del poder y el sistema de poder como uno de los rasgos distintivos del mercantilismo. Incluso en algunos casos ese argumento sobre el poder (o la seguridad) no sólo se formula inequívocamente, sino que se contrapone al argumento del beneficio. En su "Discourse about Trade" (1690), Child, economista y próspero hombre de negocios vinculado a la East India Company, defiende la política de los Navigation Acts mediante el argumento del poder, aun admitiendo que, desde un punto de vista puramente económico, las razones en contra pueden ser poderosas. "El comercio exterior produce riqueza, la riqueza poder, el poder defiende nuestro comercio y nuestra religión", escribió este importante mercantilista, mientras al otro lado del canal estaba Luis XIV. Poder y prosperidad aparecen también unidos en las quejas de los ingleses Fortrey, Coke, "hilanglus, Bellers y Pollexfen por una decadencia económica "puramente imaginaria", según observa Schumpeter¹², pese a no haber dado lugar a que en el índice de materias de su "Historia del análisis" aparezca el término "poder".

¹⁰Ekelund J.R., Robert B, y Hébert, Robert, obra citada, página 51. Los mismos autores apuntan, en la página 66, que durante el mercantilismo hubo una lucha entre el Parlamento y la corona por ofrecer derechos de monopolio, conflicto centrado en el área de las patentes. El interés del parlamento radicaba en limitar el poder ilimitado de la corona para conceder privilegios de monopolio. La lucha no se planteaba entre librecambio y concesiones gubernamentales de monopolio, sino más bien sobre quién tendría el poder de ofrecer regulaciones económicas.

¹¹Heckscher, "La época del mercantilismo" (Primera edición sueca: 1931), México, Fondo de Cultura Económica, 1943.

¹²Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 398, dice que, en paralelo con las lamentaciones de finales del siglo XVII sobre la decadencia de Inglaterra, "que constituyen un fenómeno muy interesante de psicología política", se encuentran las quejas "por una decadencia económica plenamente imaginaria, pues en el espíritu de la clase empresarial el poder y la prosperidad se encontraban, como es obvio, inextricablemente unidos".

Davenant¹³ va todavía más lejos en sus "Discourses on the Public Revenues and on the Trade of England" (1698), de la que resulta interesante para nuestra investigación el siguiente comentario de Schumpeter¹⁴: "La naturaleza de este antagonismo entre poder y beneficio no parece haber sido comprendida siempre. Algunos críticos, particularmente los que en los escritos de los "mercantilistas" ingleses no ven más que alegatos abogadiles en favor de intereses de clase o incluso personales, han sostenido que el argumento del poder no pudo introducirse más que como disimulo del interés del beneficio, y que, por lo tanto, aquellos mercaderes escribidores tienen que haber creído en el argumento de la balanza comercial con independencia del elemento poder. Creo que este juicio es un caso de mala sociología: el cerrar los ojos para no ver el hecho de que el ansia imperialista es una robusta realidad cuyas raíces se encuentran en un suelo diferente del interés económico del individuo no puede sino perjudicar a nuestro diagnóstico. Pero aun pasado eso por alto hemos de distinguir entre dos cosas del todo diferentes dentro del argumento inspirado por el interés de los hombres de negocios: el poder y el beneficio pueden entrar en conflicto por lo que hace a los resultados inmediatos, pese a lo cual el poder puede llevar al final a beneficios superiores, especialmente en la época del imperialismo pirata. Por lo tanto, no hay contradicción entre la consciencia de que el argumento de la balanza comercial necesita, en el primer plano de la argumentación, apoyo del argumento del poder, y la proposición de que, en un plano segundo de razonamiento, el argumento del poder redundante a la larga en otro argumento del beneficio. No creo que tenga interés mirar de arriba a abajo la fórmula de Child "el comercio exterior produce riqueza, la riqueza poder, el poder defiende nuestro comercio y nuestra religión".

A pesar de que los economistas clásicos repudiarían inmediatamente las nociones de los mercantilistas, una serie de escritores notables del siglo XIX (Adam Smith, Alexander Hamilton, Friedrich List, Friedrich Engels...), transmitirían las preocupaciones de los mismos al siglo XX¹⁵. Pero las consideraciones mercantilistas de poder habían marcado una impronta; luego quedarían reflejadas implícitamente por Schumpeter al titular como "monopolismo exportador" uno de los epígrafes sobre esta escuela en su "Historia del análisis

¹³Davenant, Charles, publicó el año 1779 en Vitoria "Del uso de la aritmética política en el comercio y rentas", en "Recreación política", 2 volúmenes, I, páginas 1-24, Tomás de Robles y Navarro.

¹⁴Schumpeter, Joseph A, obra citada, página 399.

¹⁵Knorr, Klaus, "Poder militar", en "Enciclopedia Internacional de las ciencias sociales", Madrid, Aguilar, volumen 8, 1975, página 309.

económico"¹⁶. Con este término quería significar que el argumento práctico apoya robustamente a los autores de aquella época que sostuvieron que el monopolio y la cooperación cuasi monopolística, cualesquiera que sean sus efectos en la industria y el comercio nacionales, cumplen una función esencial en el comercio internacional.

Esa mayor organización social quedaba patente por el interés teórico en los efectos de la división del trabajo y las fuentes de su valor. Si David Hume argumentó en los prolegómenos de la teoría cuantitativa del dinero que éste es como un velo que oculta el funcionamiento real del sistema económico, idea luego explotada por Marx, su amigo Smith sería el protagonista del desplazamiento del interés desde los asuntos del poder a los del valor, lo cual no le impedía prestar atención a las relaciones de poder, como pruebas sus famosos ataques al mercantilismo, a los monopolios y a la tendencia monopolista de los empresarios, aparte de sus defensas de la libertad natural. Por las mismas fechas se produjo la revolución utilitarista: "The Wealth of Nations" de Smith¹⁷, con su protagonismo a la fuerza del interés individual, aparece en 1776, y "The Principles of Morals and Legislation" de Bentham¹⁸ data de 1789.

Ambos sitúan el deseo de mejorar la propia condición o situación como motor de los intentos de los individuos por obtener beneficios y evitar costes. Tal es así que ese deseo aparece elevado en Smith a la categoría de causa de un orden espontáneo en su famoso pasaje de la "mano invisible": "Cada hombre... se recomienda primera y principalmente a su propio cuidado; y cada hombre es, ciertamente, en cualquier aspecto, más adecuado y más capaz para cuidar de sí mismo que de cualquier otra persona"¹⁹.

En ese egoísmo por mejorar nuestra condición, que nos acompaña de la cuna a la tumba, hay también una teoría de la historia, del crecimiento económico y, al mismo tiempo, de la evolución del poder. Ese paralelismo se repite en diversos pasajes de "La riqueza de las naciones". En la época del pastoreo, por ejemplo, segundo estadio de la sociedad civil, aparecida en gran medida a consecuencia de la propiedad privada y de la acumulación de riqueza, una jerarquía de riqueza lleva a una jerarquía de poder, transferencias hereditarias del mismo,

¹⁶Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 389-397.

¹⁷Smith, Adam, "Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones", Vilassar de Mar, Oikos Tau, dos volúmenes, 1987.

¹⁸Bentham, Jeremy, "Manual de economía política", en "Escritos económicos", México, Fondo de Cultura Económica, 1965.

¹⁹Smith, Adam, "Theory of Moral Sentiments", Indianapolis, Liberty Classics, 1976, página 359.

cortes, etcétera, de forma que el pobre otorga al rico su lealtad a cambio de protección. Smith lo describe así: "Es en la época del pastoreo, segundo estadio de la sociedad, cuando aparecen las desigualdades de riqueza, y se introduce entre los hombres un cierto grado de autoridad y subordinación que no podía existir con anterioridad. Aparece así un cierto grado de ese poder civil que es indispensablemente necesario para su propia conservación...El gobierno civil, al configurarse como garante de la propiedad, se instituye en realidad para defensa del rico contra el pobre o de aquellos que tienen alguna propiedad contra los que carecen de ella."²⁰.

Smith no sólo tiene en mente el poder, sino las técnicas para su ejercicio. Como otros grandes de la economía, quizá fue un teórico genial por ser tan estupendo observador. Los pasajes donde aparecen también se repiten. Así, al hablar del monopolio señala que "los monopolistas, al tener infraabastecido siempre al mercado, ...venden sus mercancías a un precio muy superior al natural y elevan sus emolumentos, consistentes éstos en salarios o en beneficios"²¹. Igualmente, al referirse al contrato salarial, dice: "Los trabajadores desean obtener lo máximo posible, los patronos dar lo mínimo. Los primeros se unen para elevarlos, los segundos para rebajarlos"²². Igualmente, sin entrar en lo que pueda haber tras el deseo a mejorar la propia situación o posición, Smith denota que conoce los excelentes servicios prestados al poder de los empresarios por las técnicas de condicionamiento social; en la mejor línea de nuestro contemporáneo Galbraith, escribe: "En realidad, los beneficios elevados tienden mucho más que los salarios altos a elevar el precio de la obra... Nuestros comerciantes y fabricantes se quejan mucho de los malos efectos de los salarios altos porque elevan el precio, disminuyendo en consecuencia sus ventas tanto en el interior como en el extranjero. Pero no dicen nada en cuanto a los malos efectos de los altos beneficios"²³.

En el núcleo de la teoría utilitarista de Bentham, el poder está presente hasta en su formulación: "La naturaleza ha puesto a la humanidad bajo el gobierno de dos amos soberanos, el "dolor" y el "placer". Sólo ellos señalan lo que tenemos que hacer, así

²⁰Smith, Adam, "Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones", Vilassar de Mar, Oikos Tau, dos volúmenes, 1987, página 149.

²¹Smith, Adam., citado por Samuelson, Paul A., y Nordhaus, William D., "Economía", Madrid, McGraw-Hill, 13ª edición, 1990, página 658.

²²Smith, Adam, "Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones", Vilassar de Mar, Oikos Tau, dos volúmenes, 1987, página 149.

²³Smith, Adam, "Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones", Vilassar de Mar, Oikos Tau, dos volúmenes, 1987, página 180.

como determinan lo que haremos...El "principio de utilidad" reconoce esta sujeción"²⁴.

Según Bentham, todo lo hace depender de estos dos agentes el "principio de utilidad" (define un principio como "una idea primitiva de que se forma la raíz o la base de los razonamientos"). "Utilidad es la palabra abstracta, que designa la propensión o tendencia de una cosa a preservarse cualquier mal o a proporcionarse cualquier bien. Mal es pena, dolor o causa de dolor: Bien es placer o causa de placer. Lo que es conforme a la utilidad o al interés de un individuo es lo que tiende a aumentar la suma total de su bienestar. Lo que es conforme a la utilidad o al interés de una comunidad es lo que tiende a aumentar la suma total del bienestar de los individuos que la componen"²⁵. El interés general de la comunidad se mide por la suma de los intereses individuales en la comunidad.

Así como la física revolucionaria de Newton giraba alrededor del principio de atracción universal (es decir, la gravedad), la teoría de la moral de Bentham giraba sobre el principio de utilidad²⁶. La misión que se asignó a sí mismo era la de dotar de carácter científico, en el sentido newtoniano, a la teoría de la moral y de la legislación. Con esta su "aritmética", no trataba solamente de introducir en economía la antigua filosofía griega del hedonismo o de la doctrina italiana de la felicidad; hay ya una referencia a la felicidad general, no sólo una prescripción de acciones individuales. "la mayor felicidad para el mayor número", era la consigna de los utilitaristas, entre quienes figuraban personalidades como Edwin Chadwick y los Mill, padre e hijo.

La utilidad, el poder y las interacciones entre los mecanismos de mercado y la intervención externa están muy presentes también en Mill, quien preconiza "la mayor dispersión del poder compatible con la acción útil del poder". La propia mediatizada concepción del pensador inglés, a juicio de Dalmacio Negro, uno de sus especialistas españoles, "descansa en tres proposiciones fundamentales: la demografía de Malthus, la ley de los rendimientos decrecientes y el irremediable advenimiento del estado estacionario. Podría mencionarse una cuarta proposición que, en cierta manera, constituye el fundamento de sus esperanzas: el poder de las ideas". Además, Mill estaba seguro de que el futuro dependería de la organización, pues para él y

²⁴Bentham, Jeremy, "Introducción a los principios de moral y legislación", en "Manual de economía política", en "Escritos económicos", México, Fondo de Cultura Económica, 1965, página 17.

²⁵Bentham, Jeremy, "El principio de la utilidad", en Cabrillo, Francisco, "Lecturas de economía política", Madrid, Minerva Ediciones, 1991, página 14.

²⁶Ekelund J.R., Robert B, y Hébert, Robert, "Historia de la teoría económica y de su método", Madrid, McGraw-Hill, 1991, páginas 136.

para toda su época lo decisivo es el sistema. La economía significaba ante todo organización de la producción y de la distribución de los recursos adecuada a las circunstancias. Política equivale, pues, en Mill a organización²⁷. Por ello estaba convencido de la relatividad histórica de las instituciones sociales y también de algunas, al menos de sus leyes económicas. Comprendía que las "opiniones... no son cosa de azar"²⁸.

En su ensayo "Sobre la libertad", la obra más divulgada del hijo mayor de James Mill, después de "El utilitarismo", Mill dice que durante mucho tiempo se entendió por libertad "la protección contra la tiranía de los gobernantes políticos y, en consecuencia, el remedio consistía en "asignar límites al poder". En una segunda fase fue instaurado el principio democrático representativo. Pero conseguido el anhelo del Estado democrático nuevamente se hace visible la necesidad de "limitar el poder del gobierno sobre lo individuos, incluso cuando los gobernantes son responsables de un modo regular ante la comunidad. Al mismo tiempo, como el gobierno no es el gobierno de cada uno por sí mismo de "La democracia en América" escrito por Tocqueville, sino el de cada uno por los demás, aparece el peligro de la "tiranía de la mayoría". No es ya el Estado, sino la sociedad, la que puede ejercer su acción opresora sobre el individuo valiéndose de los órganos coercitivos del poder político. Como "todos los cambios que se operan en el mundo tienen por objeto aumentar la fuerza de la sociedad y disminuir el poder del individuo"²⁹, ahora se requiere protección contra la tiranía de las opiniones y pasiones dominantes, contra la tendencia de la sociedad a imponer como reglas de conducta sus ideas y costumbres a los que difieren de ellas. La solución es demarcar las respectivas esferas de intereses del individuo y de la sociedad; la libertad de pensamiento o de acción del individuo no debe tener otro límite que el perjuicio de los demás.

A propósito del giro newtoniano hacia el principio de la utilidad, pero sólo en las etapas posteriores, la rama más importante del pensamiento económico tradicional dio un giro hacia asuntos económicos más "puros", prestando muchísima menos atención hacia los asuntos del poder y otros que no fuesen el mercado. Empieza por entonces a tomar cuerpo la utopía de la competencia, que se erige con poderosa fuerza frente a las amenazas y trabas de la regulación para los intereses económicos.

²⁷Negro Pavón, Dalmacio, en la Introducción a "Capítulos sobre el socialismo y otros escritos", dentro de Stuart Mill, John, "Sobre la libertad", Ediciones Orbis, Barcelona, 1979, páginas 156 y 160.

²⁸Mill, Stuard, párrafo penúltimo del libro II, citado por Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 606.

²⁹Stuart Mill, John, "Sobre la libertad", Barcelona, Ediciones Orbis, 1979, página 42.

Varios factores contribuyeron a este desarrollo y todavía tienen influencia.

Una de las causas más importantes fue el éxito total del concepto de "competencia perfecta", entendido como modelo básico para la teoría económica. La competencia perfecta no era en absoluto --ni siquiera en el siglo XIX, con unos mercados mucho más pequeños que los actuales-- una adecuada descripción de la realidad económica. Pero desde los días de la teoría clásica, la competencia perfecta resultó ser de un gran atractivo para los economistas, por dos razones.

Una es puramente de economía científica. Con la transición del sistema feudal a las economías de mercado o capitalistas, la competencia pasó rápidamente a un primer plano como motor y clave del ajuste y desarrollo económico. Por lo tanto, el modelo de competencia perfecta pudo ser construido con considerable justificación como una imagen abstracta de la realidad, permitiendo el estudio intensivo de todos sus corolarios y llegando a ser ella misma una fuerza económica muy importante, puesto que no se equivocaban ni Mill ni otros muchos que han sospechado el poder de las ideas. Claro que la utilidad del enfoque de la competencia ha sido luego probada en el progreso de la teoría económica durante los doscientos últimos años.

La naturaleza de la segunda razón es estratégica. La mayoría de los economistas clásicos³⁰ querían un desarrollo óptimo de las fuerzas económicas liberadas por la revolución industrial y por la ampliación de los mercados. Pero este desarrollo era frenado en todas partes por potentes intereses personales, en concreto por la aristocracia feudal, que actuaba directamente o bien a través del gobierno, y eran ayudada por monopolios comerciales muy sólidos y por grupos similares. Para liberar la energía económica parecía decisivo derribar estas intrusiones perjudiciales de poder e influencia. De esta forma se fortaleció la demanda de minimizar la intervención del estado (que pretendía actuar en nombre de los viejos intereses); también llegó la predilección por un régimen de competencia perfecta, de incontables pequeñas economías, ninguna de las cuales sería lo suficientemente fuerte como para "poner" a las circunstancias de su lado. Por el contrario, cada empresa o cada familia tendría que afectar los hechos económicos, y de esta forma el desarrollo y las fuerzas económicas adoptarían una tendencia libre.

En suma, sin la competencia resultaría difícil imaginar la teoría económica. Despojada de esa idea de competencia, consistiría en el cálculo maximizador de una economía aislada a lo Robinson Crusoe. De ahí que haya sido objeto de curiosidad el hecho de que hombres como Smith, Ricardo y Mill no demostraran un profundo interés en analizar la competencia en sí misma, pese a que el primero se basa en ella para llevar a lo precios de

³⁰Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 9.

mercado a su nivel "natural", Ricardo vinculara el concepto mercancía al de "competencia sin restricción alguna" y Mill la tomara como premisa necesaria para asignar leyes sobre rentas, beneficios y salarios. Todos ellos dieron por supuesto la competencia, la consideraron como una limitación omnipresente en la persecución del propio interés y se basaron en ella para garantizar el desplazamiento de recursos desde utilidades con bajos tipos de rendimiento hacia otras de más alto rendimiento. El paradójico escaso interés en analizarla lo atribuye Demsetz³¹ a que el fenómeno sobre el que centraron su atención fue el sistema de precios, puesto que observaron que los precios constituían el lazo de unión entre las actividades descentralizadas.

Sin embargo, se necesita el modelo de competencia perfecta, o algo muy parecido, para comprender el funcionamiento del sistema de precios en una economía descentralizada. Aunque la obra de Smith es rica en descripciones institucionales, su verdadera fuerza radica en su habilidad para generalizar la motivación del propio interés en las distintas actividades e instituciones³². Observó que esos intereses se ordenan entre sí y se relacionan razonablemente a través de los precios. La obra de Ricardo ya concede escasa atención al detalle institucional. Esta tendencia se mantuvo en la mayor parte de los economistas durante los cien años que siguieron a Smith, con modelos abstractos del sistema de precios cada vez más pulidos y refinados, que culminaron con el modelo de equilibrio general de Walras.

Desde el principio, el modelo básico de la competencia perfecta era tanto un análisis abstracto de la fuerza económica decisiva como una formulación utópica de una sociedad en donde el poder se distribuye tan amplia y detalladamente que su influencia se anula. Pero lo que explica dicho modelo es el sistema de precios, no la actividad competitiva. Aparentemente, el fenómeno social del poder retrocede, hasta situarse en el fondo, tanto como el núcleo de la economía clásica le permite.

Esto resulta especialmente generalizado a finales del siglo XIX y principios del XX, durante la etapa del "análisis del equilibrio", cuando se revitalizó el retroceso teórico del fenómeno social del poder, en vez de debilitarse. Pero el hecho de que la centralidad teórica de los precios coincidiera con la irrupción de las teorías sobre el monopolio indica que ese camuflaje del poder en torno al sistema de precios no pasaba implícitamente inadvertido ni siquiera para los economistas.

Ciertamente, los economistas de este período neoclásico o

³¹Demsetz, Harold, "La competencia. Aspectos económicos, jurídicos y políticos", Madrid, Alianza, 1986, páginas 14-15.

³²Demsetz, Harold, "La competencia. Aspectos económicos, jurídicos y políticos", Madrid, Alianza, 1986, página 16.

del análisis del equilibrio, que se extiende al menos desde 1870 hasta 1920, conservaron en lo esencial las costumbres de sus predecesores "clásicos". Ante todo, preservaron la idea de considerar la "competición" como el caso normal en el que hay que basarse para construir el análisis general.

Al igual o en mayor medida que esos predecesores, sobreestimaron el campo de aplicación de un análisis así. En efecto, si hacemos la excepción de Pareto, que negó con énfasis que la competición "gobierne" realmente nuestra sociedad³³, abundan los ejemplos de autores que consideran la competición como caso normal. Claro que ninguno se libra de matices. Unos parten de que la competición se da en la mayor parte de la práctica económica; es el caso de Walras y los austriacos. Otros la toman como algo cuyas frecuentes desviaciones sobre el esquema competitivo no necesitan más que una explicitación ocasional en la teoría; son Marshall³⁴ y Wicksell, principalmente. Otros, ya más próximos a la crítica liberal neoclásica, como Clark, se decantan por apuntar que la competición "debería" ser el caso normal y "debe" ser impuesta por medio de políticas adecuadas. Por último, un cuarto grupo, encabezado por Cassel, observan que el sistema existente no es en parte de competición, pero funciona en su conjunto competitivamente.

No todos los autores eran acrílicos entusiastas de la competición. Pero casi todos "sucumbían a la peculiar tendenciosidad del economista teórico, tendenciosidad que no tiene nada que ver con las preferencias políticas, sino que se inclina en favor de los esquemas fácilmente manejables"³⁵. Así, Hicks, en línea con el Mill de 90 años atrás, escribe en su "Value and Capital" que el abandono de la hipótesis competitiva amenaza con "el naufragio... de la mayor parte de la teoría económica".

El resultado de la época fue que, de las formas de

³³Pareto, "Cours", volumen II, página 130, citado por Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 1.059. Además de su teoría de circulación de las élites, que estudiaremos en otro capítulo, reviste gran interés para la investigación sobre el poder las observaciones de Pareto sobre la "cristalización" de las relaciones en el reparto de la renta a través de la famosa "alfa de Pareto", derivada de su creencia en que la desigualdad en la distribución de la renta era consecuencia de la desigualdad de la capacidad humana.

³⁴Marshall, Alfred, "Principios de economía", Madrid, Aguilar, 1963.

³⁵Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 1.059.

equilibrio posibles (estático o dinámico, y en su caso estable, inestable y neutro), el olvido de la presencia de poder en las empresas, en las economías domésticas o en el estado entronizó el ascenso de una teoría pura del equilibrio estático. Una teoría que excluía toda estrategia de los agentes económicos en aras de elevar su rigor científico. Eso era la teoría de la competición pura o perfecta, que no sólo es un método teórico, sino que se convierte en un dato institucional incorporado a modelos estáticos de equilibrio.

La exclusión de toda estrategia de los antes los precios, con el añadido de la ley de indiferencia de Jevons, van a producir lo que Walras llamaba "libre concurrence". La definición paretiana³⁶ redundante en lo mismo. Pero con esto no se eliminan todas las dificultades lógicas que asoman tras el concepto de mercado competitivo, por lo que Moore sólo sería el primero de una serie de autores que mostraron su lógica desazón ante el manejo del concepto por otros autores³⁷.

Por mucho que se excluya cualquier "estrategia"³⁸, siempre queda el hecho de que los intentos de adaptar de modo óptimo las cantidades destinadas a comprar y vender producirá resultados diferentes según el alcance del conocimiento, la rapidez de decisión y la "racionalidad" de los varios actores, y también según las expectativas que alimenten respecto de la evolución futura de los precios, por no hablar ya de que su acción está sometida a otras restricciones más que proceden de la situación por ellos mismos creada mediante sus decisiones anteriores.

Marshall, por su abuso del reduccionismo --la cláusula "ceteris paribus" y el principio de despreciabilidad de los efectos indirectos--, fue para muchos economistas el maestro del análisis parcial³⁹. Le criticó especialmente Walras⁴⁰, por afirmar que las utilidades y demandas de todos los bienes son interdependientes. Pero también dijo de otros neoclásicos (Dupuit, Menger, Wieser, Böhm-Bawerk, Auspitz y Lieben, Edgeworth "y todos los demás, sin citar a Pareto ni a Fisher), que han

³⁶Pareto, "Cours", I, página 20, citado por Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 1.060.

³⁷Moore, H.L., "Paradoxes of Competition", Quarterly Journal of Economics, febrero de 1906, y "Synthetic Economics", páginas 11-17, en Schumpeter obra y página citada.

³⁸Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 1.061.

³⁹Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 1079.

⁴⁰Walras, León, "Elementos de economía política pura" (o teoría de la riqueza social), Madrid, Alianza, 1987.

confundido el precio y el grado final de utilidad, al identificar la curva de utilidad con la curva de demanda⁴¹.

El propio Walras, aunque sensible a la necesidad de construir esquemas dinámicos que tengan en cuenta las apuntadas excepciones (último párrafo de la lección 35 de sus "Eléments"), también simplificaba las cosas drásticamente. Entre los expedientes de simplificación figuraban el postular (inicialmente) que las cantidades de servicios productivos que entran en la unidad de cada producto (coeficiente de producción) son datos tecnológicos constantes; que no existen costes fijos; que todas las firmas de una rama de industria producen el mismo producto por el mismo método y en cantidades iguales; que el proceso productivo no consume tiempo; que es posible desprestigiar los problemas de localización espacial.

Como ha dicho el propio Knight, Walras y los teóricos de la época tendían a dotar a la competición pura de "omnisciencia" y de atributos de reacción racional y rápida propiamente ideales, situando las desviaciones respecto al esquema en una entidad llamada "fricción"⁴². De ahí la tesis de la teoría pre-keynesina, expuesta por Keynes al empezar su "General Theory", de que no puede haber desempleo involuntario en condiciones de competición perfecta, salvo el desempleo de tipo "friccional". La crítica que esto implica la trata de superar Schumpeter con su observación de que el "pleno empleo" no es una propiedad de la competición "per se", sino una propiedad del equilibrio perfecto en condiciones de competición pura.

Pese a esa conciencia de lo propios neoclásicos en las limitaciones de sus modelos, pese a que sus constructos teóricos dejaban más espacio para el poder y su influencia, no surgió en el mismo plano una alternativa capaz de desplazar el modelo de la competencia. Ciertamente, la gran atención prestada desde principios del siglo XX al monopolio y a los sindicatos indica que no han faltado intenciones. Pero todos los intentos se verían seriamente limitados por la preponderancia del modelo de la competencia.

En suma, por unas u otras causas que no viene al caso analizar, mientras desde finales del siglo XIX se hizo claro que el mundo no se movía hacia una Utopía competitiva, caracterizada por un gobierno pasivo (en los asuntos internos e internacionales), la creciente presencia de monopolios y de grupos organizados de presión contrastaba con el amplio dominio de la teoría neoclásica.

⁴¹Correspondence, II, carta 1123, citado por Ekelund J.R., Robert B, y Hébert, Robert, "Historia de la teoría económica y de su método", Madrid, McGraw-Hill, 1991, página 467.

⁴²Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 1061.

1.2. Derivación liberal.

Lo mismo que entre los principales neoclásicos no hay una percepción común del poder, dentro de su línea general de excluirlo de sus modelos, tampoco entre las influencias neoclásicas estamos ante un bloque compacto desde el punto de vista metodológico e ideológico. Así, en este paradigma teórico observamos dos derivaciones, claramente diferenciadas dentro del grupo de aquéllos de sus exponentes que algo se han ocupado del poder en sus escritos: en primer lugar, los liberales ortodoxos; en segundo, los de la especialidad que podríamos llamar de la "organización industrial".

Pero la atracción que ejercía el paradigma neoclásico se ha mantenido incólume hasta en los años cincuenta y sesenta, durante el reflujó del liberalismo político. Antes de que volviera a tomar fuerza con la revolución conservadora impulsada por Ronald Reagan y Margaret Thatcher en Estados Unidos y Gran Bretaña, la idea clásica de una economía universal competitiva con el poder ampliamente distribuido todavía se mantenía en pie. Era, o seguía siendo, un programa práctico en muchas escuelas de economía, aunque la mayoría de ellas afirmara paradójicamente que sus objetivos sólo se podrían conseguir mediante la acción del gobierno. De hecho, pese a que Reagan y Thatcher podrían de moda en todo el mundo las desregulaciones estatales y las privatizaciones, algunos le han discutido que esto haya redundado en una reducción neta de los poderes del Estado⁴³.

Las opiniones que iban a configurar este programa liberalizador habían sido previamente fraguadas por dos núcleos, en Estados Unidos y en Alemania. Uno era la Escuela de Chicago: Friedman, Simons y toda una tropa de Premios Nobel serían sus exponentes. El otro, aunque anterior menos conocido, seguramente por esa tendencia de la economía-ciencia a desarrollarse donde

⁴³Miliband, Ralph, "Análisis de clases", en Giddens, Turner y otros, "La teoría social hoy", 1990, página 431, dice lo siguiente: "Los intentos conservadores de los últimos años (tales como el "thatcherismo" o el "reaganismo"), que pretendían "hacer retroceder al Estado", únicamente iban dirigidos contra un particular tipo de "estatismo": contra el estatismo de las empresas públicas, la regulación de la empresa privada y los servicios de bienestar social. "Hacer retroceder al Estado" en estas aéreas supone una clase de luchas desde arriba, cuya intención es apoyar a la empresa capitalista y, mediante el deterioro de lo servicios de bienestar público, reducir la independencia y la resistencia de la clase trabajadora. En ningún caso disminuyen estas políticas el papel vital que desempeña el estado en la vida económica por medio de su política financiera, ni las múltiples actuaciones favorecedoras de la empresa capitalista. El "thatcherism" y el reaganismo", lejos de debilitar, fortalecen numerosas facetas del estatismo, en especial las funciones de vigilancia y control del Estado, o la inflación del poder estatal en detrimento de los derechos civiles.

hay mejor caldo de cultivo de la economía-actividad, lo formaban los neo-liberales de la Escuela de Friburgo, en Alemania: Eucken⁴⁴, Müller-Armack, etcétera⁴⁵. Estos dos últimos ni siquiera son citados por Schumpeter en respectivas notas a pies e página de su "Historia del análisis económico". Y Spiegel⁴⁶ sólo dice de Eucken⁴⁷ que "la elevación de Akerman del concepto de la estructura económica a una posición central es como una imagen de las obras de Sombart, Eucken y Spiethoff, en las que el "sistema" económico o el "estilo" económico sirven como principio de clasificación. Sobre ellos volveremos en el epígrafe sobre la visión historicista.

El más notorio economista que resumiría las inquietudes de unos y otros sería Hayek. En sus escritos, aunque de forma desarticulada, Hayek distingue al menos tres tipos de poder en referencias sucesivas, al margen de lo que en una perspectiva transversal serían el poder privado y el colectivo: el poder económico, que asocia a la propiedad; el poder coercitivo, el más ejercido por el Estado, aunque lo ejerzan otros en menor medida, como los sindicatos; y el poder cooperativo, derivado de la cooperación voluntaria.

⁴⁴Eucken, Walter, "Kapitaltheoretische Untersuchungen", 1934.

⁴⁵Rothschild (edited), en la introducción a "Power in economics: Selected Readings", páginas 97-117, e introducción a esta última obra, página 9.

⁴⁶Spiegel, Henry W., "El desarrollo del pensamiento económico", Barcelona, Omega, 1987, página 690.

⁴⁷Eucken no hace una definición de su concepto de poder, pero lo ilustra con un número elevado de ejemplos, todo ello de acuerdo con su método de indicadores. Estos ejemplos tienen que ver, entre otras cosas, con las relación entre el antiguo griego y sus esclavos, entre el Estado y sus ciudadanos en una economía totalmente centralizada, y entre la banca de Fuger y los príncipes que dependían de esa casa. En todos esos tres casos Eucken cree que existe el mismo tipo de poder económico. ¿Qué le hace llegar a este pronunciamiento?. Solo esto: que los sujetos ejercitar el poder sobre otros sujetos y que este poder está directamente relacionado con la satisfacción de los sujetos primeramente mencionados. A pesar del hecho de que este ejercicio del poder va en una dirección económica, la naturaleza de él es totalmente diferente en los tres casos, tan diferente de hecho que en un concepto tan amplio no podemos obtener al menos una utilidad analítica. El concepto de poder de Eucken contiene al menos tantos elementos heterogéneos que, sin ninguna exageración, podríamos llamarle amorfo. Si tuviésemos que estudiar las tres situaciones descritas arriba, nos llevaría a tres tipos de teorías superpuestas en las que el concepto de poder es bastante diferente en contenido para cada una. Esta naturaleza amorfa condena un tipo de concepto de poder económico.

En el universo hayektiano, la perversión consiste en unir los dos primeros, lo que asfixia al tercero. Eso ocurriría si alguien alcanzase el "poder completo", si "todos los medios de producción estuvieran en una sola mano, fuese nominalmente la de la "sociedad" o la de un dictador".⁴⁸ Pero resulta importante advertir que Hayek asocia con cada poder un "orden", término de frecuente utilización en sus obras. En sucesión inversa a la expuesta hasta aquí, el poder cooperativo está vinculado al orden espontáneo, el estatal o sindical al coercitivo, siendo así que el poder económico queda relegado a una especie de resultado de los órdenes espontáneo y coercitivo.

Sin llegar en ningún momento a definirlo, Hayek se revela contra la confusión del poder con la libertad, "tan vieja como el socialismo" y "estrechamente aliada a él"⁴⁹. El salto del reino de la indigencia al reino de la libertad era traer la libertad económica, sin la cual la ya ganada libertad política "no tenía valor". En este sentido, la libertad no es más que otro nombre para el poder o la riqueza.

Hayek defiende que el sistema de propiedad privada, fuente del poder económico, es la más importante garantía de libertad⁵⁰, para quienes poseen propiedad y para quienes no la tienen. "Lo que se llama poder económico, aunque es cierto que puede ser un instrumento de coerción, jamás es, en las manos de los particulares, poder exclusivo o completo, poder sobre la vida entera de una persona. Pero centralizado como un instrumento de poder político crea un grado de dependencia que apenas se distingue de la esclavitud".⁵¹ De ahí que concluya que "la sustitución del poder económico por el político, tan a menudo demandada ahora, significa necesariamente la sustitución de un poder que es limitado por otro del que no hay escape".

Los socialistas olvidan que, al transferir al Estado toda la propiedad de los medios de producción, le colocan en una posición en que sus actos determinan, de hecho, todas las demás rentas. Creer que el poder así conferido al Estado supone

⁴⁸Hayek, Friedrich, "Camino de servidumbre", Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1950, página 108.

⁴⁹ Hayek, Friedrich, "Camino de servidumbre", Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid, 1950, página 27, donde dice que "el defensor más explícito de esta confusión es, cosa significativa, el influyente filósofo del izquierdismo americano, John Dewey, para quien la "libertad es el poder efectivo para hacer cosas determinadas", de manera que "la demanda de libertad es la demanda de poder". ("Liberty and Social Control", The Social Frontier, noviembre 1935, pág 41.)

⁵⁰ Hayek, F., ob. cit., pág, 197.

⁵¹ Ob. cit., pag 148

simplemente transferirlo de alguien es un error, según Hayek⁵². Es un "poder de nueva creación, y que en una sociedad en régimen de competencia nadie poseería". Termina así la autonomía de la política y la economía, característica de la concepción liberal: "Como sólo el poder coercitivo del Estado decidirá lo que tendrá cada uno, el único poder verdadero será la participación en el ejercicio de este poder directivo. No habrá cuestiones económicas o sociales que no sean cuestiones políticas, en el sentido de depender exclusivamente su solución de quién sea quien disfrute el poder coercitivo, de a quién pertenezcan las opiniones que prevalecerán en cada ocasión".⁵³

Por consiguiente, la competencia se convierte en árbitro de la libertad y del poder. "En tanto que la propiedad esté dividida entre muchos poseedores, ninguno de ellos, actuando independientemente, tiene poder exclusivo para determinar la renta y la posición de alguien en particular: nadie está ligado a él si no es porque él puede ofrecer mejores condiciones que ninguna otra persona".

El poder cooperativo parece el más positivo para Hayek, hasta el punto de asimilar la civilización con su desarrollo. Es el poder que nace de las combinaciones "voluntarias" de esfuerzo, el único "bueno" en su concentración, el que sí eleva el poder colectivo:

"El poder en sí, es decir, la capacidad de obtener lo que uno quiere, no es malo. Lo malo es el poder de usar la coacción; el forzar a otros a servir la voluntad propia mediante la amenaza de hacerles daño. No hay maldad en el poder del director de una gran empresa en la que los hombres se han unido libremente para alcanzar sus propios fines. Parte de la fuerza de nuestra sociedad civilizada consiste en que mediante tales combinaciones voluntarias de esfuerzo, bajo una dirección unificada, los hombres pueden aumentar increíblemente su poder colectivo. No es el poder en el sentido de una ampliación de nuestra capacidad lo que corrompe, sino la sujeción de otras voluntades humanas a la nuestra, la utilización de otros hombres contra su voluntad para alcanzar nuestros propios fines. Es verdad que en las relaciones

⁵²Sobre los efectos multiplicativos de unir el poder económico y el coercitivo del Estado, Hayek dice en otro lugar: "Lo que escapa a todos los que así argumentan (que para extinguir el poder basta con privar a los individuos particulares del que poseen en un sistema individualista y transferirlo a la sociedad, como propugnaban muchos socialistas liberales) es que, al concentrar el poder de tal modo que pueda ponerse al servicio de un único plan, no se transfiere tan sólo, sino que aumenta infinitamente: al reunir en las manos de un organismo único poder, de que antes disponían independientemente muchos, se crea un poder infinitamente mayor que el que antes existía, casi tan acrecido en su alcance como diferente en su naturaleza", ob. cit. pág 147.

⁵³ Hayek, ob. cit., pag 111.

humanas el poder y la coacción vienen muchísimas veces unidos; que el gran poder poseído por unos pocos puede permitirles ejercer coacción sobre otros, a menos que dicho poder no se vea contenido por otro aún mayor; sin embargo, la coacción no es una consecuencia del poder tan necesaria y tan común como generalmente se supone".

Sin embargo, a diferencia de Marx, anarquistas, socialistas utópicos y los actuales anarco-capitalistas, Hayek no se manifestó categóricamente, ni siquiera en su última obra publicada⁵⁴, sobre las posibilidades futuras de desaparición del Estado en un marco anarco-capitalista. En contra señala el hecho de que hasta ahora en ningún proceso de evolución social ha surgido una sociedad sin Estado, para a continuación indicar que, en todo caso, el proceso evolutivo de desarrollo social aún no se ha detenido, por lo que es imposible conocer hoy si en el futuro el Estado habrá de desaparecer o, por el contrario, habrá de subsistir como Estado mínimo de poder estrictamente limitado. Por supuesto, ya descartaba la existencia a largo plazo del Estado intervencionista o del socialismo real, argumentando la imposibilidad teórica de ambos modelos.

Mientras Hayek habla de coacción y analiza sus efectos sobre el actor en "Los fundamentos de la libertad"⁵⁵, otro exponente de un liberalismo aún más radical, Murray N. Rothbard, prefiere hablar de "agresión" en su "Power and Market"⁵⁶, definida como el inicio al uso o trato de la violencia física contra la persona o propiedad de alguien". Este tipo de coacción puede ser de tres tipos: autística, binaria y triangular. Es autística la agresión que supone un mandato dirigido estrictamente a un sujeto, modificando el comportamiento del actor coaccionado pero sin que ello afecte a ninguna interacción del mismo con otro ser humano. Agresión binaria sería aquella en la cual el órgano director coacciona al actor con la finalidad de obtener de éste algo en contra de su voluntad; es decir, se trata de aquel caso en el cual el órgano director fuerza a su favor un intercambio entre el mismo y el actor del órgano coaccionado; y coacción triangular es aquella en la cual el mandato y la coacción del órgano director van dirigidos a forzar un intercambio entre dos actores distintos.

Es interesante resaltar a partir de estos y otros

⁵⁴Hayek, Friedrich, "La fatal arrogancia. Los errores del socialismo", Madrid, Unión Editorial, 1990, páginas 10-20.

⁵⁵Hayek, Friedrich, "Los fundamentos de la libertad", 1975, Unión Editorial, páginas 45 y 46.

⁵⁶Rothbard, Murray, "Power and Market. Government and the Economy", Menlo Park, California, Instituto for Humane Studies, 2ª edición, 1970, páginas 9 y 10.

planteamientos⁵⁷ que las dos posiciones actuales de la teoría liberal se diferencian precisamente en función del grado de coacción que admitan para el ejercicio del gobierno. Unos, los liberales tradicionales, defienden un sistema de gobierno estrictamente limitado. Otros, los más modernos, los de la nueva economía y los anarco-capitalistas, proponen un sistema de organizaciones competitivas de adscripción voluntaria para hacer frente al problema de la definición y defensa de los derechos de propiedad, así como de la prevención y represión de la delincuencia. Recuerdan los segundos que todos los intentos históricos de limitar el poder estatal al nivel mínimo han fracasado. En su opinión, si el Estado estrictamente limitado se financia coactivamente con cargo a impuestos, agrediendo así sistemáticamente a la ciudadanía y a su libertad de acción en el campo de la definición y defensa del derecho de propiedad, entonces en un sentido estricto también el Estado limitado podría calificarse de socialista. Por su parte, los defensores del gobierno limitado argumentan que incluso las agencias privadas de defensa se verían forzadas a llegar entre sí a acuerdos de principios y organización, por lo que de nuevo se haría inevitable el surgimiento "de facto" del Estado como un resultado del propio proceso de evolución social.

En España, las concepciones del poder de Hayek han sido desarrolladas recientemente por Jesús Huerta de Soto⁵⁸, quien define al socialismo como "todo sistema de agresión institucional (sistemática) al libre ejercicio de la función empresarial". Esta coacción institucional "se caracteriza por ser altamente previsible, repetitiva y organizada". En una definición más precisa, señala que "es socialismo toda ampliación del ámbito de la coacción sistemática por encima del mínimo necesario para el mantenimiento de las instituciones jurídicas que definen y regulan el derecho de propiedad". Añade que "el Estado es la organización por antonomasia de la coacción sistemática o institucional y, en este sentido, siempre que se rebase el mínimo necesario de coacción para prevenir y erradicar la agresión sistemática, Estado y socialismo se convierten en conceptos íntimamente unidos"⁵⁹.

Según Huerta de Soto, la agresión no sólo impide el aprovechar la oportunidad de ganancia, sino incluso el

⁵⁷Friedman, David, "The Machinery of Freedom", Illinois, Open Court, 1989; Rothbard, Murray, "For a New Liberty", Nueva York, Macmillan, 1973, y "The Ethics of Liberty", Nueva Jersey, Humanities Press; Nozick, Robert, "Anarchy, State and Utopia", Nueva York, Basic Book, 1974, y Huerta de Soto, Jesús, "Socialismo, cálculo económico y función empresarial", Madrid, Unión Editorial, 1992.

⁵⁸Huerta de Soto, Jesús, "Socialismo, cálculo económico y función empresarial", Madrid, Unión Editorial, 1992.

⁵⁹Huerta de Soto, Jesús, "Socialismo, cálculo económico y función empresarial", Madrid, Unión Editorial, 1992, página 89.

descubrimiento de dicha oportunidad porque bloque la iniciativa privada e impide que actúen las fuerzas coordinadoras que hacen posible la vida en sociedad, imposibilitando la interacción. De ahí deduce que "el socialismo es un error intelectual porque no es teóricamente posible que el órgano encargado de ejercer la agresión institucional disponga de la información suficiente como para dar un contenido coordinador a sus mandatos. Parte de dos argumentos. El primero es que existe una información "práctica y dispersa que en su mayor parte es de naturaleza tácita y por tanto no articulable de una manera formal ni explícitamente transmisible a ningún centro director (argumento "estático"). El segundo, además de intransmisible, la información es creada y descubierta constantemente al actuar y difícilmente se puede transmitir al órgano director lo que aun no ha sido creado (argumento "dinámico").

La información está encapsulada y en constante renovación. Así se llega a la irresoluble paradoja de la planificación formulada en su "Acción Humana" por Ludwig von Mises, quien ya en 1920 había definido en un artículo⁶⁰ la imposibilidad de efectuar cálculos económicos sin hacer uso de la información o conocimiento práctico disperso que sólo se genera en el mercado libre. La paradoja consiste en que, cuanto más se empeña el órgano director en planificar o controlar una determinada parcela de la vida social, menos posibilidades tendrá de lograr sus objetivos, al no poder hacerse con la información necesaria para organizar coordinadamente la sociedad, creando además nuevos y más graves desajustes y distorsiones, precisamente en la medida en que su coacción sea ejercida de forma más efectiva y más se limite con ello la capacidad empresarial de los seres humanos.

1.3.La organización industrial.

En la literatura que denominan "organización industrial", los neoclásicos reconocen que, en el análisis de las transacciones económicas de cualquier sistema algo próximo a reflejar el mundo real, se debe tener en cuenta que los vendedores o compradores tienen diferentes medidas para evaluar el poder económico⁶¹. Esto se define a menudo como la capacidad de incrementar los precios por encima de los coste marginales y así obtener un amplio beneficio, que no sería posible en competencia libre. Pero los beneficios resultantes, denominados monopolísticos, son la consecuencia del poder económico, una muestra de su presencia.

⁶⁰Mises, Ludwig von, "Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen", Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik", volumen 47, páginas 86-121.

⁶¹Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension: Toward a New Economics", New York, Macmillan, 1988, página 218, y Swedberg, Richard, "The Paradigm of Economic Sociology: Premises and Promises", Research Reports from the Department of Sociology, Uppsala University, 1985, página 21.

El aparato literario y científico de la "organización industrial" se consagra precisamente a la capacidad o habilidad para controlar el mercado, para fijar los precios, para ejercer y concentrar el poder económico⁶². Mientras una pequeña empresa no puede ejercer poder económico, un comprador o vendedor de mucho peso, en relación al tamaño total del mercado, sí puede ejercer dicho poder. Bloquear la entrada de nuevos competidores se considera a menudo como un importante poder en la capacidad de fijar los precios; sin él, el control de las cuotas de mercado no resulta duradero, especialmente si los costes de entrada son reducidos en relación a los beneficios potenciales. En esta línea se sitúan las aportaciones de Baumol, Panzar, Willig⁶³, Shepherd⁶⁴, Greer⁶⁵ y Needham⁶⁶.

De ahí que con frecuencia se haya afirmado en diferentes áreas del comportamiento económico, pero especialmente desde la organización industrial, que las políticas reguladoras de un gobierno no suelen representar las necesidades públicas, sino las de las unidades con poder económico. Una parte significativa de la literatura económica ha confirmado y desarrollado la tesis --

⁶²Entre la abundante literatura de organización industrial que trata sobre el particular son destacables las cuatro siguientes:

-Baumol, William J. John C. Panzar and Robert D. Willig, "Contestable Markets and the Theory of Industry Structure, New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1982.

-Shepherd, William G, "Causes of Increased Competition in the US", The Review of Economic and Statistics, Vol. 64 (November), 1982, página 616.

-Greer, Douglas F., "Industrial Organization and Public Policy", New York, Macmillan, 1980, páginas. 111-12.

-Needham, Douglas, "Economic Analysis and Industrial Structure", New York, Holt, Rinehart and Winston, 1969, página 84.

⁶³Baumol, William J., Panzar, John C., y Willig, Robert D., "Contestable Markets and the Theory of Industry Structure", New York, Harcourt Brace Jovanovich, 1982.

⁶⁴Shepherd, William G., "Causes of Increased Competition in the U.S", The Review of Economics and Statistics, 1982, volumen 64, página 616.

⁶⁵Greer, Douglas F., "Industrial Organization and Public Policy", New York, Macmillan, 1980, páginas 111-12.

⁶⁶Needham, Douglas, "Economic Analysis and Industrial Structure", New York, Holt, Rinehart and Winston, 1969, pág. 84.

expuesta por Schattschneider⁶⁷ y Stigler⁶⁸-- de que los agentes económicos poderosos no solamente emplean su poder directamente, sino también influenciando las intervenciones de los gobiernos en el mercado: Peltzman⁶⁹, Pashigian⁷⁰, Toma⁷¹ y Kim⁷².

Incluso el herético análisis de Galbraith⁷³ se centra en el poder intraeconómico de las grandes empresas, que se sitúan a través de la publicidad, y controlan las demandas del consumidor más que responder a éstas.

En resumen, aunque el estudio de la "organización industrial" (o concentración económica) permite aproximar a la realidad el análisis neoclásico de los modelos de competencia perfecta, sigue tratando básicamente la economía como un mundo aparte, libre de factores políticos en las transacciones y relaciones entre los agentes económicos. Como ha escrito Etzioni⁷⁴, en este tipo de discusiones no se suele considerar al gobierno como el principal recurso de la "organización industrial" (a través de actos legales como registrar patentes o conceder licencias y otros efectos de la intermediación), ni como un importante medio que las empresas utilizan para formar y mantener concentraciones económicas, una manera de crear monopolios y oligopolios.

Sin embargo, la experiencia de las empresas y de los reguladores indica que el gobierno proporciona una vía comúnmente empleada y altamente efectiva para obtener y mantener las cuotas

⁶⁷Schattschneider, Elmer Eric, "Political Pressures and Tariffs", New York, Prentice-Hall, 1935.

⁶⁸Stigler, George J., "The Theory of Price", New York, Macmillan, 1966.

⁶⁹Peltzman, Sam, "Toward A More General Theory of Regulations", Journal of Law and Economics, 1976, volumen 19, número 2, páginas 211-240.

⁷⁰Pashigian, Peter B., "The Effect of Environmental Regulation on Optimal Plant Size and Factor Shares", Journal of Law and Economics, 1984, volumen 27, número 1, páginas 1 - 24.

⁷¹Toma, Eugenia Foedge, "Institutional Structures, Regulation and Producer Gains in the Education Industry", Journal of Law and Economics, 1983, volumen 26, páginas 103 -116.

⁷²Kim, Moshe, "The Beneficiaries of Trucking Regulation and Producer Gains in the Educational Industry", Journal of Law and Economics, 1984, volumen 27, páginas 227 - 239.

⁷³Galbraith, John K. (1967), "El nuevo estado industrial", Barcelona, Orbis, 1984.

⁷⁴Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension: Toward a New Economics", New York, Macmillan, 1988, páginas 220.

de mercado, impedir la entrada de nuevos competidores, así como medio de ayuda a los agentes económicos poderosos. Claro que este término de "agentes económicos poderosos" no sólo hace referencia a las empresas, sino también a otras unidades económicas que, como sus competidoras, los sindicatos u cualquier asociación de intereses, ejercen un poder sobre el mercado, cualesquiera que sean sus recursos económicos o políticos.

Aunque la literatura de la organización y concentración industrial tiene entidad por sí misma, resultan difusos sus límites con los economistas industriales y con los "nuevos economistas institucionales", términos utilizados por Scherer⁷⁵ y Perrow⁷⁶.

La definición de economistas industriales es muy amplia, aunque parece comprender a todos los que han abordado el poder económico como un problema para la competencia y que las soluciones no radican tanto en la menor concentración empresarial como en reducir la intervención del estado. La evidencia histórica relacionada con el crecimiento de grandes empresas es sorprendente. De distintas formas, da fe del poder del mercado y del apoyo gubernamental, que tiene poco que ver con la eficiencia organizacional. Como observa Scherer, las industrias más importantes de los Estados Unidos --petróleo y químicas, hierro y acero, automóviles, equipos eléctricos, procesado de alimentos, ferrocarriles y, ahora, electrónica y televisión-- están tan concentradas no porque las empresas líderes hicieran ahorros de costes de transacción o porque fueran eficientes desde otros puntos de vista, sino porque pudieron controlar el mercado, los trabajadores y hasta el gobierno, aparte de que recibieron apoyo de poderosos intereses financieros.

Ampliando la utilización del gobierno por agentes económicos poderosos, el análisis de Etzioni⁷⁷ muestra que una de las más efectivas maneras de obtener los denominados beneficios excesivos no es al fijar los precios por encima de los costes marginales, sino al manipular los precios del mercado utilizando al gobierno para adquirir factores de producción a unos costes sustancialmente inferiores que los que pagan los competidores. Esto incluye la obtención de capital a un interés más bajo que el del mercado, por ejemplo vía fondos de desarrollo industrial, exención o créditos de impuestos que se conceden a una empresa o industria en particular, mano de obra barata financiada vía gobierno mediante "prácticas de estudio", excepciones legales o regulativas como aquellas referidas al salario mínimo de inmigración, subsidios de diverso tipo, derechos a comercios

⁷⁵Scherer, F.M, "Industrial Market Structure and Economic Performance", Chicago, Rand McNally, 1980.

⁷⁶Perrow, Charles, "Sociología de las organizaciones", Madrid, 1990, 3ª edición, páginas 190-213 y 303.

⁷⁷Etzioni, Amitai, "The Moral Dimension: Toward a New Economics", New York, Macmillan, 1988, páginas 220.

beneficiosos financiados por el I+D del gobierno, y esquemas de amortización que favorecen a algunas industrias frente a otras. En suma, la utilización del gobierno por algunos agentes económicos poderosos para aumentar sus beneficios en relación con agentes más débiles, para lograr beneficios de fuentes menos visibles, para recabar la ayuda del gobierno con el fin de competir con instrumentos distintos a los precios.

Los "nuevos economistas institucionales", a caballo entre la teoría de la organización industrial y el institucionalismo, son herederos de una evolución de la organización industrial, que se ha desplazado desde contenidos marcadamente sociológicos a otros de carácter más económico. Por seguir la trayectoria de Perrow, a partir del modelo de las relaciones humanas⁷⁸ y del modelo neoweberiano (en sus versiones de toma de decisiones, conflicto y tecnología⁷⁹), se consolidó un punto de vista institucional sobre el ejecutivo y la organización⁸⁰. Su "marco conceptual más importante es el funcionalismo estructural, lo que indica que las funciones determinan la estructura de las organizaciones y que las estructuras pueden entenderse por medio del análisis de sus funciones. Pero ni sus derivaciones de la selección natural, la ecología humana o la teoría evolutiva convencen a Perrow, para quien "es preciso deshacerse de los supuestos inhibidores procedentes de la biología y concebir un sistema analítico eminentemente social cuyo núcleo esté constituido por el concepto de poder". Los dos enfoques siguientes no tendrían este propósito explícito, aunque ya pueden calificarse de teorías económicas de la organización: se trata de la teoría de la agencia y de los costes de transacción, "modelos económicos basados en los individuos, más que en las

⁷⁸Roethlisberger, F.J., y Dickson, W.J., "Management and the Worker", Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1974; Barliith, Loren, "The Servants of Power", Westport, Greenwood Press, 1974; y Homans, George, "The Human Group", Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich, 1950. Esta tradición proclama la superioridad del conocimiento y racionalidad del grupo sobre la del individuo, a pesar de que una gran parte de la teoría de las relaciones humanas está dedicada a fenómenos de carácter individual y mantiene el énfasis acrítico en la comunicación como mecanismo manipulador.

⁷⁹Simon, Herbert, en "Administrative behavior", Nueva York, Free Press, 1976, y March, James, y Simon, Herbert, en "Organizations", clarificaron y definieron una serie de ideas que terminaron en una perspectiva fundamentalmente psicológica de las organizaciones, en un énfasis sobre el conocimiento racional a costa de la estructura, y en una negligencia del grado en que la naturaleza del equilibrio organizativo está constituida por la propia organización a consecuencia de su gran poder.

⁸⁰Selznick, Philip, "Leadership in Administration", Nueva York, Harper & Row, 1957, y "Tennesy Valley Authority and the Grass & Row", Berkeley y Los Angeles, University of California Press, 1949.

organizaciones, y en el autointerés competitivo entre los individuos"⁸¹.

La teoría de la agencia⁸² parte de dos supuestos básicos: que la vida social es una serie de contratos (sus teóricos niegan las relaciones de autoridad e insisten en que sola hay contratos) y que la gente maximiza las utilidades individuales, definidas como la diferencia entre recompensas (monetarias normalmente) y el esfuerzo⁸³.

⁸¹Perrow, Charles, "Economic theories of organization", en Zukin, Sharon, y DiMaggio, Paul, Structures of capital: The social organization of the economy", New York, Cambridge University Press, 1990, páginas 119 a 153, y "Sociología de las organizaciones", Madrid, 1990, 3ª edición, páginas 267 y siguientes.

⁸²Alchian, Armen A., y Demsetz, Harold, "Production, Information Cost and Economic Organization", American Economic Review, 1972, páginas 777-795; Jensen, Michael C., "Organization Theory and Methodology", The Accounting Review 8, número 2, 1983, páginas 319-337, y Fama, Eugene F., "Agency Problems and the Theory of the Firm", Journal of Political Economy 88, 1980, páginas 288-305.

⁸³Por convención, el comprador de los bienes y servicios se le denomina "titular", y agente a quien se los proporciona. La relación está regida por un contrato, aunque también cargada de problemas de fraude, de información escasa y de racionalidad limitada. Las formulaciones matemáticas de esta teoría son estrictamente lógicas y hacen supuestos calificados por Perrow de "no razonables", pues sólo parecen tenerse en cuenta tres factores: las preferencias de ambas partes, la naturaleza de la incertidumbre (qué situaciones dan lugar a una mayor o menor inseguridad) y la información disponible (cómo se entera el titular de la conducta del agente. Para distribuir las recompensas equitativamente, el capitalismo ha aportado las mejores soluciones. Las condiciones que favorecen la conducta egocéntrica son muy variadas: se reducen al mínimo las interacciones continuas, se premia la acumulación de recompensas y plusones por parte de los individuos, se potencia la mediación del esfuerzo o aportación individual, se reduce al mínimo el esfuerzo interdependiente a través del diseño del flujo laboral y de los equipos, predomina una preferencia por la estabilidad del liderazgo y una autoridad generalizada, se favorece las jerarquías alargadas. La fuente de su éxito y de su potencialidad es que utilizamos todos los días la teoría de la agencia para adueñarnos de las ganancias y evitar las pérdidas que corresponden a nuestros esfuerzos. La empresa que explota a los trabajadores, consumidores y/o comunidades posee una ventaja que más que compensa cualquier tipo de costes motivacionales o de reputación: externaliza los costes sociales que las empresas no explotadoras internalizan.

En una valoración de las teorías económicas según su tendencia a reconocer la asimetría de poder y de recursos en la organización, realizada por Terry Moe⁸⁴ en función de la selección desfavorable y el riesgo moral (el autointerés competitivo por maximizar las utilidades individuales), la teoría de la agencia se acerca mucho a cero; el modelo de un racimo de contratos o de intercambios entre titular-agente, si no está de hecho diseñado para ocultar las asimetrías del poder y los recursos, le confiere ciertamente poco reconocimiento. Le seguiría la teoría de las relaciones humanas, que apenas sólo la "responsabilidad" de lo jefes que gozan del poder y lo recursos para utilizarlos con prudencia y humanidad, si bien argumenta que éstos obtendrán más recursos a través de un trato humano y de la incorporación de los subordinados a la toma de decisiones⁸⁵. En cambio, la teoría burocrática reconoce la asimetría plenamente: acepta sin ambages las diferencias de poder como elemento intrínseco de la sociedad organizada y nos permite ver cómo el poder actúa a través de mecanismos estructurales como la especialización, la formación, la centralización y la jerarquía. Por último, el modelo neoweberiano trata las desigualdades de poder con mayor seriedad que el modelo weberiano simple. Según los neoweberianos, se lucha por el poder dentro de la organización.

Por último, la teoría de los costes de transacción (tercera entre las económicas si consideramos como tal la perspectiva evolucionista del entorno, y que tiene como máximos exponentes a Commons⁸⁶, Coase⁸⁷ y Williamson⁸⁸) supone un avance en cuanto a complejidad respecto a la teoría de la agencia, puesto que pone más énfasis en la racionalidad limitada y reconoce otros logros de la teoría organizacional convencional. Pero pretende convertirse en un nuevo paradigma que explique mejor que ninguna otra teoría la transición desde un conjunto de muchas organizaciones pequeñas (un mercado) a unas pocas gigantescas

⁸⁴Moe, Terry, "The New Economics of Organization", American Journal of Political Science, 1984, 28, número 4, página 755.

⁸⁵Perrow, Charles, "Sociología de las organizaciones", Madrid, 1990, 3ª edición, páginas 280.

⁸⁶Commons, John R., "Institutional Economics", Madison, University of Wisconsin Press, 1934; y "The Economics of Collective Action", Madison, University of Wisconsin Press, 1970.

⁸⁷Coase, Ronald H., "The Nature of the Firm", Economica, 1937, 4, páginas 386-405.

⁸⁸Williamson, Oliver E., "Mercados y jerarquías", México, Fondo de Cultura Económica, 1981, e "Instituciones económicas del capitalismo", México, Fondo de Cultura Económica.

(una jerarquía) a lo largo del siglo XX⁸⁹.

Como vimos con mayor detalle la teoría de los costes de transacción, baste ahora con anticipar que parte de que la búsqueda de la eficiencia es el principal y único factor sistemático responsable de los cambios organizacionales. La aparición de organizaciones gigantescas en algunas industrias representa el modo más eficiente de producir bienes para una sociedad industrial. La teoría tiene cuatro componentes: incertidumbre, negociación en situaciones de pocos participantes, racionalidad limitada y oportunismo. La racionalidad limitada y el oportunismo están siempre presentes, pero sólo harán surgir grandes empresas cuando se de incertidumbre (cambios en el entorno que el patrón no puede controlar o prever) y negociación con pocos participantes.

Según Williamson, la clave de la eficiencia está en minimizar los costes de transacción, y su modelo explica mejor la concentración de la producción en grandes firmas que las distintas teorías alternativas, incluida la teoría marxista y otras teorías del poder, la teoría del historiador Alfred Chandler sobre la coordinación y rapidez de inversiones, los argumentos tecnológicos y aquellas que versan sobre la utilización estratégica de las finanzas

En resumen, aunque el estudio de la "organización industrial" (o concentración económica) aproxima a la realidad el análisis económico neoclásico de los modelos de competencia perfecta, sigue tratando básicamente la economía como un mundo aparte del poder, libre de factores políticos en las transacciones y relaciones entre los agentes económicos.

Más aún, se considera al gobierno en este contexto como el origen de las políticas antimonopolio, es decir, como una fuerza que intenta limitar la concentración de poder económico en favor de la libre competencia.

McConnell⁹⁰ destaca que "el Gobierno asume la tarea de proveer el marco legal adecuado y ciertos servicios básicos, requisitos previos para el funcionamiento efectivo de la economía de mercado."

Por su parte, Navarro⁹¹ recuerda que "un segundo modelo, el de los fallos del mercado, es el orgullo de los economistas.

⁸⁹Williamson, "Mercados u jerarquías: sus análisis y sus implicaciones antitrust", México, Fondo de Cultura Económica, 1991.

⁹⁰McConnell, Campbell, "Economics", 6th ed. New York, McGraw-Hill, 1975, página 102.

⁹¹Navarro, Peter, "The Policy Game: How Special Interests and Ideologies are Stealing America", New York, John Wiley, 1984, página 7.

Refleja al gobierno como un benevolente "deus ex machina" (cuya función es)... corregir estas imperfecciones o "fallos del mercado"."

Las inquietudes expresadas por el poder desde la sociología de las organizaciones han sido resumidas por Charles Perrow con estas palabras al terminar su famoso libro⁹²: "Una teoría de las organizaciones con el poder como concepto central --comenzando con la sólida piedra de la burocracia, modificada por la racionalidad limitada y por las consideraciones de los grupos de interés internos y externos, ampliada a las redes y sectores que incluyan al Estado, y muy atenta a las externalidades (costos soportados por los miembros más débiles de la sociedad)--mostraría el camino a seguir. Se trataría de un análisis de las organizaciones en toda regla, porque es a través de las organizaciones como se forman y reproducen las clases sociales, se crean y consolidan los sistemas de estratificación (y se cambian en algunos casos), se domestican y guían los procesos políticos, y se configura y modela la cultura misma".

1.4.Otros enfoques específicos.

Una línea similar a la teoría del monopolio se siguió en la descripción del mercado laboral. Ciertamente, se trataba de constatar que los sindicatos y los empleados de las organizaciones no casaban con el estereotipo competitivo, por lo que los elementos del poder no podían ser dejados de lado. Pero mejor diríamos de algunos de esos elementos, pues se repite lo sucedido con el monopolio. De nuevo, aquí una gran parte de la literatura tradicional se centra en el poder de establecer los precios en un mercado laboral, dado que igualmente omite otros aspectos del problema del poder.

De todos los textos o publicaciones sobre monopolios bilaterales se pueden distinguir dos direcciones fundamentales. La primera intenta explicar la fijación del precio de un modo similar al que se utiliza para los precios bajo competencia; es decir, empleando las funciones de oferta y demanda, costos marginales, funciones de renta y similares. Estos intentos no han llevado a nada más que a soluciones limitadas, que están basadas en suposiciones demasiado estrechas para ser utilizadas⁹³. Incluso han llevado a muchas ideas contradictorias. La segunda directriz, poco provechosa, contempla la elaboración del precio como indeterminado, en particular porque las relaciones de poder juegan una parte importante en ella. Además de las dos tendencias mencionadas, hay un número bastante aislado de teorías que

⁹²Perrow, Charles, "Sociología de las organizaciones", Madrid, 1990, 3ª edición, página 342.

⁹³Pen, J., "The Wage Rate under Collective Bargainig", Harvard University Press 1959, capítulo 5, páginas 91-105.

analizan el proceso del negocio, como las de Zeuthen⁹⁴ y Hicks⁹⁵.

Los intentos de llegar a determinar en la práctica el precio bajo un monopolio bilateral han contribuido prácticamente a casi nada, como ha apuntado Pen⁹⁶. La opinión prevaleciente es que el precio resulta indeterminado, de lo que algunos han deducido que ningún precio puede llegar a conseguirse bajo monopolio bilateral⁹⁷. Sin embargo, la indeterminación no es propiedad del precio en sí mismo; como el precio tiene que estar en realidad determinado por sus causas, la indeterminación procede de la imperfección de la teoría utilizada.

Quizá por ello, muchos economistas han abandonado sus intentos de explicar los precios bajo un monopolio bilateral cuando han llegado a la mitad de camino. Teniendo en cuenta a Edgeworth, cuyo punto de vista ha influido enormemente, la causa del agnosticismo hay que buscarla en el desencanto que el racionalismo utilitario ha sentido por "el procedimiento atascado y subliminal", como el describe la lucha por el poder⁹⁸. Lo que los otros llamaban el arte de la negociación era para él una larga cadena de accidentes incalculables y a menudo vergonzosos con los cuales nada quería tener que ver. En otros, como en Böhm-Bawerk⁹⁹. A otros autores la impresión de que el problema no puede ser atacado ni con las curvas de la oferta y la demanda ni

⁹⁴Zeuthen, F., "Problems of Monopoly and Economic Warfare", Routledge & Kegan Paul, 1930.

⁹⁵Hicks J.R., "Annual survey of economic theory", *Econometrica*, 1935, volumen 3, número 1, páginas 1-20.

⁹⁶Pen, J., "The Wage Rate under Collective Bargainig", Harvard University Press 1959, páginas 91-105.

⁹⁷La denominación por la cual Edgeworth describe el monopolio bilateral señala hasta cierto punto en la dirección de este planeamiento: oposición poco decidida de intereses. Un segundo significado de la palabra indeterminado puede ser semejante a impredecible (Zeuthen). El tercer significado más corriente es el de las matemáticas: un sistema de ecuaciones es determinado cuando contiene tantas ecuaciones como variables; el término indeterminado se utiliza en este sentido por la mayoría de los economistas, por lo que no significa más de lo que significa su sistema de ecuaciones, algo inadecuado para ofrecer una explicación de las magnitudes a examinar. Un ejemplo típico de esto es la teoría de límites del monopolio bilateral, reduciéndose a la formulación de la teoría del límite de precios.

⁹⁸Edgeworth, F.Y., "Mathematical Psychics", Kelley, 1881, página 46.

⁹⁹Böhm-Bawerk, Eugen von, "Capital e interés", México, Fondo de Cultura Económica, 1947.

por medio de un concepto de costes marginal o un beneficio marginal probablemente les han llevado a una actitud agnóstica. Este problema ha sido así ilustrado por Morgenstern: "En este caso del monopolio bilateral no hay ningún truco que pueda camuflar el hecho fundamental de que, mientras que cada uno de los participantes desea maximizar su propia ganancia, el problema como una totalidad no es problema de máximos. Es una situación que no tiene en cuenta la corriente teoría económica. Incluso no ha sido tratada en las matemáticas clásicas. Lo que es más: este tipo de problema no ocurre en la mecánica, de la cual la teoría económica toma su imagen, conceptos y métodos lógicos"¹⁰⁰.

Los autores que han adoptado el punto de vista de la indeterminación sugieren una explicación completamente diferente: niegan que el análisis del proceso de negociación sea tarea propia del economista; por ejemplo, Scitovszky dice de los acuerdos comerciales bilaterales (los cuales, por supuesto, representan un contrato bajo monopolio bilateral) son asunto de la negociaciones y tienen poco interés para el economista¹⁰¹. En general, unos argumentan que la elaboración del precio bajo un monopolio bilateral pertenece al campo de la psicología, lo cual implica admitir que los factores psicológicos pueden tener parte importante en el proceso de negociación. Otros, los que interesan a nuestra investigación, argumentan que el monopolio bilateral no pertenece a la economía porque la elaboración de su precio está controlada por factores de poder, punto de vista que está más extendido. Así lo afirman Bilimovic¹⁰², Tintner¹⁰³, Stackelberg¹⁰⁴, Bowley¹⁰⁵, Stigler¹⁰⁶.

¹⁰⁰Morgenstern, O., "Oligopoly, monopolistic competition and the theory of games", American Economic Review, volumen 38, número 2, página 12. Zeuthen, seguido por Denis, ha dado importantes trabajos sobre este tema, mientras Hicks había realizado un intento calificado por Pen de no particularmente exitoso para analizar la fuerza del poder ("struggle for power").

¹⁰¹Scitovszky, T., "A reconsideration of the theory of tariffs", Allen & Unwin, 1949, página 378.

¹⁰²Bilimovic, A., "Der Preis bei beiderseitigem monopol", Weltwirtschaftliches Archiv, 1943, volumen 57, número 2, página pág 317.

¹⁰³Tintner, G., "Note on the problem of bilateral monopoly", Journal of politic economie", 1939, volumen 47, número 2, página 270.

¹⁰⁴Stackelberg, H. von, "Markform und Gleichgewicht", Berlín, 1934, página 27.

¹⁰⁵Bowley, A.L., "Bilateral monopoly", Economic Journal, volumen 38, número 152, 1928 página 569.

Entre la pléyade de autores diversos que llegaron a reconocer la importancia de estos problemas en conexión con algunos campos de la economía sobre los que radicaba su interés, fueron también significativos los casos de Henry George¹⁰⁷ y Oppenheimer, que no pudieron dejar de relacionar el continuo incremento de la propiedad privada con el problema del poder.

En fin, tanto los estudiosos anteriores del mercado laboral, entre los cuales habría que citar también a Sydney y Beatrice Webb o Tugan-Baranovsky, como los posteriores, llegaron a darse cuenta de que tendrían que prestar mucha más atención a los aspectos del poder de lo que la teoría económica del poder estaba preparada para ello¹⁰⁸.

Cabría incluir en este apartado también a numerosos sociólogos de la movilidad social, aquéllos que más se alejan de las teorías de clases que Marx y Weber, para alinearse con la concepción neoclásica. Quizá el más interesante sea Peter M. Blau, quien con Otis D. Duncan negó las conclusiones de Pitrim Sorokin en el sentido de que las oportunidades para el ascenso social rápido en Estados Unidos fueran más limitadas que las sugeridas por el folklore. Blau demostró que hay mucha movilidad, aunque se produce entre posiciones ocupacionales muy cercana una a la otra.

Sin embargo, aunque menos conocida, resultan más interesantes los intentos de Blau de aplicar técnicas y razonamientos del análisis económicos a una gran variedad de relaciones sociales y de poder. Como apunta en su libro "Exchange and Power in Social Life"¹⁰⁹, cualquier relación de asesoramiento mínimamente compleja puede ser considerada como una situación de monopolio bilateral. Se producirán tensiones y se desarrollarán los procesos habituales en estas situaciones. Una persona a quien se solicita consejo obtiene un mayor respeto y grado de obediencia a sus ideas tanto menor cuanto mayor es el número de veces que se le consulta. A la vez, el coste de proporcionar el consejo es cada vez mayor, ya que el consejero ha de permanecer cada vez más tiempo sin poder realizar su propio

¹⁰⁶Stigler, George, "The Theory of Price", Collier-Macmillan, 1947, página 100.

¹⁰⁷George, Henry, tiene traducidos al castellano "Progreso y miseria", Fondo de Cultura, Ediciones Valencia, 7ª edición, 1963, y "La Ciencia de la economía política", F. Beltrán, Madrid.

¹⁰⁸Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 14.

¹⁰⁹Blau, Peter M., "Exchange and Power in Social Life", Nueva York, John Wiley & Sons, 1964, páginas 171-179.

trabajo¹¹⁰.

Según Blau, los procesos de intercambio derivan desde monopolios bilaterales a círculos más amplios, no sólo debido a la búsqueda de oportunidades más beneficiosas, sino también a la limitación de los recursos. Un individuo puede obtener un servicio a cambio de otro o bien a cambio de obediencia o subordinación. Como a menudo los trabajadores que necesitan consejo, no pueden ofrecer nada que sea de utilidad a los expertos, han de acceder a devolver el servicio mostrando un mayor grado de obediencia. A medida que proliferan las consultas se eleva el coste de tener que obedecer. Además, su grado de dependencia disminuye a medida que realizan consultas; el problema para quienes requieren mucha información es que siguen necesiéndola aún cuando su coste es casi prohibitivo, en términos de prestigio o de elevados niveles de obediencia. Puede incluso ocurrir, que para el experto no exista ya un nivel de obediencia de sus subordinados para el que le merezca la pena seguir proporcionando sus consejos.

Otro enfoque específico que mereció atención de los economistas neoclásicos fue el del imperialismo. Pero de los autores atraídos por el fenómeno económico del imperialismo, incluso si no eran marxistas, hablaremos en el epígrafe 3.2 de este Capítulo.

2. VISIÓN LIBERAL-KEYNESIANA.

Por otra parte, los críticos liberales de la teoría neoclásica, los teóricos de la competencia imperfecta, vinieron a constatar que el poder de mercado, idea más vieja en Cournot

¹¹⁰Dadas estas dos diferentes estructuras marginales, la tasa marginal de sustitución (es decir, la utilidad, respeto u obediencia, que se obtiene en contraprestación a la pérdida de tiempo) desciende de manera más que proporcional al aumentar el número de consultas. En un principio, la mayor reputación obtenida tiene probablemente un mayor valor que el tiempo que dedica a los consejos; por eso se acepta dar consejos. Pero llega un punto en el que la utilidad en términos de reputación y la desutilidad, medida como pérdida de tiempo, se igualan. Este es el punto de mayor utilidad, donde se situaría el consejero si no estuviera condicionado por ningún otro factor. De la misma manera, la pérdida de reputación de quien pide consejo es cada vez mayor, en la medida en que se hace patente su dependencia y poca capacidad. Cada consejo que le sea proporcionado le proporcionará una menor utilidad ya que sus dudas serán menores. Así llegará también a un punto en el que no obtiene ningún beneficio por consultar. La relación entre el valor subjetivo (utilidad) de dos bienes se puede representar con la ayuda de curvas de indiferencia. Dos puntos situados sobre una misma curva de indiferencia nos están indicando combinaciones de bienes que resultan indiferentes entre sí, ya que proporcionan la misma utilidad.

que el paradigma walrasiano, niega la "competencia perfecta". Por las distorsiones que crea la concentración de empresas en un sector o industria, sus principales teóricos (Joan Robinson, Chamberlin, etcétera) señalan la importancia del tamaño, junto con la concentración de la producción en un más o menos arbitrariamente reducido número de empresas, para sostener el poder monopolista, que se manifiesta en una (supuestamente) mayor tasa de ganancias.

Las estrategias y los medios estudiados por ellos generalmente tienden a ser intraeconómicas: se basan en agentes económicos que emplean medios económicos para fines económicos. Y esto encontraremos acusadas diferencias con los neoclásicos, aunque también con otras dos corrientes más próximas al liberalismo dirigista o keynesiano que al neoclásico o austriaco: los marxistas e institucionalistas de principios del siglo XX y, por último, los neoinstitucionalistas de finales del siglo XX.

Situados entre los dos polos de la teoría económica -- neoclásicos y marxistas-- los liberales americanos y keynesianos sí observan la presencia del poder como algo fundamental para la economía, algo capaz de restar relevancia al modelo de equilibrio general. Pero ni se plantean el poder como un todo ni formulan teorías globales sobre el mismo. Se limitan a estudiarlo en sus principales manifestaciones, a proponer formas de compensar los excesos.

Los economistas de los grupos que reflejan en sus represiones la inquietud de los agentes económicos. Para algunos, quienes temen el continuo crecimiento de empresas a gran escala, el aspecto más importante es que no hemos logrado controlar el poder de los negocios. Para otros, preocupados por la aparición de grandes sindicatos laborales, es el poder laboral el que elude en forma peligrosa el control efectivo. Para otros más, que están sobre todo preocupados por el crecimiento de los grandes gobiernos, el problema principal es el crecimiento del poder público. Por consiguiente, el asunto del poder económico permanece, en el mejor de los casos, resuelto sólo parcialmente. Así lo indican Heilbroner y Thurow en un libro de texto de economía que es una excepción entre los manuales, por referirse explícitamente en varias de sus páginas al poder económico¹¹ Ambos economistas añaden que "dependiendo de nuestros intereses, insistimos en diferentes aspectos de este fenómeno universal", y que sería un error concluir de ello que el poder de las corporaciones (o de los sindicatos o del gobierno) se puede controlar con facilidad a través de varios remedios legales o mediante el poder de la opinión pública.

2.1. Precios y productos.

El modelo de monopolio al que se referían estos economistas

¹¹Heilbroner, Robert L., y Thurow, Lester C., "Economía", México, Prentice Hall Hispanoamericana, 1987, 7ª edición, página 490.

liberales había sido descrito con precisión por primera vez por Cournot y Dupuit, así como ampliado por Marshall y otros, aunque Aristóteles utilizara por primera vez el término "oligopolio" y también lo usaran Tomás Moro en 1516 y Karl Schlesinger en 1914.

Cournot, además de introducir la idea de poder del mercado en la economía 36 años antes de publicarse el libro de Walras, fue el primer economista que captó la interdependencia general de todas las cantidades económicas y la necesidad de representar este cosmos por medio de un sistema de ecuaciones¹¹².

El requisito característico del modelo de monopolio es el de una sola empresa con el poder de control o exclusividad de la producción del bien de que se trate. Una segunda presunción consiste en que los beneficios económicos de esta estructura de mercado serán mayores que en cualquier otra que tenga más de un vendedor. Si existe únicamente un vendedor o un comprador --es decir, cuando un solo agente controla el 100% del mercado--, se dice que ejerce un poder monopolístico o monopsonístico, según actúe respectivamente desde la oferta o desde la demanda. Si solo existen unos pocos compradores o vendedores, se presume que intentan al menos ejercer ese poder en potencia (dependiendo de que se unan o no). En realidad, cuando un grupo oligopolístico de empresas se une con otro, se dice que es un monopolio compartido. La mayoría de los estudios sobre el comportamiento de los oligopolios se basan en estos aspectos iniciales para analizar las estrategias que llevan a algunas empresas a cooperar y a otras a competir, al tiempo que examinan las condiciones de esa cooperación y el intento de impedir la entrada de nuevos competidores a "su" mercado.

Para definir el monopolio por exclusión hay que referirse a la previa concepción de la competencia perfecta, modelo del que destacaremos también dos supuestos: gran número de vendedores fabrica un producto homogéneo y, como consecuencia, ninguno puede influir en el precio, producción o beneficios de las demás empresas. Con escasas excepciones importantes, los economistas apenas se molestaron en comprobar si las empresas reales verificaban este modelo de competencia perfecta opuesto al monopolio puro por Marshall y otros neoclásicos, si las decisiones de unas afectaban a las decisiones de las otras.

Sin embargo, en 1933 Chamberlin¹¹³ publica en Norteamérica su "Teoría de la competencia monopólica", y Robinson¹¹⁴ en

¹¹²Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 1954, páginas 526 y 1066.

¹¹³Chamberlin, Edward H., "Teoría de la competencia monopólica", México, 2ª edición, Fondo de Cultura Económica, 1956.

¹¹⁴Robinson, Joan, "Economía de la competencia imperfecta", Barcelona, Ediciones Martínez Roca, 1973.

Inglaterra su "Economía de la competencia imperfecta". La primera se proponía una reconstruir la teoría del valor combinando las teorías sobre el monopolio y de la competencia, hasta entonces separadas. El objetivo de la otra era similar: reconstruir la teoría del valor de forma que el monopolio "se trague el análisis competitivo. Un año después Stackelberg desarrolló una técnica gráfica para concluir que la inestabilidad y el equilibrio caracterizaban a muchos mercados, por lo que urgía la intervención del Estado.

La teoría de Chamberlin, influido por la polémica entre Pigou y Taussig sobre la diversidad de tarifas ferroviarias, apuntaba como excepción de la competencia perfecta el que la mayoría de las empresas no competían solamente en precios, sino por la diferenciación del producto (de la que forma parte la localización o la imposición de una creencia por la publicidad o cualquier otro medio). Ese producto único o ventaja exclusiva otorga al vendedor control sobre el precio. "Aquí, como en cualquier sector de los productos diferenciados", escribe al hablar sobre el "comercio al menudeo", "el monopolio y la competencia están siempre presentes"¹¹⁵. La diferenciación se logra mediante una serie de elementos integrados en los "costes de venta", que pretenden modificar la posición y/o elasticidad de la función de demanda con la que se enfrenta la empresa individual. Chamberlin construye sus ideas sobre la base de que "en la determinación de la mayoría de los precios se combinan fuerzas tanto monopolísticas como competitivas"¹¹⁶.

Influída por Piero Sraffa, que en 1926 había propuesto recurrir a la teoría del monopolio porque las condiciones reales de la industria estaban entre éste y la competencia, Joan Robinson introdujo el término "monopsonio" y realizó un planteamiento más tradicional y general que el de Chamberlin, evitando su énfasis en la diferenciación del producto y de la publicidad como elementos de los mercados monopolísticos. Además de restablecer el análisis marginal, desarrolló junto a Pigou¹¹⁷ los fundamentos de la discriminación de precios, una actividad realizada por una empresa con poder monopolista porque le resulta beneficiosa. Esencialmente implica la venta de unidades "idénticas" de una mercancía a diferentes individuos y grupos de individuos a precios "diferentes". Además de poder monopolista, la empresa tiene que poder discernir o crear artificialmente más de un mercado para su producto, siendo el reintercambio entre los consumidores demasiado costoso o imposible. Las transferencias

¹¹⁵Chamberlin, Edward H., "Teoría de la competencia monopólica", México, 2ª edición, Fondo de Cultura Económica, 1956, página 72.

¹¹⁶Chamberlin, Edward, citado por Samuelson, Paul A., y Nordhaus, William D., "Economía", Madrid, McGraw-Hill, 13ª edición, 1990, página 702.

¹¹⁷Pigou, Arthur C., "La economía del bienestar", Madrid, Aguilar, 1946.

de unidades de producto del mercado con menor ingreso marginal al que tiene mayor ingreso marginal producirá el efecto de igualar los ingresos marginales en ambos mercados.

En la actualidad han sido puestas en circulación diversas teorías de la competencia imperfecta, en función de las premisas establecidas y del mercado que deba analizarse. La cuestión de la eficiencia y de la competencia monopolística se discute en una serie de textos de Harold Demsetz, quien ha demostrado la necesidad del modelo de competencia perfecta para comprender el funcionamiento del sistema de precios en una economía descentralizada, aunque apunta que los procesos de mercado no funcionan ni instantáneamente ni con conocimiento perfecto, de manera tal que la competencia de precios perfecta difícilmente agota las formas en que se persigue el propio interés¹¹⁸.

En el análisis del comportamiento del duopolio-oligopolio, Neumann y Morgenstern combinaron en la obra "Theory of Games and Economic Behavior" los talentos de un matemático y un economista para producir una teoría matemática de la organización económica y social. La idea fue anticipada por Cournot, cuyos duopolistas¹¹⁹ realizaban una especie de juego en el que cada uno de ellos tenía alguna "conjetura" independiente sobre las decisiones, relativas al producto, del otro. Dados los supuestos de Cournot, ninguno de los duopolistas se daba cuenta de que su conjetura no era realista, de modo que cada vendedor se quedaba al final con la misma proporción de mercado. La teoría de los juegos es menos ingenua, porque considera los resultados asociados con las conjeturas alternativas¹²⁰.

Para autores como Pen¹²¹, el concepto de poder no se limita a ser solamente de gran utilidad, sino que incluso es indispensable para un tratamiento correcto del monopolio bilateral, que cae en descrédito por la confusión de no partir de un enfoque de poder. Saltan así a la vista las consecuencias del hecho, señalado por diversos autores, de que bajo el monopolio bilateral el contrato es indeterminado. Quien lleve a cabo una explicación de los precios y de los salarios conseguidos por negociación, no podrá indicar los límites externos de la política salarial. En ese caso no queda más que remarcar que el incremento salarial no puede exceder el límite de la zona

¹¹⁸Demsetz, Harold, "La competencia. Aspectos económicos, jurídicos y políticos", Madrid, Alianza, 1986.

¹¹⁹Neumann, John Von, y Morgenstern, Oskar, "Theory of Games and Economic Behavior", Princeton, Princeton University Press, 1944.

¹²⁰Ekelund J.R., Robert B, y Hébert, Robert, "Historia de la teoría económica y de su método", Madrid, McGraw-Hill, 1991, páginas 632-635.

¹²¹Pen, J., "The Wage Rate under Collective Bargainig", Harvard University Press 1959, páginas 91-105.

contractual. Como resultado, la última pregunta a la determinación salarial se deja en el aire. De ahí concluye Pen¹²² que cualquiera que considere el monopolio bilateral como una curiosidad puede abandonarlo sin mucha dificultad y dejarlo sin solución o relegarlo a otras ramas de la ciencia, con el peligro de que estas no podrán solucionarlo tampoco. Y que cualquiera que se de cuenta de que cuando el sindicato aparece en escena la determinación de precios tiene lugar en circunstancia de monopolio bilateral debe dejar sin explicar ese monopolio bilateral y al mismo tiempo abandonar la teoría salarial, una de las piedras angulares de una completa teoría económica.

En definitiva, la idea de poder de mercado lanzada por Cournot en 1938 sigue generando una extensa literatura siglo y medio después: Kalecki (1935, 1943, 1954), Benassy (1976, 1977, 1987), Grandmont/Laroque (1976), Hart (1982), Hall (1988), Rotemberg-Woodford (1989). La interdependencia de mercados imperfectamente competitivos recibió una primera formulación matemática rigurosa en 1961 por parte de Negishi, logrando así el sistema de ecuaciones que Cournot proyectó para captar la interdependencia general de todas las cantidades económicas. Los trabajos recientes sobre el paro desde una perspectiva de poder de mercado siguen la línea de Negishi y están también influidos por la tradición macroeconómica keynesiana y el método de los precios fijos¹²³.

Un reciente estudio de White (1983) relata los medios empleados por las empresas "dominantes" y enfatiza el papel de las estrategias que no son de precios, incluyendo la proliferación de productos, investigación y desarrollo, integración vertical, la diversificación, y los canales de distribución.

En España, este análisis de la competencia por vía distintos a precios ha sido utilizado por Julio Segura, quien se ha ocupado de la competencia de algunas grandes empresas por vías distintas a los precios. Segura¹²⁴, tras señalar que los cambios de las últimas décadas (sobre todo el tecnológico horizontal y la concentración e internacionalización de la actividad empresarial)

¹²²Pen, J., "The Wage Rate under Collective Bargainig", Harvard University Press 1959, páginas 91-105.

¹²³Silvestre, Joaquín, "El paro: un análisis basado en el poder monopolístico", en Marimón, Ramón, y Casalmiglia, Xavier, "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1981, página 297.

¹²⁴Segura, Julio, "La competitividad de la industria española", Discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, el 11 de Febrero de 1992, Espasa Calpe, texto que es una reflexión sobre los objetivos de la economía española, los problemas que presenta la industria y las soluciones posibles de las políticas macro y microeconómicas.

han afectado tanto a las estrategias empresariales y gubernamentales como a la determinación de ventajas comparativas, exigiendo un tamaño y una concentración de capital importante y dando lugar a las empresas multinacionales. Como hay mayores dificultades para mantener o incrementar la cuota de mercado de las empresas, la estrategia de liderazgo de costes ya no es la más adecuada, además de ser difícil mantenerla a largo plazo. Por eso surgen nuevas prácticas competitivas (diferenciación de productos, segmentación de mercados, imagen y fidelidad de marca), imprescindibles para los sectores estratégicos y en expansión. Esto no quiere decir que haya desaparecido totalmente la importancia de los precios, sino que ha descendido en relación a otras nuevas variables.

Por su parte, Pedro Fraile Balbín ha desarrollado la teoría de que la existencia de una dinámica de competencia en torno al estado, y con merma de la competencia en torno al mercado, ha sido una de las causas de la lenta industrialización española¹²⁵. Sobre los grupos de presión y el papel del gobierno ante la competencia volveremos en diversos epígrafes posteriores.

2.2.Keynes: Gobierno e ideas.

Aunque en su trabajo el propio Keynes no introduce para nada de forma significativa la cuestión de los monopolios, su "nueva economía" sí registra de manera original la cuestión del poder y del poder económico, si bien lo hace de manera muy distinta a la de los críticos de la competencia perfecta de tipo Robinson o Chamberlin.

Desde luego, tampoco hay en Keynes una teoría explícita del poder, ni siquiera del económico. Pero sí encontramos en sus escritos ricas aunque ocasionales sugerencias sobre su ejercicio y sobre sus fuentes, en las cuales hay un desplazamiento hacia las ideas. Es el poder de crear y recrear el mundo que tienen las ideas lo que llama la atención del principal economista de nuestro siglo.

Pese a su conocido recurso al Estado como motor de la economía y de la inversión, Keynes da por supuesto que el mayor poder en una economía capitalista lo tienen los empresarios; en diversos lugares defiende el individualismo, la facultad de elección, como "el instrumento más poderoso para mejorar el futuro", sin perjuicio de concebir el ensanchamiento de las funciones del gobierno "tanto porque son el único medio practicable de evitar la destrucción total de las formas económicas existentes como por ser condición del funcionamiento afortunado de la iniciativa individual". En varios fragmentos habla del "poder de opresión acumulativo del capitalista para explotar", ya sea el valor de escasez del capital (caso de estas palabras, tomadas del capítulo 24 de su "Teoría general...", ya

¹²⁵Fraile Balbín, Pedro , "Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950", Alianza Universidad, Madrid, 1991.

sea al trabajo, ya sean --las más de las veces-- sus propias ideas.

En efecto, en el aparato conceptual y analítico de Keynes, los gastos de inversión son independientes del nivel de ahorro, son independientes de la renta corriente, y son independientes del nivel de endeudamiento de las empresas, aunque no lo son con respecto al tipo de interés. La inversión depende de las expectativas, y su financiación, según Keynes, no presenta obstáculos alguno. Por lo tanto, los empresarios no se enfrentan a ninguna barrera económica que les imponga la miseria, excepto sus propias y subjetivas conjeturas sobre el futuro. Son libres de decidir. Son los forjadores de su propio destino. No están sujetos a ninguna limitación (ninguna limitación financiera o de cualquier otro tipo) que su propia mentalidad ("animal spirits").

Esa sugerencia de Keynes sobre la capacidad para influir a través de la generación de expectativas aporta una carga de profundidad que sería desarrollada por otros, como el filósofo y economista Vittorio Mathieu en su "Filosofía del dinero"¹²⁶. El valor de las expectativas a efectos de nuestra investigación está en su capacidad de ordenar el presente a través de las ideas acerca del futuro. Sobre ello hablamos en el epígrafe en torno a la fuerza de la creencia.

No es mera deducción nuestra el que Keynes intuyera el poder de las ideas. Tampoco una simple paradoja, pues la gran influencia de este economista --desde los años treinta a los setenta-- supone el desplazamiento por fuerzas más "reales" de la teoría cuantitativa del dinero, el principal instrumento para realizar el poder de las ideas en el corto plazo (las expectativas). Pero Keynes también se refiere al poder de las ideas en la línea ya apuntada de que "el poder de los intereses creados se exagera mucho comparado con la intrusión general de las ideas"¹²⁷.

Otra observación de calado que debemos a Keynes y no ha sido hasta ahora oportunamente explotada consiste en manear la motivación económica para sublimar la de poder, como diría uno de los florecientes psicólogos de su tiempo. Esta también en el capítulo 24 de su "Teoría...", donde presenta el problema con estas palabras antes de concluir con la recomendación de utilizar "ciertas apuestas y riesgos" de juego para que "el común de los hombres, o por lo menos una parte importante de la comunidad, se adhiera de hecho y fuertemente a la pasión de hacer dinero":

¹²⁶Mathieu, Vittorio, "Filosofía del dinero (tras el ocaso de Keynes)", Madrid, Rialp, 1990.

¹²⁷Keynes, John M., "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero", capítulo 24, México, Fondo de Cultura Económica, 1963. El párrafo completo puede encontrarse en las páginas 330-331 de esta Tesis.

"Por mi parte, creo que hay justificación social y psicológica de grandes desigualdades en los ingresos y en la riqueza, pero no para tan grandes disparidades como existen en la actualidad. Hay valiosas actividades humanas cuyo desarrollo exige la existencia del estímulo de hacer dinero y la atmósfera de la propiedad privada de la riqueza. Además, ciertas inclinaciones humanas peligrosas pueden orientarse por cauces comparativamente inofensivos con la existencia de oportunidades para hacer dinero y tener riqueza privada, que, de no ser posible satisfacer de este modo, pueden encontrar un desahogo en la crueldad, en temeraria ambición de poder y autoridad y otras formas de engrandecimiento personal. Es preferible que un hombre tiranice su saldo en el banco que a sus conciudadanos; y aunque se dice algunas veces que lo primero conduce a lo segundo, en ocasiones, por lo menos, es una alternativa"¹²⁸.

En cuanto al monopolio, Keynes se ha caracterizado por incluirlo dentro de la categoría de rigideces de la economía, dentro de las cuales solía citar los monopolios y los sindicatos. El monopolio y otras prácticas de colusión podían impedir que el nivel de precios disminuyese, incluso en el caso de una demanda agregada decreciente. Ambos obstaculizan el movimiento fluido de salarios y precios, por lo que podrían producir ajustes de la economía al pleno empleo.

Veamos, por último, cómo Keynes vincula los precios con la sombra del poder. Lo hace al hablar de la importancia del dinero "por lo que nos puede proporcionar". Aunque no le preocupa tanto como a sus antecesores el monopolio, da por sentado que las luchas por el poder se esconden tras los precios. Dice concretamente que un cambio en el valor del dinero, en el nivel de precios, "es importante para la sociedad sólo en la medida en su incidencia sea desigual: "así, un cambio en los precios y recompensas, medidos en dinero, generalmente afecta a las diferentes clases de un modo desigual, transfiere riqueza de una a otra, produce opulencia aquí y dificultades allí, redistribuyendo los favores de la fortuna de tal modo que frustra designios y desengaña expectativas"¹²⁹.

2.3. Fallos e intervención.

La difusión de las ideas keynesianas contribuyó a extender las críticas al modelo neoclásico de competencia perfecta, dando lugar a nuevas versiones de la teoría del monopolio y, sobre todo, a la teoría de los fallos del mercado, utilizada por lo general como argumento en favor de la intervención.

¹²⁸Keynes, John M., "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero", capítulo 24, México, Fondo de Cultura Económica, 1963.

¹²⁹Keynes, John, M., "Consecuencias sociales de los cambios en el valor del dinero (1923)", en "Ensayos de persuasión", Barcelona, Crítica, 1988, página 67.

El fallo de mercado, preocupante en la medida que implica una asignación ineficiente de recursos, ocurre tanto cuando existe pocos o ningún mercado como cuando o se dan comportamientos no competitivos. De ahí que muchas de las soluciones propuestas para solucionar los fallos del mercado, (acuerdos especiales de fijación de precios, modificaciones en los impuestos, subsidios y derechos de propiedad) sean en el fondo mecanismos de creación de mercados. Cuando esta intervención se hace evitando las no-convexidades, y procurando la profundidad de participación, el remedio puede ser beneficioso y la nueva asignación eficiente. Por el contrario, si la creación de mercados genera no-convexidades o escasa participación, la intervención conducirá a un nuevo fallo del mercado del tipo monopolio. Como ejemplos citemos los monopolios naturales, las deseconomías externas, los bienes públicos y los monopolios de información. Para lograr asignaciones eficientes de los recursos ante estas situaciones de fallo básico hemos de aceptar la existencia de comportamientos interesados e investigar soluciones no-mercado alternativas. Esta aproximación, denominada teoría de la implementación, o bien "mechanism design theory", comenzó con Hurwicz¹³⁰ y fue revisada por Groves y Ledyard¹³¹.

Las teorías sobre los fallos de mercado se han erigido a partir de la ideas del logro del mercado; es decir, de la capacidad de una serie de mercados competitivos ideales de alcanzar un punto de equilibrio para una asignación de recursos que sea óptimo de Pareto. Esta característica de los mercados, vagamente expuesta en la obra de Smith, alcanza su expresión más clara en los teoremas de la moderna economía del bienestar. A nuestros efectos, el primero de estos teoremas resulta sumamente interesante interés. Su enunciado se expresa de la siguiente forma: (1) Si existen suficientes mercados, (2) si todos los consumidores y productores se comportan de manera competitiva, (3) si existe un equilibrio, entonces éste es óptimo de Pareto, según enunciaron Arrow¹³² y Debreu¹³³. Se dice que existe fallo del mercado cuando no se cumple la conclusión del teorema, cuando la asignación de recursos en el mercado no es eficiente.

En la teoría y en la práctica, algunos reparos introducidos

¹³⁰Hurwicz, L., "On informationally decentralized system", en "Decision and organization", Amsterdam, North-Holland, 1972.

¹³¹Groves, T., y Ledyard, J., "Incentive compatibility ten years later", en "Information, Incentives and Economic Mechanisms", Groves, Radner y Reiter (eds), Minneapolis, University of Minnesota Press, 1986.

¹³²Arrow Kenneth, "An extension of the basic theorems of classical welfare economics", en "Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability", Berkeley, University of California Press, 1951.

¹³³Debreu, Gerald, "Theory of Value", Cowles Foundation Monograph, número 17, Nueva York, Wiley, 1959.

por la idea del fallo de mercado, sobre todo en las asimetrías de información, han quedado solucionados con la creación de un mercado de futuros. Si la industria ferroviaria puede pagar hoy los suministros de acero acordados para una fecha futura, entonces ambas industrias están capacitadas para comunicar sus intereses a través del mercado. Pero la creación de un mercado de futuros sólo soluciona este tipo de fallos de mercado, en el caso de que los agentes actúen de manera competitiva y exista una posición de equilibrio. En otros casos, la solución ha sido la de crear contratos de "aseguramiento".

Además de formando más mercados, los fallos del mercado se solucionan modificando impuestos o subvenciones (Pigou¹³⁴) y derechos sobre la propiedad (Coase¹³⁵). Pero se puede producir consecuencias no deseadas al crear dichos mercados. Un ejemplo es el de la creación de mercados destinados a asignar recursos de tipo público. En determinado esquema, cada agente se convierte en un monopsonista en uno de los mercados creados, y tenderá a subestimar la demanda y a no considerar los precios como dados. Este es el fenómeno conocido como "free riding" ("colarse sin pagar"), que a menudo se alude como la razón por la que la creación de mercados puede no llegar a ser una solución viable a los fallos del mercado.

Para comprender esto, analicemos en más detalle la segunda condición del Teorema Fundamental, relativa al comportamiento competitivo de todos los agentes del mercado. Esto significa que cada uno debe actuar como si su actuación no pudiera modificar los precios y, toda vez que éstos son dados, cada cual tenderá a optimizar su beneficio. Los consumidores maximizan sus preferencias sujetos a restricciones presupuestarias y los productores maximizan los beneficios, tomando los precios como parámetros fijos. Esta condición se incumplirá si los agentes pueden modificar, en su provecho, el nivel de los precios de equilibrio. El ejemplo típico de este tipo de incumplimiento es el monopolio en el que un agente es el único suministrador de un bien. Reduciendo de manera artificial la oferta, éste agente consigue mayores precios y resulta beneficiado individualmente, aunque no se alcance un equilibrio eficiente.

Una gran duda frecuente en el debate es si se pueden corregir los fallos del mercado originados por comportamientos no competitivos. Roberts y Postlewaite¹³⁶ ha establecido que, si cada agente está en posesión de una pequeña cantidad de recursos en comparación con el total disponible, entonces serán incapaces

¹³⁴Pigou, Arthur Cecil, 1932, "La economía del bienestar", Madrid, Aguilar, 1946.

¹³⁵Coase, Ronald, "The problem of social cost", Journal of Law and Economics, 3, 1-44, 1960.

¹³⁶Roberts, J., y Postlewaite, A., "The incentives for price-taking behavior in large exchange economies", Econometrica 44, 115-27.

de manipular los precios de manera significativa y se acogerán a los precios vigentes. Lo que importa es la profundidad del mercado. Esto también es cierto cuando el bien en sí constituye información; si cada agente es pequeño, desde el punto de vista de la información, sabe poco y lo que sabe es de poca importancia para el resto, no tiene casi nada que perder por comportarse de manera competitiva. En caso contrario, el agente puede tener algún tipo de incentivo para actuar de manera no competitiva. La clave está en el volumen de los recursos del agente, tanto reales como de información, en comparación con el mercado.

Así las cosas, la solución al fallo del mercado debido a comportamientos no competitivos consistiría en asegurarse que todos los agentes son relativamente pequeños, tanto desde el punto de vista de los recursos como de la información¹³⁷..... Esto se puede conseguir a través de la intervención directa como en los casos de las leyes anti-trust y la regulación del mercado de valores de los EE.UU., si bien puede no ser conveniente. Sería necesario implantar una política que obligara a todas las compañías a cargar precios iguales al coste marginal de la producción. Pero, dado que no es posible conocer la tecnología de producción de una compañía, un agente podría actuar como monopolista simulando una curva de costes falsa. Si no se realizara un seguimiento de los costes, resultaría imposible para un observador externo percatarse de conductas no competitivas. Incluso la realización de un seguimiento resultaría inútil si el monopolista fuera un consumidor con preferencias no observables.

Una expansión del número de mercados puede conducir igualmente al incumplimiento de la tercera condición del Primer Teorema, sobre todo en situaciones de información asimétrica.

En suma, la mayoría de los ejemplos de inexistencia de equilibrio parecen conducirnos irremediablemente a comportamientos no competitivos. Cuando hay asimetrías en la información, es normal que el agente informado haga uso de su información para comportarse como un monopolista.

Las demandas de intervención frente a los monopolios en un contexto en que predominan los comportamientos no competitivos han contribuido a perfeccionar las estrategias de los estados, aunque ello haya distado de surtir efectos adecuados. Los impuestos, los controles de los precios y la nacionalización fueron los primeros, aunque hoy apenas se utilizan en las principales economías. Los más presentes son la regulación (normas gubernamentales que obligan a las empresas a alterar su comportamiento) y las leyes anti-monopolio. Hay una teoría según la cual la regulación es deseada por las empresas reguladas cuyos intereses se ven favorecidos por la exclusión de los rivales potenciales. Los casos de liberalización de la última década

¹³⁷Ledyard, John O., "Market failure", en "New Palgrave of Economics", página 327.

confirman, además, la teoría de los grupos de interés¹³⁸.

2.4. La cuota de mercado.

Otra de las formulaciones teóricas que se deriva de las teorías sobre el monopolio es la de la cuota de mercado, que ha llegado a convertirse en elemento fundamental al analizar la estructura de un mercado y la organización industrial, puesto que es un importante indicador de la posición de una empresa, de hasta dónde llega el control sobre el mercado. Desde hace mucho se ha dado gran importancia a su papel, ya que en el mundo de los negocios se sostiene que la cuota de mercado es decisiva para alcanzar el éxito¹³⁹. En monopolio puro (cuota de mercado del 100%) se ejerce un dominio absoluto sobre el mercado¹⁴⁰. La

¹³⁸Samuelson, Paul A., y Nordhaus, William D., "Economía", Madrid, McGraw-Hill, 13ª edición, 1990, página 689.

¹³⁹Shepherd, William G., "Market share", en New-Palgrave of Economics, páginas 335-336.

¹⁴⁰La demanda del monopolista es tan inelástica como la de todo el mercado, situación que se puede utilizar para elevar los precios e influir sobre otros mercados. La demanda inelástica del monopolista se debe a la inexistencia de productos sustitutivos, a la fidelidad espontánea del consumidor y a desajustes ocasionales. Esta demanda rígida permite al monopolista discriminar precios para maximizar beneficios y minimizar el riesgo de nuevos competidores. El monopolista puede adoptar diferentes estrategias, desde la fijación de cualquier nivel de precios hasta acciones concretas sobre la calidad del producto, el marketing, las amenazas... También puede intentar levantar barreras de entrada a través del volumen y tecnología de las inversiones que realice. Estas fuentes del poder monopolístico han sido identificadas en estudios teóricos y resultan conocidas en las principales actividades industriales. Todo lo indicado se aplica, en menor grado, a empresas con cuotas de mercado más bajas. Para ello, entre los principales indicadores del poder de mercado, destacan los coeficientes de concentración y el índice de Herfindahl, que calcula la suma de los cuadrados de las cuotas de mercado. Las empresas dominantes (por convención, aquéllas que ostentan como mínimo una cuota de mercado del 40% y no tienen rivales cercanos) ejercen un alto nivel de poder monopolístico, aunque no tanto como en monopolio puro. El empleo de estrategias disuasorias para la entrada de nuevos competidores y contra las pequeñas empresas, resulta complejo pero eficaz en función de la cuota de mercado que ostente el monopolista. Cuando una empresa tiene una cuota alrededor del 20-40% es frecuente que tengan un poder significativo, pero también puede tener que hacer frente a otras empresas relevantes y a situaciones de oligopolio. En estos casos es habitual obtener el poder a través de colusión de oligopolistas. Se puede considerar que por debajo del 20 o del 10% una empresa no ostenta ya ningún poder de monopolio. Esta afirmación es cierta independientemente de las cuotas del resto

cuota de mercado es por tanto el más general de los indicadores del poder de mercado de una empresa, según apunta también William G. Shepherd. Es además un indicador ordinal con el que no se pueden realizar comparaciones de tipo cardinal. Una cuota de mercado del 60%, por ejemplo, confiere un poder de monopolio variable en función del mercado en el que nos encontremos. Lo que sí se puede señalar es que la posesión de la cuota más alta, suele ir acompañada de un alto nivel de poder sobre el mercado en que se opera.

Por lo crucial que resulta, hay empresas que raramente revelan su cuota por temor a informar a sus competidores o a consecuencias no deseadas, y a menudo no se dispone de estadísticas suficientemente fiables. Los datos disponibles han consistido a menudo en meros ratios de concentración, muy utilizados en EE.UU. desde 1930 a 1970. Por todo ello, durante esta época se dio mayor importancia al estudio del oligopolio que al de las cuotas de mercado y situaciones de dominancia de una única empresa. El estudio del reparto del mercado por las empresas se amplió a partir de 1970, si bien no siempre se disponía de datos fiables sobre las cuotas de mercado. Estos estudios deben ser continuados en la línea de encontrar mejores medidores de la cuota de mercado y de los efectos que ésta tiene sobre el mercado¹⁴¹.

de competidores.

¹⁴¹No obstante, se ha llegado al convencimiento de que la cuota de mercado es el elemento fundamental en la configuración de un mercado. Los análisis con modelos regresivos nos proporcionan una idea sobre la estructura del mercado, por lo que Shepherd enuncia los dos siguientes modelos:

$$(1) \text{ RA} = a + b \text{ CM} + c \text{ Conc} + d \text{ Tam} + e \text{ Pub} + f \text{ Crec}$$

donde:

RA= la rentabilidad de los activos

CM= cuota de mercado

Tam= medida del tamaño de la empresa en valores absolutos

Pub= porcentaje que representa la publicidad sobre las ventas de una empresa

Crec= variable filtro para el crecimiento de la empresa

$$(2) \text{ RA} = a + b \text{ CM} + c \text{ Conc} + d \text{ BARR} + e \text{ barr} + f \text{ Crec}$$

donde, además:

Conc= medida de concentración para 4 empresas

BARR= variable ficticia para importantes barreras de penetración

barr= variable ficticia para barreras de penetración de menor envergadura

El poder de mercado del que da idea la cuota ha sido vinculado con la conducta y los resultados de las empresas por diversos teóricos y por numerosos estudios empíricos, algunos de los cuales son ya clásicos en la economía industrial, donde se ha formulado el modelo estructura-conducta-resultados. Primero el interés se centro, por parte de Bain¹⁴² y otros, entre ellos los españoles Jaumandreu y Mato¹⁴³, en los estudios interindustriales. Estos arrojaban como resultado la existencia de una correlación positiva entre las medidas de beneficio y las de concentración. Sus explicación son las hipótesis alternativas de eficiencia y colusión. La colusión fue defendida como explicación por Bain y aceptada por tradicional: las industrias concentradas tienen mayor facilidad para realizar acuerdos oclusivos efectivos que mantengan sus beneficios sobre el nivel competitivo, por lo que beneficios y concentración están correlacionados positivamente. Por su parte, Demsetz¹⁴⁴ defendió la hipótesis de la eficiencia: las empresas más eficientes obtienen una mayor participación en el mercado y mayores ventas, por lo que industrias concentradas tendrán altos niveles de beneficio.

Los estudios interindustriales pronto se toparon con la complejidad de la conducta de mercado, de sus determinantes y de los precios, evidenciadas por la crítica en los años ochenta. De ahí que, después de una serie de críticas, recogidas por Schmalensee¹⁴⁵, luego se centraron en las industrias concretas con poder de mercado. Aunque siguió sin resolverse la dirección de la causalidad entre las variables, los estudios apuntan regularidades empíricas que guían el trabajo teórico y el análisis de industrias particulares.

Crec= crecimiento

Esta ecuación se adapta a un modelo de corte transversal realizado con más de 100 grandes empresas industriales de diferentes sectores durante 10 mediciones en diferentes períodos a partir de 1960, por lo que incluye los factores estructurales independientemente de las fluctuaciones anuales.

¹⁴²Bain, J.J., "Relation of Profit Rate to Industry Concentration: American Manufacturing, 1936-1940", Quarterly Journal of Economics, 65, páginas 293-324.

¹⁴³Jaumandreu, Jaume, y Mato, Gonzalo, "Margins, Concentration and advertising: A Panel Data Analysis", Documento de Trabajo 8706, Fundación Empresa Pública, 1987.

¹⁴⁴Demsetz, Harold, "Two Systems of Belief about Monopoly", en H.J. Goldschmid, H.M. Mann y J.F. Weston, eds, "Industrial Concentration: The new learning", Boston, 1974.

¹⁴⁵Schmalensee, R., "Inter-industry Studies of Structure and Performance", en Schmalensee y Willig (eds), "Handbook of Industrial Organization", North-Holland, 1989.

En España, Cristina Mazón, utilizando un panel de 738 empresas seguidas en el período 1983-88 por la Central de Balances del Banco de España, ha llegado a resultados similares a los de otros países y que abundan en la teoría: el grupo de empresas con mayor participación en el mercado tiene unos beneficios superiores a la media, las empresas pertenecientes a los sectores concentrados tienen unos beneficios superiores a la media, y el grupo de empresas que pertenece a industrias con menor penetración de importaciones tiene unos beneficios superiores a la media¹⁴⁶.

Asimismo, las estimaciones econométricas apoyan la hipótesis de eficiencia versus la de colusión para las empresas manufactureras españolas: los beneficios de las empresas están fuertemente correlacionados con la participación en el mercado. Sin embargo, los resultados también señalan que la concentración facilita la colusión: los beneficios de las empresas están correlacionados positivamente con una medida de concentración, incluso cuando se incluye la participación como variable explicativa. Este resultado señala que posiblemente sea un modelo híbrido en que la eficiencia determina los beneficios, pero en el que la concentración facilita la colusión, el que mejor se ajuste para explicar los beneficios de las empresas manufactureras españolas. La penetración de importaciones disminuye los beneficios de los vendedores domésticos: el ratio de importaciones sobre consumo interior está correlacionado negativamente con el nivel de beneficios.

2.5. Juntas y compensación.

Salvo raras excepciones, las juntas de mercados para productos agrícolas son de dos tipos: juntas creadas por el gobierno que conllevan un poder monopolístico de venta sobre los productos controlados, y juntas en las que existe un poder de monopsonio en la compra de los productos. El primer tipo de juntas es habitual en los países desarrollados, mientras que el segundo se encuentra en algunos países pobres.

En el primer caso, para que el monopolio sea efectivo, es necesario el apoyo oficial, debido a la existencia natural de múltiples productores, de productos no diferenciados y a la capacidad de realizar importaciones. Sin esta intervención oficial, los mercados agrícolas se aproximarían al modelo de competencia perfecta descrito en los manuales¹⁴⁷.

¹⁴⁶Mazón, Cristina, "Márgenes de beneficio, eficiencia y poder de mercado en las empresas españolas", Madrid, Servicio de Estudios Banco de España, documento de trabajo número 9204, página 18.

¹⁴⁷Durante el período de entreguerras, e incluso antes, fue habitual realizar intervenciones que aumentarían el precio de los productos agrícolas. Pero estos ensayos fracasaron debido al escaso control ejercido sobre el mercado. Al comienzo de los años 30 los precios agrícolas cayeron debido al incremento de la

Tras repasar la literatura sobre las juntas, Bauer¹⁴⁸ distingue dos tipos de intereses diferentes durante su consolidación como organismos tributarios en antiguas colonias del imperio británico:

-Por un lado, estaban regidas por oficiales británicos, antes de la descolonización, y posteriormente por políticos y oficiales africanos, grupos más poderosos y eficaces que los propios agricultores. La política de las juntas son un ejemplo patente de la eficacia de las élites urbanas frente a la desorganizada y desmembrada población rural.

-El segundo factor del desarrollo experimentado por las juntas de mercado radica en la vaguedad y simplicidad empleadas en el manejo del concepto de estabilización, que fue objeto de un amplio debate académico: iniciado por Bauer en 1952, concluyó con Helleiner en 1964. La propuesta de Bauer y Paish para suavizar las fluctuaciones suscitó numerosas críticas, entre ellas la de Friedman, quien afirmó que la intervención obligatoria no siempre ha de funcionar, incluso cuando se mantenga la relación entre el mercado local y el mundial, ya que cualquier individuo es libre de ahorrar parte de sus ingresos en períodos de prosperidad y utilizar las reservas en tiempos de crisis.

capacidad del sector y al contexto económico depresivo. Movidos por consideraciones de tipo social y presiones políticas muchos gobiernos pretendieron frenar la caída en los precios y rentas agrícolas. La política fiscal implantada tuvo como punto de mira evitar la concesión de subsidios directos. El control y las prohibiciones a la importación de ciertos artículos como la leche y las patatas no resultaron de ninguna utilidad. Para mantener los precios el estado organizó o apoyó la formación de monopolios denominados juntas de mercado. Las formadas a raíz de las Leyes de Regulación de los Mercados Agrícolas en Gran Bretaña de 1931 y 1933 son ejemplos de juntas controladas por representantes de los productores. Otras juntas tenían conferido por ley el derecho de vender la producción a mercados extranjeros. Este tipo de juntas existieron durante la Segunda Guerra Mundial para las colonias británicas del Oeste de Africa en productos tales como el cacao, el aceite de palma, los cacahuets, grano de maíz y trigo y posteriormente algodón. El producto era comprado por las juntas a través de agentes. Según el Informe sobre el futuro del Mercado del Cacao en Africa, citado por Bauer, las juntas de cacao no podrían utilizar su poder para pagar sistemáticamente menos de lo debido a los productores. La junta debería actuar como agente y depositario de los intereses de los productores, y no se convertiría en una carga de facto. En otras juntas se realizaron promesas similares. Pero estos juramentos explícitos y categóricos pronto fueron violados.

¹⁴⁸Bauer, Peter, "Marketing boards", en New-Palgrave of Economics, páginas 329-331.

2.6. Relaciones internacionales.

Sin necesidad de conducir a demandas intervencionistas, aunque este haya sido el corolario más frecuente, donde siempre se ha tenido muy en cuenta la desigualdad de las posiciones de poder económicas y políticas ha sido en el estudio de las relaciones económicas internacionales.

Un precursor fue Hirschman¹⁴⁹, con "Poder Nacional y la Estructura de Comercio Exterior", que años más tarde se presentaría como "abuelo fundador" de la teoría de la "dependencia" por la tesis lanzada desde ese libro: la expansión del comercio y la influencia política de Alemania en el sur y en el sudeste de Europa durante los años treinta no se debían tanto a la astucia diabólica de los nazis, ni a las innovaciones técnicas del doctor Schacht como el bilateralismo, los controles de cambios, etcétera, sino a las características estructurales de las relaciones económicas internacionales, que "hacen de la búsqueda del poder una tarea relativamente fácil". Los nazis no habían pervertido el sistema económico internacional, sino sólo aprovechado una de sus potencialidades o efectos colaterales, ya que "los elementos y los desequilibrios del poder están potencialmente inscritos en las relaciones comerciales "inocuas" que siempre se han desarrollado, por ejemplo entre países grandes y pequeños, ricos y pobres, industriales y agrícolas; se trata de relaciones que podrían estar enteramente de acuerdo con los principios señalados por la teoría del comercio internacional"¹⁵⁰.

Para establecer una conexión entre la economía y la política internacionales, Hirschman se concentró primordialmente en el concepto económico de la "ganancia del comercio". Trató de demostrar cómo, de acuerdo con la máxima "fortuna est servilus", esta ganancia puede implicar para el país que la recibe una dependencia frente al país que la otorga. Respetando los supuestos de la teoría clásica, postuló que ambos países ganan, pero subrayó que, en gran número de circunstancias, estas ganancias son asimétricas: un volumen dado de comercio entre el país A u el país B puede ser mucho más importante para B que para A. De esta forma se originan las relaciones de influencia, dependencia y dominación del comercio "mutuamente benéfico". Así se puede "establecer una internacionalización del poder derivado del comercio exterior", tesis que luego el mismo autor consideraría ingenua. La inferencia directa de la hipótesis de partida es que, teniendo un interés mucho menor que el país pequeño en el comercio común, el grande puede imponer su voluntad mediante indicaciones más o menos sutiles en el sentido de que

¹⁴⁹Hirschman, Albert O., "Poder Nacional y la Estructura de Comercio Exterior", University of California Press, 1945.

¹⁵⁰Hirschman, Albert O., "Poder Nacional y la Estructura de Comercio Exterior", University of California Press, 1945, en "De la economía a la política y más allá", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, página 44.

podrían cesar los beneficios de este comercio. Pero el interrogante resultante sería ¿cuán sólida o estable será en ese caso la relación de dominación y dependencia? Tras citar la observación de Tolstoi en "Guerra y paz" sobre la importancia del espíritu de lucha y la moral para potenciar o contrapesar el volumen de la fuerza de un ejército, Hirschman afirma que al evaluar la estabilidad de la relación de dependencia hay que tomar en cuenta incluso la disposición a aceptar un castigo económico y físico. Además, las relaciones de comercio e inversión existentes entre los países A y B pueden conducir inicialmente a la dependencia de B frente a, debido a las diversas asimetrías, pero en la medida en que este intercambio económico incrementa los recursos controlados por B, se vuelve posible que B implante, mediante la diversificación y otros instrumentos, una política de reducción de la dependencia, así sea a costa de otras ganancias. Los mecanismos que hacen surgir fuerzas contrarias difieren mucho de un caso a otro: van desde las reacciones puramente económicas, como ocurre en el caso de los precios de monopolio (cuando un país que domina el mercado mundial de un bien o producto eleva su precio y así pierde con el tiempo su monopolio porque productores nuevos se aprovechan del alto precio de oferta), hasta las consideraciones puramente políticas, como se observa en el intento por demostrar que un patrón comercial asimétrico generará grados de atención asimétricos. "No es fácil descubrir tales mecanismos, sobre todo cuando las relaciones iniciales de asimetría y dependencia se basan en la economía mientras que la tendencia contraria recurre a cierta clase de reacción política".

En otra de sus obras, "Las pasiones y los intereses", Hirschman demuestra que el crecimiento del comercio y de las actividades lucrativas en los siglos XVII y XVIII se consideraban entonces sumamente prometedor para la estabilidad política y el progreso, pero tales expectativas optimistas no se basaban en un respecto nuevo por estas actividades, sino en la "continuación del desprecio" por ellas. Al revés de lo que ocurría con la búsqueda apasionada y aristocrática de gloria y poder, con su potencialidad para el desastre bien reconocida a la sazón, se creía que el amor por el dinero era "incapaz de hacer bien o mal a gran escala"¹⁵¹.

Gunnar Myrdal fue otro economista que dedicó gran esfuerzo a resaltar la incapacidad de un estudio meramente económico para tratar los problemas del desarrollo. Lo demostró en "Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas"¹⁵² y en su monumental

¹⁵¹Hirschman, Albert O., "The Passions and the Interests", Princeton University Press, 1977, página 58.

¹⁵²Myrdal, Gunnar, "Economic Theory and Underdeveloped Regions", Duckworth, Londres 1957, obra conocida en Estados Unidos por "Rich Lands and Poor", Harper & Row, 1957.

"Drama Asiático"¹⁵³. Si otros economistas suecos (Wicksell, Cassel, Akerman, Ohlin y Lindahl) también se mostraron sensibles a las relaciones entre economía y política, o a los propios temas de poder, Myrdal sobresalió sobre todos ellos y muchos más con su "El elemento político en el desarrollo de la teoría económica"¹⁵⁴, la primera gran aportación de un economista a la naciente sociología del conocimiento, a los condicionamientos sociales del pensamiento científico. Esta obra demostraba¹⁵⁵ la penetración de las valoraciones políticas en el pensamiento económico clásico posterior y la difusión dentro del mismo de elementos normativos arraigados en las filosofías del derecho natural y del utilitarismo, para terminar con una argumentación a favor de la introducción explícita de las valoraciones políticas en el análisis económico, lo que haría posible sacar conclusiones políticas sobre una base científica.

En opinión de Myrdal, el economista puede escapar de estos problemas siempre que centre su atención en aspectos de la escena económica donde las relaciones de poder son poco importantes. Al principio creía, efectivamente, que sería posible eliminar de la economía política todos los elementos metafísicos, para obtener como resultado un cuerpo de doctrina positiva independiente de cualquier valoración. Pero luego abandonó esta idea e insistió en que hay un elemento apriorístico en todo trabajo científico, pues la selección de un determinado problema para su estudio lleva consigo una valoración, aparte de que los hechos sólo adquieren significado cuando se les considera dentro de un modelo teórico.

2.7. Uniones comerciales.

También existe una extensa literatura relativa a uniones comerciales, que ha sido tradicionalmente relacionada con los problemas de poder. En materia de integración económica, por lo general polarizado en torno a la europea, las ideas preexistentes sobre el proceso y sus implicaciones económicas y políticas han sido formuladas por Bela Balassa¹⁵⁶, Gunnar Myrdal¹⁵⁷,

¹⁵³Myrdal, Gunnar, "Asian Drama", Twentieth-Century Fund and Penguin books, 1968.

¹⁵⁴Myrdal, Gunnar, "The Political Element in the Development of Economic Theory", Routledge & Kegan Paul, London, 1953.

¹⁵⁵Spiegel, Henry W., "El desarrollo del pensamiento económico", Barcelona, Omega, 1987, páginas 692-693.

¹⁵⁶Balassa, Bela, "The Theory of Economic Integration", Allen & Unwin, 1962.

¹⁵⁷Myrdal, Gunnar, "Economic Theory and Underdeveloped Regions y Asian Drama", Penguin, 1968.

Rostow¹⁵⁸, Mundell¹⁵⁹, Hass¹⁶⁰, François Perroux¹⁶¹, Leon Lindberg¹⁶², John Pinder, Tinbergen, Jacob Viner¹⁶³, Paul Streeten¹⁶⁴, James Meade¹⁶⁵, Amitai Etzioni¹⁶⁶, Stuard Holland¹⁶⁷.

Por lo general, todos ellos y otros muchos reseñados por McCormick y Smith en 1968, hablan de cinco fases o etapas de ordenación de las relaciones económicas desde la armonización con perfil más débil hasta la integración política: área de libre cambio, unión aduanera, mercado común, unión económica, unión política (algunos autores, como Balassa¹⁶⁸ y Holland¹⁶⁹, hablan también en esta etapa de "federalismo económico").

Junto a los autores citados, y a caballo entre las teorías de la unión aduanera y las relaciones internacionales, se ha perfilado lo que Tsoukalis¹⁷⁰ denomina "política del poder", que

¹⁵⁸Rostow, W.", "The Stages of Economic Growth", Oxford University Press.

¹⁵⁹Mundell, R.A, "A Theory of Optimum Currency Areas", American Economic Review, noviembre 1961.

¹⁶⁰Hass, E.B., "International Integration: The European and the Universal Process", en la antología "International Political Communities", Anchor, 1964, reimpresso en "European Integration", Penguin, 1972.

¹⁶¹Perroux, François, "L'Economie du XX Siècle", Press Universities de France, 1964.

¹⁶²Lindberg, Leon, "The Political Dynamics of European Economic Integration", Stanford University Press, 1963.

¹⁶³Viner, Jacob, "The Customs Union Issue", 1950

¹⁶⁴Streeten, "Economic Integration", Sytthoff, 1964.

¹⁶⁵Meade, James, "The Theory of Customs Unions", 1955

¹⁶⁶Etzioni, Amitai, "The Dialectics of Supranational Unification", en la antología "International Political Communities", Anchor, 1964.

¹⁶⁷Holland, Stuard, "El Mercado incomún", H. Blume, Madrid, 1981.

¹⁶⁸Balassa, Bela, "The Theory of Economic Integration", Allen & Unwin, 1962).

¹⁶⁹Holland, Stuard, "El Mercado incomún", H. Blume, Madrid, 1981, página 88.

¹⁷⁰Tsoukalis, Lucas, "The Politics and Economics of European Monetary Integration", London, Allen and Urwin, páginas 28-30.

dió en cierto sentido una justificación intelectual de la política europea de De Gaulle. Su ideario podría quedar reflejado en la siguiente cita de Michel Debré, uno de los ministros gaullistas más ortodoxos de los 60: "En Europa, el poder legítimo es poder que proviene de la soberanía nacional y contra este poder, las tiranías arbitrarias exteriores, como el llamado supranacionalismo, no pueden hacer nada... La unidad europea se está convirtiendo, y se seguirá convirtiendo, en realidad a través de la voluntad de aquellos que ostentan el poder legítimo en cada uno de los países que componen Europa". O también con esta otra frase de De Gaulle: "No existe realidad europea al margen de las naciones y los estados, que son su expresión. No existe otra solución para construir Europa que la cooperación entre naciones" (General De Gaulle, Grenoble 7 Octubre de 1960).

La escuela de la "política del poder" supone que todos los avances hacia una mayor integración están limitados al campo del bienestar (welfare, economía). Se asume que existe una discontinuidad entre asuntos mundanos como la economía y aquellos que se refieren a la defensa y la política exterior, núcleo de la alta esfera política. Stanley Hoffman separa "los inefables e intangibles asuntos de la Grosspolitik, cuando la grandeza y prestigio, el rango y seguridad, la dominación y la dependencia están en juego", y argumenta que nos encontramos aún, incluso en el contexto de la CE, en el campo de la tradicional política interestatal.

Junto con los neofuncionalistas, la escuela de la "política del poder" separan el bienestar de la alta política. La principal diferencia entre ellos es que los primeros creen que la integración en el terreno del bienestar se difunde (spill over) automáticamente al campo de la alta política, mientras que Hoffman, Aron y otros ven una discontinuidad entre ellos. Describir la Comisión como supranacional y confiar en su papel de "federador" no es sino una barbaridad, según Francis Rosentiel. La soberanía está íntimamente relacionada con las lealtades de la gente, con su sentido de comunidad y la existencia de alguna forma de conciencia nacional. Este tipo de cosas no pueden crearse simplemente por una simple transferencia de algunas funciones económicas al nivel Europeo.

Igualmente, la escuela de la "política del poder" resalta la importancia de los factores externos, ignorados por los neofuncionalistas. Sus miembros dicen que Estados Unidos ha jugado un papel decisivo en el proceso de integración europea. Tanto Hoffman como Aron han prestado gran atención a la interrelación entre la CEE y la OTAN, y el papel hegemónico de Estados Unidos en ésta última organización. Los dos argumentaron tempranamente que la creación de una Comunidad Política Europea será imposible, ya que las naciones europeas son incapaces de definir una política común --que vaya más allá de las tarifas aduaneras-- y alcanzar una mayor autonomía vis-à-vis Estados Unidos.

2.8. La empresa.

En algunas ramas especializadas, como la empresa, los problemas del poder, así como las consiguientes demandas de intervención para compensarlos, se han hecho más evidentes, por lo que le han atribuido de alguna manera mayor atención sectorial. La localización del poder en la empresa moderna, con su división entre administradores y propietarios, ha sido objeto de numerosas controversias. Entre los pioneros a los que seguirían miles de aportaciones a una literatura que no cesa, la contribución clásica se centra en Berle y Means, con "La empresa moderna y la propiedad privada"¹⁷¹. Posteriores contribuciones son, entre otras, "Poder sin Propiedad", de Berle¹⁷², y "La Revolución Empresarial en América", de Means¹⁷³. Los exponentes del pseudo-individualismo en el pensamiento económico, que no dudan en identificar a los actuales gigantes del mundo de los negocios con el clásico capitalista emprendedor en lo que es refiere a su comportamiento externo, son duramente criticados por Clark, quien defiende la necesidad de un análisis cuasi-político de las entidades económicas¹⁷⁴, igual que Berle¹⁷⁵, que considera las grandes empresas como organizaciones cuasi-políticas. El resultado de los procesos de decisión en las empresas no puede verse como algo independiente de las influencias de la estructura ni puede ser formulado como un simple principio aceptado desde un punto de vista teórico. Un cambio en la estructura de poder de los componentes económicos puede afectar de manera decisiva a sus políticas.

Tanto se ha especializado esta literatura que uno de los escasos trabajos generales sobre el poder y la economía de la empresa es el de "Poder y Ética en una sociedad de negocios", de los Selekman¹⁷⁶. Numerosos autores se han especializado por temas: la influencia en los negocios (Lynch), la jerarquía en los negocios (Brady), los managers (Pen), la alta dirección (Wilson y Lupton), los intereses personales (Ulmer), el poder compensador (Galbraith, Hunter, etcétera)...

¹⁷¹Berle, Adol A. Jr., y Means, Gardiner C., "The Modern Corporation and Private Property", New York, Harcourt, Brace & World, 1968, copyright by McMillan Co., 1932.

¹⁷²Berle, Adolf, "Poder sin Propiedad", Harcourt, Brace & World, 1959.

¹⁷³Means, Gardiner, "The Corporate Revolution in America", Crowell-Collier, 1962.

¹⁷⁴Clark, "Economic Institutions and Human Welfare", Knopf, 1957, página 228.

¹⁷⁵Berle, Adolf, "The Twentieth-Century Capitalist Revolution", Harcourt, Brace & World, 1957.

¹⁷⁶Selekman, Sylvia K., y Benjamin M., "Poder y Ética en una sociedad de negocios", McGraw Hill, 1956.

Otras excepciones honrosas y precursoras de la sensibilidad por la importancia del poder la han proporcionado en la economía española Juan Velarde¹⁷⁷, Ramón Tamames¹⁷⁸, José B. Terceiro¹⁷⁹, José Víctor Sevilla Segura¹⁸⁰), Juan Muñoz¹⁸¹, Carlos Moya¹⁸² y, de forma esporádica, Enrique Fuentes Quintana¹⁸³, entre otros.

¹⁷⁷ Velarde, Juan: Bases ideológicas de la economía española (España, Espasa- Calpe); Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo XX, Madrid, Editora Nacional 1974: Historia de los precursores de los estudios de ciencias económicas en España, Economistas, 2 (1983): La organización del capitalismo corporativo español, Papeles 21 (1984): Economistas: los primeros pasos, Economistas, 25 (1987), y Velarde, García Delgado y Pedreño (Compiladores): El sector exterior de la economía española, doce estudios, Economistas-libros, Colegio de Economistas, Madrid, 1988. En "Sobre la decadencia económica de España", Tecnos, Madrid, 1967, pág 283, se refiere a dos importantes trabajos sobre los grupos de presión: el Plaza Prieto sobre la industria de la remolacha y el de Cerrolaza sobre la vivienda.

¹⁷⁸Tamames, Ramón, "La oligarquía financiera en España", Madrid, Planeta, 1977; "La lucha contra los monopolios", Madrid, Tecnos, 1966, y "Los monopolios en España", Madrid, ZYX, 1968.

¹⁷⁹ Terceiro, José B, "Los centros de poder en el mundo actual", mimeo, páginas 589 a 623. El mismo profesor demuestra una alta sensibilidad por el papel de las instituciones en "Estructura Económica: Teoría General y Técnicas Básicas", Editorial Pirámide, Madrid, 1976.

¹⁸⁰ Sevilla Segura, José Víctor, "Economía política de la crisis española", Crítica, Grijalbo, 1985, Madrid.

¹⁸¹ Juan Muñoz, "El poder de la Banca en España", Zyx, Madrid, 1969.

¹⁸² Moya, Carlos: "El poder económico en España (1939-1970)", Tucur Ediciones, Madrid, 1975.

¹⁸³Fuentes Quintana, Enrique, se ha hecho eco en numerosas ocasiones de la preocupación de economistas extranjeros de primera fila por la influencia del poder en aspectos como la estructura arancelaria o empresarial. Así, en línea con Stigler (Stigler, George, J, "The theory of economic regulation", The Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 2, nº 1, Spring 1971, pág 3, citado por José B. Terceiro, págs 607-608), escribió: "Con su poder de prohibir u obligar, con su poder de gastar o de gravar, con su poder de emitir dinero o de retirarlo, el Estado puede, si quiere, sostener o hundir a empresas y empresarios". Más original y profuso es el papel que Fuentes Quintana atribuye a las relaciones de poder a la hora de formar la estructura del ingreso y del gasto público, para ilustrar lo

3. VISION MARXISTA.

A los críticos hasta ahora comentados del paradigma neoclásico y de la competencia perfecta, keynesianos o liberales en términos norteamericanos, se unen con la fuerza antigua de la pasión que pusieron sus maestros para transformar la realidad las críticas de los marxistas modernos, tales como Hilferding¹⁸⁴, Baran¹⁸⁵, Sweezy¹⁸⁶, Sternberg¹⁸⁷, Bellamy Foster, etcétera. Para todos ellos, como para sus predecesores en la causa, el poder de los monopolios manifiesta el poder dominante del capital sobre el resto de los sujetos económicos.

El enfoque de poder de Marx no estriba tanto en sus teorías más conocidas --la de las clases, la explotación o la concentración y centralización del capital, fenómenos instrumentales o efectos tendenciales-- como en su consideración del capital como una relación social de poder. En Marx, el "Capital", concebido como sistema de relaciones sociales o relaciones de poder basado en la extracción, acumulación y tendencias del excedente, es precisamente la preocupación central de su obra. Es él mismo quien¹⁸⁸ advierte que se debe descifrar

cual resultan básicas sus siguientes obras: "Criterios de reparto de la carga tributaria y la ideología de las reformas", en Anales de Economía y Derecho Financiero, y Hacienda Pública número 41 de 1961; Información Comercial Española (ICE) de 1964, número especial dedicado a la reforma (ver también Gabriel Solé y reforma Fernández Villaverde); Discurso de ingreso a la Academia de Ciencias Morales y Políticas (Fies); "El desarrollo económico de España", Revista de Occidente, Madrid, 1963, y número dedicado a Bernis por el FIES.

¹⁸⁴Hilferding, Rudolf, "Das Finanzkapital: Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus (1910), Nueva ed. Berlin, Dietz, 1950.

¹⁸⁵Barán, Paul A., y Sweezy, Paul M, "Monopoly: An Essay on the American Economic and Social Order", New York, Monthly Review Press, 1966; y "The Theory of Capitalist Development: Principles of Marxian Political Economy" (1942), New York, Monthly Review Press, 1956.

¹⁸⁶Sweezy, Paul M, y Barán, Paul A., "Monopoly: An Essay on the American Economic and Social Order", New York, Monthly Review Press, 1966; y "The Theory of Capitalist Development: Principles of Marxian Political Economy" (1942), New York, Monthly Review Press, 1956; Sweezy, Paul, "Elite y clase dominante", Buenos Aires, Jorge Alvarez Editor, 1964.

¹⁸⁷Sternberg, Fritz, "El imperialismo", México, Siglo XXI, 1979.

¹⁸⁸Marx, Carlos, "El Capital", México, tomo III, volumen 8, capítulo XLVIII DE, Siglo XXI Editores.

este carácter para entender el capital. Que él entiende no principalmente como una cosa, sino como un conjunto definido de relaciones sociales que pertenecen a un determinado período histórico en el desarrollo de la humanidad y que confieren a las cosas inmersas en ellas su contenido específico como objetos sociales. Tal es, además, la poderosa fuerza de las tendencias a la concentración y centralización que están abocadas a quebrantar la competencia y a generar el ascenso de la competencia imperfecta, el oligopolio y el monopolio.

Paradójicamente, los cuatro principales progenitores del marxismo, Marx, Engels, Lenin y Gramsci, "no produjeron teóricamente un concepto de poder", como reconocerían algunos de sus discípulos más preocupados por el tema, cual es el caso de Poulantzas¹⁸⁹. Pero Marx, como el resto, sí se referirían de forma frecuente al poder en sus diversas obras, aunque sin mayor sistematización que la ya indicada de considerar las relaciones sociales como relaciones de poder, la lucha de clases como una lucha por el poder, o el capitalismo como el régimen de dominio del capital sobre el trabajo y (a través de lo anterior) de unos hombres sobre otros.

Muchas veces las sugerencias de Marx afirman esas relaciones como la esencia de la relación social, aunque ello no le lleva a plantearse una teoría del poder distinta al argumento central de "El capital": "Es en cada caso en la relación directa de lo propietarios de las condiciones de producción con los productores directos... donde encontramos el secreto más profundo, la base oculta de todo el edificio social y, por lo tanto, también la forma política de la relación de soberanía y dependencia". Marx atribuía esto a no a que el capital hubiera inventado el plus-trabajo, sino a que "en el capitalismo una parte de la sociedad posee el monopolio de los medios de producción".

Efectivamente, como ha escrito Luis Angel Rojo¹⁹⁰, la propiedad privada de los medios de producción significa en Marx la apropiación del producto del trabajo por el capitalista. Así, el producto del trabajo se opone al trabajador como algo ajeno y hostil. El trabajador encuentra que el trabajo --ya no voluntario, sino forzoso-- no sólo produce bienes sino que, en la misma proporción, le produce a él como trabajador asalariado, como mercancía, y produce el capital, es decir, el poder autónomo y objetivo que le oprime. De este modo, la enajenación del hombre en el producto resume simplemente su enajenación en la misma

¹⁸⁹Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXI de España Editores, México, 1969, página 117.

¹⁹⁰Rojo, Luis Angel, y Pérez Díaz, Víctor, "Marx. Economía y moral", Madrid, Alianza, página 27.

actividad del trabajo¹⁹¹.

Para el hombre que vive en la alienación capitalista, la reificación nacida de la relación de mercado es la realidad inmediata. Las relaciones interhumanas aparecen, a través del mercado, como relaciones entre cosas. Las mercancías, que son producto del trabajo humano, aparecen dotadas de una vida propia y ajena. Las relaciones sociales aparecen como relaciones reificadas entre personas y relaciones entre cosas donde se ha borrado toda huella de su esencia fundamental: la relación entre hombres. Se vive entonces en un mundo de objetividad ilusoria cuyo sistema de leyes, riguroso, enteramente cerrado y racional, domina al hombre. Este se siente apresado por una realidad que es obra suya y en la que, sin embargo, no se reconoce. Y el hombre vitalmente empobrecido, mutilado, vive un mundo de mercancías, la cultura del tener o no tener. Se ha negado al hombre toda plenitud, y la propiedad privada nos ha hecho tan estúpidos que un hombre sólo es nuestro cuando lo poseemos, aunque la propiedad privada sólo reconoce las diversas formas de posesión como medios de vida y la vida para la cual son medios es la vida de la propiedad privada: trabajo y creación de capital. Así, todos los sentidos físicos y espirituales han sido sustituidos por la simple enajenación de todos esos sentidos: el sentido de tener.¹⁹²

En el esquema de Marx, las relaciones de producción corresponden a una etapa determinada de desarrollo de las fuerzas materiales de producción. La suma total de esas relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, el fundamento real sobre el cual se elevan las superestructuras jurídicas y políticas y al cual corresponden formas definidas de conciencia social. El modo de producción de la vida material determina el carácter general de los procesos sociales, políticos y espirituales de la vida. No es la conciencia de los hombres lo que determina su existencia, sino, por el contrario, su existencia social la que determina su conciencia. Al llegar a cierta etapa de su desarrollo, las fuerzas materiales de producción de la sociedad entran en conflicto con las relaciones existentes de producción, o --lo que solo es la expresión jurídica del mismo hecho-- con las relaciones de propiedad en cuyo marco habían actuado antes. De formas de desarrollo de las fuerzas de producción esas relaciones se convierten en trabas de las mismas. Se inicia entonces un período de revolución social. Con el cambio del fundamento económico, toda la inmensa

¹⁹¹Marx, Carlos, "Manuscritos económico-filosóficos", en Erich Fromm, "Marx y su concepto del hombre", México, Fondo de Cultura Económica, 1962, página 184.

¹⁹²Marx, Carlos, "Manuscritos económico-filosóficos", en Erich Fromm, "Marx y su concepto del hombre", México, Fondo de Cultura Económica, 1962, página 152-153.

superestructura se transforma más o menos rápidamente¹⁹³.

En este proceso, el del capitalismo, los que poseen y controlan los medios de producción tienen gran poder sobre quienes no los poseen si controlan. "El esclavo romano se hallaba sujeto por cadenas a la voluntad de su señor; el obrero asalariado se halla sometido a la férula de su propietario por medio de hilos invisibles. El cambio constante de patrón y la "fictio juris" del contrato de trabajo mantienen en pie la apariencia de su libre personalidad"¹⁹⁴.

Sin embargo, el sistema social es evolutivo. En la manufactura el obrero usaba la herramienta, en la fábrica la máquina lo usa a él, sus facultades intelectuales se vuelven superfluas. La industria moderna acelera la concentración del capital y conduce al predominio exclusivo del sistema fabril. Destruye las formas anteriores de producción y las reemplaza por la moderna forma capitalista y por el poder directo y manifiesto del capital, que también engendra oposición directa dentro del imperio del capital.

En efecto, el proceso que lleva al poder del capital lleva igualmente a "las contradicciones y antagonismos de la forma capitalista de producción. Así se crean, junto con los elementos necesarios para la formación de una nueva sociedad, las fuerzas para destruir la vieja"¹⁹⁵ Quienes sufren más directamente, los trabajadores, tarde o temprano juzgarán las condiciones intolerables y arrancarán el capital y el poder de las manos de sus opresores. A partir de entonces, sin clase y conflictos, llegará una situación donde "el libre desarrollo de cada uno conduce al libre desarrollo de todos".

En "La miseria de la filosofía", Marx apunta que todo lo que aumenta la productividad de la potencia humana de trabajo aumenta las "fuerzas productivas" de la sociedad. En su crítica a Proudhon, afirma que las relaciones sociales son tan producidas por el hombre como la tela, el lino, etcétera. "Las relaciones sociales se hallan íntimamente unidas a las fuerzas productivas. Al adquirir nuevas fuerzas productivas los hombres cambian su modo de producción, y al cambiar el modo de producción, la manera de ganar su vida, cambian todas sus relaciones sociales. El molino a brazo os dará la sociedad con el señor feudal; el molino

¹⁹³Marx, Karl, "Contribution to the Critique of Political Economy", Chicago: Charles H. Kerr and Company, 1904, páginas 11-12, citado por Zeitlin, página 113.

¹⁹⁴Marx, Carlos "El Capital", México, Fondo de Cultura Económica, 1979, tomo I, página 482.

¹⁹⁵Marx, Carlos "El Capital", México, Fondo de Cultura Económica, 1979, tomo I, página 503.

de vapor, la sociedad con el capitalismo industrial"¹⁹⁶.

Por consiguiente, si bien este concepto de fuerzas productivas denota el dominio de la naturaleza por el hombre, tal como se expresa en el avance de la técnica, la ciencia y los instrumentos de producción, también incluye la organización social de la producción, esto es, la cooperación y la división del trabajo entre los hombres¹⁹⁷. Pero la teoría no es meramente tecnológica, ni la tensión entre fuerzas y relaciones (las dos "partes del modo de producción") una mera falta de ajuste entre innovaciones técnicas y su aplicación social. No puede medirse el potencial de las fuerzas productivas sólo por un cálculo tecnológico; en cambio, se le puede liberar mediante la eliminación de las relaciones de propiedad anticuadas; con la supresión de las mismas y formas de organización nuevas y más flexibles se facilita el desarrollo de las fuerzas productivas. A medida que cambia el "modo de producción", se modifican de manera concomitante otras esferas de la conducta social (o subsistemas), por ejemplo la jurídica, la política y la ideológica.

Marx distingue entre centralización, acumulación y concentración (limitada por el grado de desarrollo de la riqueza social). " Si de una parte la acumulación actúa como un proceso de concentración creciente de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo, de otra parte funciona también como resorte de "repulsión muchos capitalistas individuales entre sí". Esta dispersión del capital global de la sociedad en muchos capitales individuales y esta repulsión de sus partes integrantes entre sí aparecen contrarrestadas por un movimiento de atracción. No se trata ya de una "concentración" de los capitales existentes", de la acumulación de su autonomía individual, de la expropiación de unos capitalistas por otros, de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso se distingue del primero en que "sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones; en que, por lo tanto, su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación. El capital adquiere, aquí, en una mano, grandes proporciones, porque allí se desperdiga en muchas manos. Se trata de una verdadera centralización, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración"¹⁹⁸. La concurrencia y el crédito son "las dos palancas más poderosas de centralización de capitales"¹⁹⁹. Las

¹⁹⁶Marx, Karl, "La miseria de la filosofía", Sarpe, 1984, páginas 118-119.

¹⁹⁷Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, página 141.

¹⁹⁸Marx, Carlos "El Capital", México, Fondo de Cultura Económica, 1979, tomo I, página 529.

¹⁹⁹Obra citada, página 530.

masas de capital centralizadas se reproducen e incrementan más de prisa que las otras, convirtiéndose así en nuevas y potentes palancas de acumulación²⁰⁰.

Una de las explicaciones de la falta de elaboración sistemática de un concepto con tanta importancia en el marxismo consiste en que Marx heredó de la escuela clásica no sólo sus conceptos puristas de la economía teórica, sino también sus escasos intentos por ver las leyes económicas en relación con el fondo social e histórico. Sobre esa base construyó su gran amalgama sociológica y económica, en donde las fuerzas de las posiciones económicas y políticas para formar el poder económico y político están estrechamente entretrejidas. Pese a ello, y tal vez por sus objetivos políticos, la escuela marxista nunca ha perdido de vista el problema del poder en la economía, y en los escritos de Engels, Hilderfind, Kautsky, Rosa Luxemburg o Lenin se pueden encontrar innumerables ejemplos de dichos análisis combinados. A diferencia de otros clásicos y modernos, el no veía en el desarrollo un apéndice a la estática económica, sino el tema central: concentró su potencia analítica en la tarea de mostrar el modo como el proceso económico, al cambiar él mismo a causa de su propia lógica intrínseca, cambia constantemente el marco social, de hecho toda la sociedad²⁰¹.

La gran visión de una evolución inminente del proceso económico --que, funcionando de determinado modo a través de la acumulación, destruye de alguna manera la economía y la sociedad del capitalismo concurrencial y produce de alguna manera una situación social insostenible que dará de algún modo nacimiento a otro tipo de organización social-- sigue en pie cuando ya la crítica más enérgica ha destruido todo lo que podía destruir. "este hecho, exclusivamente este hecho", es lo que constituye la grandeza de Marx como analista económico²⁰².

Otros discípulos posteriores, marxistas ellos, no alcanzarían a entender la trascendencia histórica de las relaciones de poder creadas por el capital. Heilbroner dice, por ejemplo, que "los economistas convencionales retroceden ante la insólita idea del capital como una relación de dominio, pero los marxianos olvidan con demasiada frecuencia que la dominación ejercida por el capital emancipa a la sociedad de otros modos de dominación previos²⁰³.

²⁰⁰Obra citada, página 531.

²⁰¹Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 639.

²⁰²Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 498.

²⁰³Heilbroner, Robert L, "Naturaleza y lógica del capitalismo", Ediciones Península, Barcelona, 1990, página 33.

Para nuestro propósito, además de la ya comentada corriente marxista de teóricos del monopolio, citaremos a continuación a otras tres agrupaciones que nos parecen igualmente características y representativas de este enfoque, por centrar también sus análisis en las relaciones de poder: los teóricos del imperialismo, los del papel del Estado en la lucha de clases y, en tercer lugar (por orden de aparente lejanía de la economía, aunque su influencia intelectual resulta mayor que la de los anteriores) los marxistas que focalizan o extienden su mirada hacia el influjo de la cultura.

3.1. Monopolio.

Dentro de la economía marxista, la tradición dominante originada por Hilferding y desarrollada por Kalecki²⁰⁴, Sternberg, Baran y Sweezy, efectúa exactamente la comentada doble identificación entre el capital como cosa y como conjunto definido de relaciones sociales que genera. Eso les lleva a sostener que el capitalismo moderno está regulado en última instancia por los resultados de las relaciones de poder entre los monopolistas, los trabajadores y el Estado.

Es precisamente esa unidad en la dualidad o en la multiplicidad de relaciones sociales, ese enfoque de poder, lo que distingue a todas y cada una de las corrientes marxistas de pensamiento del resto de las escuelas, en especial de las que se autoafirman en la separación de esferas o ámbitos en las relaciones sociales, cual es el caso de la liberal.

A diferencia de los liberales tipo Chamberlin y Robinson, las estrategias y los medios estudiados por los marxistas generalmente tienden a desbordar el marco intraeconómico: no sólo se basan en agentes económicos que emplean medios económicos para fines económicos, sino que lo refuerzan con esquemas de dominación política. Y ello con independencia de que esa dominación tenga fines económicos, como sería el de explotación.

Los marxistas reaccionan ante el hecho de que el poder de los monopolios sea tratado más como la excepción por excelencia del modelo competitivo que como una serie de ejemplos especiales en el campo mucho más amplio de las influencias del poder. Este tipo de análisis está muy bien establecido y puede ser estudiado mucho mejor en su propio contexto²⁰⁵. Se remiten para ello a la competencia como una especie de guerra por el poder total de

²⁰⁴Kalecki, Michael, "Teoría de la dinámica económica", México, Fondo de Cultura Económica, 1956, fue autor de una de las teorías "políticas" del ciclo económico, antes que Nordhaus y Tufte.

²⁰⁵Algunas de las contribuciones más relevantes pueden encontrarse en los libros editados por Hunter (1969) y por McCormick y Smith (1968) en Penguin, así como en Rothschild, K.W (Ed.), "Power in Economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971.

mercado.

Esta noción marxista de competencia define, pues, un proceso, no un estado. Describe un proceso destructivo y antagónico, no una fantasía de equilibrio de competencia perfecta que entrañaría un "capitalismo perfecto"²⁰⁶, aunque su modelo teórico por excelencia, el neoclásico, se basa en una información perfecta, entre otros supuestos. La competencia será una guerra. Para extender la analogía un poco más, el movimiento de capital de una industria a otra corresponde a la determinación del territorio (sitio) de batalla; el desarrollo y adopción de tecnología corresponde al desarrollo y adopción de las armas de guerra (la carrera armamentista); y la competencia de una firma contra otra corresponde a la batalla misma. En todo esto nunca puede haber garantía para ningún capital individual de que recibirá alguna ganancia, sin considerar la tasa media de ganancia social, un promedio de los resultados de cientos de miles de batallas peleadas en una variedad de terrenos y con variedad de armas.

En cualquier caso, no hay que esperar a la polémica amplificada en los años treinta por Robinson y Chamberlin para encontrar la posición marxista. El propio Marx, en su primer análisis del beneficio, recogido en "Manuscritos: economía y filosofía", advertía una tendencia hacia la concentración monopolística del capital en un número de manos cada vez menor, tendencia que llevaría al aumento de los beneficios totales y al aumento de la miseria global de la clase trabajadora. En el esquema general y posterior de Marx, la evolución social es movida por una fuerza inminente o necesariamente intrínseca a la economía del beneficio²⁰⁷. Esta fuerza es la acumulación: bajo la presión de la competición, cada empresa se ve obligada a invertir la mayor cantidad posible de sus beneficios en su propio aparato productivo y obligada a invertir principalmente en capital tecnológico, buscando siempre máquinas de tipos nuevos que le dan una ventaja al menos temporal sobre sus competidores²⁰⁸. De manera similar, y tras considerar la

²⁰⁶Shaikh, Anwar, "Valor, acumulación y crisis", Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990, páginas 83-89.

²⁰⁷Schumpeter, Joseph A., "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, página 757.

²⁰⁸Pérez Royo, Javier, en el artículo "Una campaña hobbesiana", EL PAIS, 21 de febrero de 1993, traza una interesante y original relación entre la teoría del pacto social de Hobbes (por la base de igualdad entre los individuos que genera inseguridad radical se hace necesario el pacto social, el Estado) y la competencia (que Pérez Royo atribuye a la causa del miedo). "Lo que mantiene viva a la producción basada sobre el capital es el miedo del empresario a ser expulsado del mercado. No es la competencia, no; es el miedo lo que convierte al capital en capital, pues lo específico de esta relación social de producción es la obtención de beneficio a fin de seguir

producción capitalista de mercancías como un proceso de reproducción que es necesariamente de ensayo y error, un proceso de regulación tendencial en el que discrepancias y errores de una clase producen constantemente otros de clase opuesta, un proceso donde "el movimiento total de este desorden es el orden"²⁰⁹, Marx se refiere a la competencia capitalista como una "guerra", una "competencia de capitales" en la que "cada capital individual lucha para capturar la más grande porción posible del mercado, suplantando a sus competidores y excluirlos del mercado".

Marx, aparte de lo que luego señalaría en "El capital", dedica un capítulo al monopolio y la competencia en su obra "La miseria de la filosofía", donde critica la posición de Proudhon. mantenía este socialista utópico que la competencia es necesaria para "el advenimiento de la igualdad", aunque el principio es la negación de sí mismo ("el monopolio es el término fatal de la competencia, la cual lo engendra por una negociación incesante de sí misma, por lo que no se trataría de destruirla, cosa tan imposible como destruir la libertad, sino encontrar su equilibrio, "su policía).

Marx argumenta que la sociedad burguesa es la asociación que se funda sobre la competencia. La tesis fue el monopolio feudal anterior a la competencia, su antítesis la competencia y su síntesis el monopolio moderno, que es la negación del monopolio feudal en tanto que supone el régimen de competencia, y que es la negociación de la competencia en cuanto monopolio. Tras citar el "Curso de economía política" de Rossi, quien distinguía entre monopolios artificiales y naturales, Marx dice que "los monopolios feudales son artificiales, es decir, arbitrarios, y los monopolios burgueses naturales, es decir, racionales". Y añade²¹⁰:

"En la vida práctica se encuentran no solamente la competencia, el monopolio y su antagonista, sino también su síntesis, que no es una fórmula, sino un movimiento. El monopolio

obteniendo beneficio; esto es, el proceso de acumulación. Pero la competencia, el miedo, es lo que le obliga a protagonizar ese proceso incesantemente so pena de desaparecer. Por eso decía Marx que la competencia no es más que la imposición como coacción externa a cada capital individual de las leyes inminentes del capital en general". En suma: un modo de dominación que no sólo opera contra los trabajadores, sino contra los capitalistas. Sobre esta relación competencia-miedo, será interesante el enfoque de los psicólogos que insisten en el sentimiento de un déficit como primer condición para la motivación.

²⁰⁹Marx, Carlos, "Wage and Capital", reimpresso en Marx, Engels Reader, Nueva York, editado por Robert C. Tucker, 1972, página 175, citado por Shaikh, Anwar, "Valor, acumulación y crisis", Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990, página 83.

²¹⁰Marx, Karl, "La miseria de la filosofía", Sarpe, 1984, páginas 154-155.

produce la competencia, la competencia el monopolio. Los monopolistas se hacen la competencia, los competidores devienen monopolistas. Si los monopolistas restringen la competencia entre ellos mediante asociaciones parciales, la competencia se acrecienta entre los obreros; y cuanto más aumenta la masa de proletarios frente a los monopolistas de una nación, tanto más desenfrenada se hace la competencia entre los monopolistas de las diferentes naciones. La síntesis resulta tal, que el monopolio no puede sostenerse más que pasando continuamente por la lucha contra de la competencia".

Sobre la dinámica del monopolio, Marx se anticipó de alguna forma a la teoría de Chamberlin sobre la diferenciación del producto mediante la localización o la imposición de una creencia por la publicidad o cualquier otro medio, con el fin de lograr una ventaja exclusiva que otorga al vendedor control sobre el precio. En el título III de "El capital"²¹, advirtió que los capitalistas deben conseguir ventajas especiales de ubicación y disponibilidad de recursos, acceso al poder, etcétera, para obtener costos unitarios inferiores a los del mejor método utilizado bajo las condiciones generales. Esto ya cobraba importancia en la teoría de la renta de la tierra (donde tanto la localización como la disponibilidad de recursos como la fertilidad son cruciales), teoría que Marx ve como un caso especial de la competencia en el interior de una industria.

Mientras que la teoría clásica y la de Marx apuntan a otro lado, con Ricardo la economía ortodoxa gira hacia el principio de la ventaja relativa de costos como la base del comercio internacional, sin desprenderse de la ventaja absoluta como la base del comercio nacional, de la competencia en el interior del país. En contraste con la teoría de Ricardo, la teoría de Marx implica que el principio de la ventaja absoluta rige sobre la competencia nacional y sobre la internacional. El desarrollo desigual habría que buscarlo así en el libre comercio, como hace Shaikh²¹², y no en sus modificaciones históricas. La aparición histórica del capital monopolista (Hilferding/Lenin), o la formación histórica de diferencias sustanciales en los salarios internacionales (Enmanuel) crean una trayectoria nueva para la ley de Ricardo. Esta trayectoria es acusada del desarrollo desigual que se presenta a nivel mundial. En otras palabras: la ausencia de competencia es la causa del desigual desarrollo internacional, mientras que la teoría básica se mantiene incólume. Pero la consecuencia de Marx para los efectos de nuestra investigación es que la descrita lógica de la acumulación y de la competencia se internacionaliza y, combinada con la presencia del monopolio, va a derivar en las teorías sobre el imperialismo.

²¹Shaikh, Anwar, "Valor, acumulación y crisis", Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990, página 85.

²¹²Shaikh, Anwar, "Valor, acumulación y crisis", Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990.

Antes de llegar a las mismas merece abundar en los desarrollos marxistas del monopolio, presentes especialmente en las teorías sobre la crisis, tanto las basadas en la posibilidad (la noción de ley como resultado de tendencias conflictivas) como en la necesidad (basadas en la noción de ley como expresión de una tendencia intrínseca dominante). En el primer caso, la teoría del subconsumo/estancamiento atribuye este a los planes de ahorro de los capitalistas (para intentar crecer a fin de sobrevivir) y a la tendencia opuesta creada por los planes de inversión (sólo pueden invertir cuando hay fundamento en el comercio a gran escala y aliciente en la formación de una masa crítica por parte de productos, mercados y tecnologías). Los monopolios hacen así el estancamiento virtualmente inevitable en teoría, aunque en la práctica, como observó Sweezy, "el capitalismo monopolista" de posguerra ha disfrutado hasta hace muy poco de "una prosperidad prolongada (...) superior en muchos aspectos a cualquier otra de su historia anterior"²¹³. Pero lo más interesante para nuestra investigación es que la ausencia de estancamiento real se explica por factores contrapuestos de poder: hegemonía norteamericana de posguerra, nuevos productos y tecnologías, gastos militares, etcétera.

Una explicación similar reciben las políticas keynesianas que tanto éxito tuvieron tras la II Guerra Mundial: el monopolio aumenta la tendencia del capitalismo al estancamiento, que cuando comienza a aparecer es contrarrestada por el Estado por medio de estímulos a la demanda agregada. Pero los monopolios responden aumentando los precios, en vez de la producción y el empleo (como harían las empresas competitivas). El empate resultante entre el poder del Estado y el de los monopolios produce estancamiento con inflación: "estanflación"²¹⁴. Si el Estado se retira de la lucha y se atrinchera, entonces tendremos una recesión o tal vez una depresión. En esta perspectiva, la aparición de la crisis es un acontecimiento esencialmente político, debido a la negativa del Estado a hacer frente a los monopolios. Como tal, puede tener soluciones políticas, aunque en esto hay acusadas discrepancias: Sweezy cree que "los propios capitalistas pueden descubrir nuevas formas de manejar el sistema, mientras Harrington, Gordon y otros son menos concluyentes.

Otras teorías de la posibilidad, las de la presión salarial que reduce la tasa de ganancia, abundan en la misma característica de otorgar al Estado el poder de determinar las leyes básicas del movimiento del capitalismo. Es Kalecki²¹⁵ quien mantiene que la intervención estatal transforma la tendencia al subconsumo en presión salarial, aunque entre los defensores más modernos de la presión figuran Roemer, Bowles,

²¹³Sweezy, artículos varios en Monthly Review, mencionado por Saikh en obra citada, página 59.

²¹⁴Sweezy, Harman y Shaikh, citados por Shaikh en obra citada, página 60.

²¹⁵Kalecki.

Armstrong y Glyn.

Como volveremos en detalle al monopolio al describir los movimientos del poder y los fenómenos más característicos en economía, desplazaremos ahora la mirada a la corriente más íntimamente relacionada con ellos: el imperialismo. Algunos economistas mencionados tienen tanta importancia por sus aportaciones al monopolio como al imperialismo, caso de Hilferdind o Sweezy.

3.2. Imperialismo.

Es generalmente admitido que el "corpus" doctrinal sobre el imperialismo tiene sus orígenes en Hobson, economista radical-liberal, aunque encontró en el marxismo el intento más articulado e influyente la supuesta propensión de los estados capitalistas a la expansión²¹⁶. Hobson explicó el expansionismo europeo como resultado de las tendencias subconsumistas del capitalismo moderno y de las manipulaciones particulares de grupos de capitalistas en busca de lucro²¹⁷.

No obstante, había al menos dos precedentes que Marx que resultaron inadvertidos para éste y para sus seguidores. El primero lo ha descubierto Hirschman en Hegel. El segundo, Schumpeter en Mill, quien ya había observado que los amplios ahorros producidos por la mecanización sustituyen fácilmente las reducciones del fondo de los salarios causadas por ella misma "o se desparramarían por las colonias, etcétera"; Marx, dice Schumpeter, "habría debido gustar de esa argumentación, que ofrece una espléndida sugestión de la teoría socialista del imperialismo, pero no muestra gratitud al usarla"²¹⁸.

Por su parte, Hirschman ha tratado de demostrar, en su obra "De la economía a la política y más allá"²¹⁹, que Hegel formuló en 1821 una teoría económica del imperialismo no aprovechada luego por Marx, quien no llegó a formular ninguna teoría al respecto.

Muy similar a las ideas expuestas 80 ó 90 años más tarde por J.A Hobson y Rosa Luxemburgo, las ideas de Hegel aparecen en los párrafos 245 y 246 de su "Filosofía del derecho", después de que se ocupara de la expansión de la población y de la industria dentro de lo que ahora se llamaría un modelo de economía cerrada,

²¹⁶Daalder, Hans, "Imperialismo", Enciclopedia de las Ciencias Sociales, 1968, vol 5, página 635.

²¹⁷Hobson, John A. (1902), "Imperialism: A Study", 3ª ed. London, Allen & Unwin, 1948.

²¹⁸Schumpeter, Joseph A., "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, página 756.

²¹⁹Hirschman, Albert O., "De la economía a la política y más allá", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 213-224.

proceso que conduce a la "acumulación de riqueza" y a la "subdivisión y restricción de trabajos particulares y en consecuencia a la dependencia y miseria de la clase ligada a ese trabajo". En el párrafo 245 Hegel completa su tratamiento del modelo de economía cerrada, al afirmar que cuando aumenta la desigualdad en la distribución del ingreso será imposible vender todo lo que se produzca; ni la asistencia directa a los pobres ni su empleo productivo pueden curar la situación resultante de la sobreproducción o el subconsumo. Por tanto, como concluye Hegel en el párrafo siguiente, la sociedad civil --o "esta sociedad civil en concreto", frase que señala a Inglaterra-- debe traspasar sus límites y conquistar mercados nuevos. En el párrafo 248 vuelve a referirse a la "actividad colonizadora a que se ve empujada la sociedad civil madura".

Hirschman observa en estos textos los tres elementos principales en que se basaron algunas de las principales teorías posteriores sobre el imperialismo: la creciente desigualdad en la distribución del ingreso; como resultado de lo anterior, la deficiencia temporal o permanente del consumo en relación a la producción, y la búsqueda de nuevos mercados externos por parte del país capitalista avanzado en países que todavía no hayan sido "abiertos" por la empresa capitalista.

Estas opiniones, o por referencia directa las de Hobson, fueron sistematizadas por numerosos marxistas y adquirieron gran notoriedad pública durante el período de entre guerras, gracias al debate y a los esfuerzos propagandísticos de grupos dispares, así como a la obra de Lenin²²⁰ "El imperialismo, etapa superior del capitalismo" (1917), donde se calificaba el fenómeno como el más importante de nuestra época. Todos coincidían en atribuir la expansión europea y norteamericana a los cambios internos de un sistema capitalista en formación; incluso hubo quien llegaría a atribuirlo más tarde a una alianza entre las masas y el capital, caso de Hannah Arendt²²¹. Pero el desacuerdo entre todos ellos era manifiesto sobre las causas del fenómeno, aun cuando predominaran las relacionadas con el poder económico, político o militar.

Mientras Hobson apuntó en 1902 el deseo de conseguir nuevas posibilidades de inversión, los marxistas alemanes y austriacos esgrimían razones derivadas de las tendencias del capital. Así, Bauer²²² en 1907 y Hilferding en 1910 preferían centrar la explicación en la política de poderosos grupos capitalistas o de "capitalistas financieros" ansiosos de superar el cíclico de

²²⁰Lenin, Vladimir I. (1917), "El imperialismo, etapa superior del capitalismo", en "Obras Completas", 2ª edición, tomo XXIII, Buenos Aires, Cartago, 1970.

²²¹Arendt, Hannah, "The Origins of Totalitarianism", 2ª ed., New York, Meridiam, 1958.

²²²Bauer, Otto (1907), "Die Nationalitätenfrage und die Sozialdemokratie", 2 vols, Viena, Wiener Volksbuchhandlung, 1924.

crecimiento de los beneficios, de encontrar una inversión rentable al capital ocioso resultante de la tendencia al monopolio, o de conseguir mercados protegidos lo más amplios posibles, a explotar por trust y cárteles como base para la lucha posterior por el mercado mundial. Por su parte, Rosa Luxemburgo²²³, que predicaba al igual que Lenin la inevitabilidad de las guerras mundiales, apuntaba en 1913 una condición necesaria para el crecimiento del capitalismo: alimentar la demanda efectiva con grupos y sociedades no capitalistas. Otros análisis marxistas menos conocidos fueron los de Sternberg en 1926, Grossmann²²⁴ en 1929, Bukharin²²⁵ en 1918, a los que se sumaron economistas norteamericanos (Sweezy en 1942 y Baran y Sweezy en 1966) y numerosos escritores radicales ingleses: Dobb²²⁶ en 1937, Brailsford²²⁷ en 1914, Woolf²²⁸ en 1920, etcétera.

La usual identificación entre capitalismo, colonialismo e imperialismo se haría menos frecuente en el mundo occidental desde la II Guerra Mundial. Tres razones han sido apuntadas al respecto: la política de agresión no había procedido de los países más capitalistas, Europa occidental liquidaba casi todo su sistema colonial a partir de 1945, y China y Rusia aplicaban políticas expansionistas, lo que dio lugar a críticas de "nuevo imperialismo" como las de Seton-Watson²²⁹ en 1961 y Kolarz²³⁰ en 1964. Pero durante la "guerra fría" siguió siendo un factor de propaganda, acusando a Estados Unidos de relevar con un "imperialismo financiero" el de las antiguas potencias coloniales. Ello no impidió el que surgieran brillantes análisis

²²³Luxemburg, Rosa (1913), "La acumulación del capital", México, Ediciones Grijalbo, 1967.

²²⁴Grossmann, Henryk (1929), "Das Akkumulations- und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems", Leipzig: Hirschfeld, 1929.

²²⁵Bukharin, Nikolai I. (1918), "Imperialism and World Economy", New York: International Publishers, publicado inicialmente en ruso.

²²⁶Dobb, Maurice (1937), "Political Economy and Capitalism", Ed. rev. New York, International Publishers, 1940.

²²⁷Brailsford, Henry (1914), "The War Steel and Gold: A Study of the Armed Peace", London, Bell, 1917.

²²⁸Woolf, Leonard, "Economic Imperialism", London, Swarthmore, 1920.

²²⁹Seton-Watson, Hugh, "The New Imperialism", London, Bodley Head, 1961.

²³⁰Kolarz, Walter, "Communism and Colonialism", New York, St. Martins, 1964.

desde los nuevos países independientes, caso del "neocolonialismo" definido así por Nkrumah²³¹: "Una situación en la cual el Estado... es, en teoría, independiente y ostenta todos los atributos externos de la soberanía internacional, pero en la que su sistema económico, y por tanto su sistema político, están dirigidos desde el exterior".

La teoría marxista del imperialismo resulta también relevante porque dio lugar a numerosas críticas, agrupadas por Daalder en tres frentes, por orden de importancia:

-Las que rebaten que las guerras fueran generalmente debidas a razones económicas. Después de que Angell²³² documentara la improductividad de la guerra, cuestionaron su primordial motivación económica el famoso economista Robbins²³³, Wright²³⁴ y Morgenthau²³⁵.

-Las que niegan que el capitalismo fomente de manera especial las tendencias imperialistas. Las tesis de Lenin habían sido contraargumentadas antes de su elaboración por Adam Smith, Herbert Spencer y Richard Cobden, quienes juzgaban "per se" el capitalismo idóneo para fomentar el entendimiento internacional y las tendencias pacifistas. Incluso un marxista como Kautsky²³⁶ preveía en 1915 la instauración de un ultraimperialismo del capital financiero que convirtiera en innecesarias del guerras. Pero la defensa de la racionalidad del capitalismo frente a la irracionalidad del imperialismo corrió a cargo de Schumpeter, quien se alió con Comte y Veblen para mantener que el capitalismo es esencialmente una fuerza democratizadora, individualizadora y racionalizadora, que canaliza las energías potencialmente agresivas en una dirección funcional y relativamente pacífica²³⁷.

²³¹Nkrumah, Kwame, "Neo-colonialism: The Last Stage of Imperialism", New York, International Publishers, 1966, pag. IX.

²³²Angell, Norman (1910), "The Great Illusion: A Study of the Relation of Military Power to National Advantage", New York, Putnam, 1913.

²³³Robbins, Lionel, "The Economic Causes of War", London, Cape, 1939.

²³⁴Wright, Harrison, "The New Imperialism: Analysis of Late Nineteenth-century Expansion", Boston, Heath, 1961.

²³⁵Morgenthau, Hans (1948), "Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace", New York, Knopf, 1960.

²³⁶Kautsky, Karl, "Die Internationalität und der Krieg", Berlin, Vorwärts, 1915.

²³⁷Aron, Raymond, "The Leninist Myth of Imperialism", Partisan Review 18, pp. 646-662.

-Las que refutan la explicación del colonialismo del siglo XIX como resultado exclusivo de los intereses de los capitalistas. A las numerosas evidencias empíricas de que las inversiones europeas posteriores a 1870 fueron a parar a otros estados independientes de Europa (Staley²³⁸, Hobson (Charles K)²³⁹, Feis²⁴⁰, Cairncross²⁴¹, Imlah²⁴², Segal y Simon²⁴³ se suman algunos contraejemplos contra la identidad del capitalismo con el colonialismo (caso de Suiza y los países escandinavos), así como de la correlación entre capitalismo monopolista e imperialismo (Feis, Langer²⁴⁴, Cairncross y Blaug²⁴⁵). También se ha documentado que, si bien los intereses particulares han impulsado a menudo la expansión colonial y frecuentemente se han aprovechado de ella, muchas veces los comerciantes e inversores han sido utilizados como instrumentos por monarcas y gobiernos lanzados a la expansión colonialista por otras razones; es decir, los intereses particulares han resultado por lo general insuficientes cuando no existían esos otros motivos.

En suma, aunque por lo general las fuerzas capitalistas defensoras del imperialismo fuesen más fuertes, hay que complementar la explicación con otros factores de la tendencia a la expansión, como haremos ya en el capítulo de aplicaciones de la tesis, epígrafes 3.1.1.1.2 (motivaciones políticas) y 3.1.1.1.3 (motivaciones de poder).

3.3. Estado, clases y conflicto.

Una de las pocas frentes donde marxistas y neomarxistas han seguido la letra y el espíritu de la teoría de Marx se centra en el inequívoco origen del poder, ubicado por todos en la

²³⁸Staley, Eugene, "War and the Private Investor", Garden City, New York, Doubleday, 1935.

²³⁹Hobson, Charles K., "The Export of Capital", London, Constable, 1914.

²⁴⁰Feis, Herbert (1930), "Europe, the World's Banker", 1980-1914, New York, Kelley, 1961.

²⁴¹Cairncross, Alexander, "Home and Foreign Investment, 1870-1913", Cambridge Univ. Press, 1953.

²⁴²Imlah, Albert, "Economic Elements in the Pax Britannica", Cambridge Mass: Harvard Univ. Press, 1958.

²⁴³Segal, Harvey, y Simon, Matthew, "British Foreign Capital Issues 1865-1894", "Journal of Economic History 21: 566-581, 1961.

²⁴⁴Langer, William (1935), "The Diplomacy of Imperialism 1890-1902", New York, Knopf, 1951.

²⁴⁵Blaug, Mark, "Economic Imperialism Re-visited", Yale Review 50: 335-349, 1961.

explotación y la lucha de clases.

Siempre que Marx o Engels se refieren a los conceptos de poder o de autoridad, así como a los conceptos afines, como el de dominio, etcétera, los sitúan en el campo de las relaciones de clase: el caso es aún más claro en Lenin, para quien el campo de la "acción de las fuerzas sociales", de "las relaciones de fuerza" o de las "relaciones de poder", está circunscrito como campo de la lucha de clases. Las relaciones de las clases son relaciones de poder²⁴⁶. Los conceptos de clase y de poder son afines y compartidos a lo largo y ancho del marxismo. No resulta nada extraño que se les vincule con el Estado.

Al margen de los recursos tópicos de expresiones como las de "El manifiesto comunista" en el sentido de que el gobierno es el comité ejecutivo para la gestión de los intereses de la clase capitalista, los desarrollos que interesan a nuestra investigación se registran en la segunda mitad del siglo XX cuando la visión marxista de las clases se contraponen con la weberiana en los siguientes aspectos, respectivamente:

-Centralidad de la producción versus el mercado.

-Énfasis en la estructura versus en la formación de clase y en la movilidad.

-Énfasis en la división social del trabajo versus la identidad social y política de los agentes.

El marxismo define la lucha de clases como lucha política y explica el poder político en función de las relaciones económicas con las cuales mantiene una relación instrumental. Esta subordinación funcional se deriva de la misma idea de explotación que vimos en otros apartados. Como variante de la explotación general, la explotación capitalista radica para Marx en la apropiación del trabajo de una clase por otra como consecuencia de las diferencias de medios de producción no humanos. De ahí que la estructura de producción de una sociedad determine en última instancia su estructura de clases (la burguesa o poseedora de los medios de producción y la proletaria o no poseedora), que hasta las manifestaciones culturales de la sociedad civil sean función de dicha estructura de clases y que la evolución del proceso social de producción altere también los datos sociales. En virtud de las posiciones de esas clases, que no son sólo categorías analíticas²⁴⁷, sino sujetos de la historia, sus intereses son antagónicos. La resultante lucha o guerra de clases produce los mecanismos --económico y político-- que consuman la tendencia de la evolución económica a cambiar

²⁴⁶Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXI Editores, México, 1969, página 117.

²⁴⁷Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 614-615.

(revolucionar) toda organización social y todas las formas de civilización. Tal es la dicotomía que, como apunta Schumpeter, "los medios físicos de producción son capital cuando los poseen los empresarios, pero no lo son si los poseen los trabajadores que los usan".

El concepto de clase se apoya, por tanto, en la idea de dominación. Pero la elección de esa dependencia debilitaría el vínculo entre el análisis de las posiciones de clase y el análisis de los intereses objetivos, como observaría posteriormente Erik O. Wright, uno de los neomarxistas obligados en la segunda mitad del siglo XX a buscar explicaciones al fenómeno de la extensión de las clases medias. Más adelante veremos cómo lo hacen él y otros neomarxistas.

Aunque ya hemos advertido que no es a nuestro propósito la conversión marxista de la lucha de clases en argumento de la historia lo que da relevancia a su enfoque de poder, sino el considerar bajo el capitalismo a todas las relaciones sociales como relaciones de poder, sus teóricos del Estado y de la lucha de clases reafirman ese carácter economicista y materialista. Claro que ambos rasgos no son exclusivos del marxismo, sino que parecen compartidos hasta por quienes quieren diferenciarse mediante el recurso a la separación de esferas, expediente que revela al mismo tiempo motivaciones ideológicas y metodológicas, como confirmarán quienes desde el liberalismo vayan a formular posteriormente teorías económicas de la democracia.

La aportación marxista, vivificada por los teóricos del imperialismo, del monopolio y de la teoría de la dependencia, adquiere nueva dimensión a través de la renovación de los vínculos entre esferas²⁴⁸, para los que se encuentra ascendencia en la relación feudal de "dominium", que era a la vez "económica" y "política" en su fundamento mismo.

En los años setenta sus aportaciones se hacen patentes mediante los enfrentamientos entre el sociólogo político británico Miliband²⁴⁹ y Poulantzas, marxista althusseriano²⁵⁰,

²⁴⁸Guerreau, Alain, "Política/Derecho/Economía/Religión: ¿Cómo eliminar el obstáculo?", en Pastor, Reuna (Comp.), "Relaciones de poder, de producción y parentesco en la Edad Media y Moderna", Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1990, p. 462-3.

²⁴⁹Miliband, Ralph, "Análisis de clases", en Giddens, Turner y otros, "La teoría social hoy", 1990; "State Power and Capitalist Democracy", en Resnick y Wolff (eds.), "Rethinking Marxism", Nueva York, Autonomedia, 1985; "State Power and Class Interests", New Left Review, 138, 1985, y "Capitalist Democracy in Britain", Londres, 1982.

²⁵⁰Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXI Editores, México, 1969, y "Estado, poder y socialismo", Madrid, siglo XXI, 1979, entre

lo que significa que comparte la idea de que las clases existen solamente en una relación de lucha de clases, a diferencia del concepto de clases orientado a la estratificación²⁵¹. Es este uno de los de los debates sobre el poder más importantes registrados en los últimos años, y cuyo tema fundamental fue la subjetividad y la interpretación del Estado como un sistema de poder.

Ambos veían en los análisis de Foucault el peligro de caer en las peligrosas aguas del idealismo, además de que le imputaban el fracaso por su rechazo a reconocer de donde venía "verdaderamente" el poder. Este origen del poder era, por supuesto, la explotación y la lucha de clases.

Poulantzas había derivado previamente hacia este campo el foco de los problemas conceptuales del poder: "El concepto de poder tiene como lugar de constitución el campo de las prácticas de clase (que él entide como lucha de clases)."²⁵² Poulantzas propuso ver el Estado como una serie de estructuras objetivas, un sistema dentro del cual los individuos serían los "portadores". El aparato estatal no podía ser reducido a simples relaciones interpersonales. El fallo del análisis de Miliband fue, para Poulantzas, su compromiso con la "problemática del sujeto". Importaba poco que los dos términos apenas hubieran sido elaborados a través de la historia del análisis marxista, y que su papel como fuerzas determinantes se resistiera a pruebas tanto empíricas como conceptuales. La teoría marxista, al menos en cuanto a Poulantzas, especificaba un campo de verdad que tenía como una de sus funciones principales el juzgar otros sistemas de pensamiento, sobre todo en aquellos casos donde pareciera que se iba a llevar a cabo un programa político similar al marxista.

Miliband defendía un punto de vista parcial e intersubjetivo de la élite estatal; la represión estructural no debía ser vista como una mera reducción de aquéllos que hacen funcionar el Estado a meros funcionarios. Pero esto servía tan solo para meter al debate en un círculo vicioso, pues nunca se abrió a la posibilidad de que los sujetos no fueran más que el producto de un largo proceso de formación histórica. Miliband, después de reconocer que el control efectivo dirigido a la explotación es perfectamente posible sin propiedad personal (caso de los ejecutivos, los eclesiásticos en la edad media o el mismo estado como extractor de plus-trabajo sin intervenir necesariamente en

otras publicaciones.

²⁵¹Therborn, Göran, "The ideology of Power and the power of ideology", Londres, Verso, 1980, página 9.

²⁵²Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXI Editores, México, 1969, página 117.

la propiedad personal)²⁵³, señala que en el capitalismo contemporáneo el poder económico (el control del poder de las grandes corporaciones empresariales) y el poder estatal (el control de los medios de la administración y coerción estatal) están institucionalmente separados, incluso aunque los nexos entre las dos formas de poder son múltiples e íntimos, como veremos con mayor detalle al analizar las teorías sobre las élites.

Algunos años más tarde Poulantzas modificó su negativa a creer que hubiera algo que estudiar al nivel de las variadas prácticas de la subjetividad. Su adversario, sin embargo, opinaba de modo diferente. En una discusión sobre las investigaciones de Michael Foucault, sugirió que poseían un gran valor, pues su mérito radicaba en la atención prestada al proceso disciplinario de la normalización como un aspecto de las técnicas de poder.

En los argumentos de Miliband ya era explícita la influencia de otros neomarxistas que, lejos del fundamentalismo de Poulantzas, trataban de explicar la afluencia de la sociedad de clases medias. Una vez que Wright había apuntado que los conceptos de dominación y subordinación resultaban centrales, hasta el punto de que, para que la propiedad sea base de una relación de clase, los derechos de propiedad deben implicar dominación sobre la actividad de los trabajadores²⁵⁴, la aportación más sugestiva procedió de John Roemer, cuya "Teoría general de la explotación y la clase" se basa en la teoría de los juegos.

Para Roemer, la explotación radica en la desigual distribución de bienes productivos, y esta distribución explica las relaciones de intercambio que se generan a partir de ella. Así, las relaciones de explotación no tienen por qué limitarse a la esfera de la producción, como pretendía tradicionalmente la teoría marxista. No son exclusivas del mercado de trabajo, sino que se dan también en el mercado de crédito, siendo ambos mercados "funcionalmente equivalentes" a efectos del principio de correspondencia entre explotación y clase que postula su teoría. "Mi conclusión", afirma, "es que el trabajo puede ser tan explotado si alquila capital como si es alquilado por el capital. La cuestión central es la posición de riqueza del trabajador y no el mercado que se usa (...) Es un error elevar la lucha entre los trabajadores y los capitalistas en el proceso de producción a una posición teórica más privilegiada que la desigual propiedad de activos de producción".

En su explicación de las clases, Roemer dice que la estructura de clases del capitalismo se deriva de la coexistencia de tres tipos de bienes productivos (añade a los clásicos medios

²⁵³Miliband, Ralph, "Análisis de clases", en Giddens, Turner y otros, "La teoría social hoy", 1990.

²⁵⁴Wright, Erik E., "Clases, crisis y estado", Madrid, Siglo XXI, 1983, página 331.

de producción los "bienes de organización" y los "bienes de cualificación") y de sus relaciones consiguientes (en cuanto relaciones de producción entre quienes poseen tales bienes y quienes no los poseen). La combinación cruzada de esos medios y relaciones proporciona una matriz de doce posiciones²⁵⁵.

Tras esta influencia, en sus últimos trabajos, Wri^{gh}²⁵⁶ admite como avance el concepto "bienes de organización" y tiende a poner énfasis en los aspectos dinámicos de clase, que se definen menos por la posición que por la expectativa de seguir una determinada trayectoria ocupacional. Así, hasta en el neomarxismo el concepto de clase media queda reservado no ya para cualquiera de las posiciones que se definen por la posesión de algún bien productivo (sea organizativo o de cualificación), sino por la ocupación de los llamados empleos estratégicos, de posiciones que implican compromiso y responsabilidad respecto a los objetivos de la organización (sea esta la empresa o el Estado) y que permiten alcanzar control sobre ella.

Al final de la cuerda por la que se ha deslizado la visión marxista de las clases desde la inicial "comunidad de intereses materiales" a la posterior "comunidad de experiencia" o de oportunidades vitales, e incluso a una tercera fase de "capacidad de acuerdo" o acción colectiva para defender la comunidad de intereses, se encuentran los teóricos weberianos y neoweberianos, tan influidos por el marxismo como influyentes en su evolución, aunque han mantenido polémicas con los neomarxistas. Se trata de Renner²⁵⁷, Schumpeter²⁵⁸, Dahrendorf²⁵⁹, Rizzi, Burnham, Djilas, David Lockwood, John Golthorpe, etcétera), así como otros numerosos teóricos de la "clase dirigente" o del conflicto²⁶⁰.

²⁵⁵González, Juan Jesús, "Clases sociales: estudio comparativo de España y la Comunidad de Madrid 1991", Madrid, Comunidad de Madrid, 1992, página 28.

²⁵⁶Wri^{gh}, Erik O., "Classes", Londres, Elek, 1985.

²⁵⁷Renner, Karl, "Mensch un Gesellschaft", Viena, 1952.

²⁵⁸Schumpeter, Joseph A., "Capitalismo, socialismo y democracia", Madrid, Aguilar, 1968.

²⁵⁹Dahrendorf, Ralf, "Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial", Madrid, Rialp, 1959.

²⁶⁰Anteriores al auge del neomarxismo en la década de los sesenta son Bendix, Reinhard, y Lipset, Seymour Martin, "Class, Status and Power", Nueva York, 1953; Barber, Bernard, "Social Stratification", Nueva York, 1957; y Lenski, Gerald, "Poder y privilegio". La teoría neomarxista cuenta también con las aportaciones de Crompton, Rosemary, y Gubbay, John, "Economy and Class Structure", Nueva York, 1978. Más próximos a los neoweberianos, aunque con pretensiones de síntesis, están Giddens, Anthony, y Parkin, Frank, con diversas publicaciones cada uno.

A todos ellos se les puede aplicar lo que escribiera Poulantzas: "El objetivo central de esas teorías es tratar de rebasar una concepción "economista" de las clases sociales según la cual estas serían definidas exclusivamente en el nivel económico de las relaciones de producción, y principalmente en función de su relación con la propiedad. Ellos fundan las clases en la distribución global del poder en el interior de las sociedades caracterizadas por una organización global de dominio-subordinación consistente en una distribución desigualitaria de aquel poder en todos los niveles²⁶¹.

Alimentadas desde la sociología y la antropología, esas polémicas entre los influidos más o menos por Marx o por Weber se han extendido a los estudios empíricos sobre posición de clase sociales e ingresos económicos, a los partidarios de las clases sociales y a los de la simple estratificación. Este conflicto, a la vez ideológico y científico, se polarizó así²⁶²:

-A) Desde la izquierda se acusó a la teoría de la estratificación de ser un maquillaje destinado a encubrir una realidad de explotación, dominación y conflicto. Tal teoría había de denunciarse como conservadora (o "funcionalista") y utilizar en su lugar la única correcta: la de las clases.

-B) Para una gran variedad de estudios, la teoría de clases pudo tener valor descriptivo y explicativo en el siglo pasado, pero que habría quedado obsoleta: no servía para las sociedades avanzadas.

Había otras dos posiciones en las que no se daba la polarización científica e ideológica anterior:

-C) La estratificación social y las clases sociales son fenómenos sociales diferentes y coexistentes, como apuntaba Sorokin.

-D) Sólo hay un fenómeno: la desigualdad social. Estratificación y clases son nombres diferentes de la misma cosa. A lo sumo: las clases sociales constituyen la forma peculiar de manifestarse la estratificación en las sociedades industriales modernas.

Conforme avanza los comentados desarrollos, la teoría de clases se diluye en numerosas derivaciones como las teorías de la movilidad social, el conflicto y el cambio social, la segmentación, el urbanismo, etcétera.

La teoría de la segmentación propiamente dicha guarda

²⁶¹Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXI Editores, México, 1969, página 118.

²⁶²Beltrán, Miguel, "Estratificación y clases sociales", Madrid, "Igualdad", número 4, 1992, páginas 6-7.

estrecha relación con el marxismo, mientras la teoría del mercado dual (Michael Piore, Van Parjs y otros) se identifica con la escuela institucionalista americana. Pero ambas parten de la idea de posición de clase como situación o capacidad de mercado²⁶³.

Especial interés merece el influjo de la lucha de clases en numerosos teóricos modernos del conflicto, entre ellos Dahrendorf, Tilly, Davies y Gouldner. Para Dahrendorf, como para Marx, el conflicto es el principal factor estructural de la historicidad de las sociedades humanas. Pero Dahrendorf se inspira también en Weber y señala que el poder se halla en relación con la persona: puede depender de la fuerza física de un individuo, de su talento de un carisma, tanto como del lugar que ocupa. En su obra "Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial"²⁶⁴, dice que la autoridad, por el contrario, está estrechamente vinculada al puesto ocupado o al rol desempeñado en una organización social. Por tanto, al buscar las fuentes estructurales del conflicto, sólo cabe encontrarlas en la autoridad y no en el poder. Dahrendorf se ocupa de la autoridad²⁶⁵, que dice tiene una "distribución dicotómica", más desigual que la riqueza: algunos detentan autoridad, en tanto que otros se ven absolutamente privados de ella. La dicotomía de la autoridad entraña lógicamente la dualidad de los oponentes, y la oposición de intereses es conflicto de intereses. Por ser la autoridad esencial a la organización social, también el conflicto, que puede analizarse con dos escalas: intensidad (energía desplegada) y violencia (medios). El conjunto de personas que posee una cierta organización constituye un grupo de interés, algo más avanzado que el "cuasigrupo" (estudiantes, consumidores, etcétera), que son categorías sociales más que grupos. El grupo de interés sirve así para cristalizar las razones del conflicto, explicitarlas y polarizar la acción de las personas y de los subgrupos; para que así sea, los "intereses latentes" tienen que convertirse en "intereses manifiestos", mediante la consciencia, por lo que son factores mucho más poderosos de conflicto y en torno a ellos se constituyen los grupos de interés activos (partidos políticos, sindicatos, movimientos sociales, etcétera).

Otra elaboración derivada de la teoría de la lucha de clases es la "acción colectiva eficaz" expuesta por Charles Tilly²⁶⁶. Ese tipo de acción eficaz, la que culmina en la revolución, se

²⁶³González, Juan Jesús, "Clases sociales: estudio comparativo de España y la Comunidad de Madrid 1991", Madrid, Comunidad de Madrid, 1992, página 26.

²⁶⁴Dahrendorf, Ralf, "Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial", Madrid, Rialp, 1959.

²⁶⁵Rocher, Guy, "Introducción a la sociología general", Barcelona, Herder, 1990, página 497 y siguientes.

²⁶⁶Tilly, Charles, "From Mobilization to Revolution", Reading, Mass: Addison-Wesley, páginas 7-10.

desplaza generalmente desde (1) la organización a la (2) movilización, a (3) la percepción de los intereses compartidos y, finalmente, el surgimiento de oportunidades concretas para actuar eficazmente. Su acción colectiva es la dirigida a desafiar o tratar de derrocar un orden social existente (es decir, a crear otro orden nuevo, función que venimos asignando al poder, que en su desempeño crea nuevas estructuras y relaciones dentro del sistema). La organización puede ser espontánea o no. La movilización alude a las mentas en las cuales un grupo consigue el control sobre los recursos suficientes para hacer posible la acción colectiva. Tales recursos pueden comprender el suministro de bienes materiales, apoyo político o armamento. El "interés común" de quienes se implican en la acción colectiva, que perciben como las pérdidas y ganancias alcanzables, probablemente mediante sus políticas o tácticas. Algún interés común subyace siempre a la movilización para la acción colectiva. La oportunidad radica en que pueden producirse sucesos fortuitos que proporcionen oportunidades para perseguir los propósitos revolucionarios; en las revoluciones no hay inevitabilidad. Es decir: Tilly se sitúa cerca de la complejidad caótica, como haremos nosotros en el capítulo 8.

El modelo de Tilly responde a una crítica a la teoría de las revoluciones de James Davies (1962, Brinton, 1965), tesis útil para comprender las conexiones entre las revoluciones y el desarrollo económico y social moderno²⁶⁷, si bien Tilly dice que no muestra cómo ni por qué se movilizan los distintos grupos. Davies mantiene que la privación o la pobreza constante no convierten a las personas en revolucionarias. Es más probable que las revoluciones sucedan cuando hay una "mejora" en las condiciones de vida. Una vez que los estándares han comenzado a elevarse, también crecen las expectativas de la población. Si la mejora en las condiciones reales se frena, se crea la propensión a la revuelta, porque se frustran las expectativas crecientes. Estupenda explicación de las paradojas de los ciclos económicos y políticos en España y en la Comunidad Europea.

Gouldner²⁶⁸, uno de los principales teóricos de la gerencial Nueva Clase, está más distanciado de Marx e incluso de Weber; sus influencias más directas fueron André Gorz²⁶⁹, Harry

²⁶⁷Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 651.

²⁶⁸Gouldner, Alvin, "El futuro de los intelectuales y el ascenso de la Nueva Clase", Alianza Universidad, Madrid, 1990; "La sociología actual: renovación y crítica", Alianza Universidad; y "La dialéctica de la ideología y de la tecnología", Alianza Universidad.

²⁶⁹Gorz, André, "Strategy for Labor", Boston, 1974, y "Adieux au prolétariat", París, Galilée, 1980.

Braverman²⁷⁰, aunque no atribuye al fenómeno tanto como ellos una explicación funcional. En la lucha de clases, la influencia de una clase es siempre función de la fuerza o debilidad crecientes de otros con los que compete, y no puede ser estimada fuera del contexto total de las clases. Su examen sistemático de la noción autonomía-dependencia funcional y su relación con el poder lo desarrolló en "La sociología actual": La influencia de la Nueva Clase depende en parte (pero sólo en parte) de su significación funcional, depende en parte de su posesión de los requisitos socialmente especificados de cargos privilegiados como los de educación, de su autonomía funcional relativa, de su habilidad para la acción política y su capacidad de movilizarse a sí misma y otros, de su cantidad y la de sus aliados, de su voluntad de poder y, muy decisivamente, de la situación de las otras clases con las que compete. En su crítica al "Manifiesto comunista", dice que en la serie de la historia de la lucha de clases (hombres libres y esclavos, patricios y plebeyos, señores y siervos, maestros gremiales y oficiales y burguesía y proletariado) había una regularidad no explícita: los esclavos no sucedieron a los amos, los plebeyos no vencieron a los patricios, los siervos no derrocaron a los señores, los oficiales no triunfaron sobre los maestros. La clase baja nunca llegó al poder. Tampoco parece probable que esto ocurra ahora"²⁷¹.

Otro de los campos de influencia marxista donde la preocupación por el poder se ha extendido y ello ha servido para aportar algún teórico reconocido internacionalmente ha sido el urbanismo, donde Manuel Castells ha logrado tanta relevancia como David Harvey en el análisis del urbanismo como un proceso no autónomo, sino que ha de analizarse con pautas de cambio político y económico. Castells ha señalado que los entornos urbanos representan manifestaciones espaciales y simbólicas de fuerzas sociales más amplias²⁷². Además de para buscar beneficios, "los rascacielos simbolizan el poder del dinero sobre la ciudad a través de la tecnología y la confianza en sí mismo, y son las catedrales del período del capitalismo empresarial en auge".

3.4. Papel de la cultura.

La insistencia de la visión marxista en la determinación de la totalidad de las relaciones va a diferenciar a los integrantes de una cuarta corriente, que a partir de aquí describiremos como la dedicada al análisis del poder con claros anclajes en la cultura. Pero su formación será tan heterogénea como para incluir los nombres de Althusser, la escuela crítica marxista o escuela

²⁷⁰Braverman, Harry, "Labor and Monopoly Capitalism", Nueva York, 1974.

²⁷¹Gouldner, Alvin, "El futuro de los intelectuales y el ascenso de la Nueva Clase", Alianza Universidad, Madrid, 1990, página 131.

²⁷²Castells, Manuel, "Movimientos sociales urbanos", 1983, y "La cuestión urbana", 1977, Madrid, Siglo XXI.

de Frankfurt y hombres como Lacan.

Sin embargo, de alguna forma todos combinan el radicalismo de los análisis de Weber y la crítica de la dominación racional con una modernización del materialismo histórico, a través de desviar la atención desde lo económico a lo cultural. Esta intersección de los pensamientos weberianos con los marxistas produciría, como ha observado Miller²⁷³, una inmensa cantidad de trabajos de una gran vitalidad, que todavía persiste. Los principales proceden de los trabajos emprendidos en torno a Horkheimer y el Instituto de Investigación Social de Frankfurt, cuya finalidad era la utilización sistemática de todas las disciplinas de investigación de la ciencia social en el desarrollo de la teoría materialista de la sociedad.

Antes de entrar en las implicaciones de la cultura, anticipemos que entre las investigaciones apoyadas por ese Instituto figura en primer lugar la de Friedrich Pollock²⁷⁴ sobre la economía planificada, de la que surgió el concepto de "capitalismo de Estado". La clase gerencial de las corporaciones capitalistas se había fundido tan íntimamente con las élites del poder político que, como consecuencia, podía tener lugar la plena integración social en forma de dominación administrativa centralizada. Este análisis sería el punto de partida para la teoría global del capitalismo postliberal, además de proporcionar el marco de las investigaciones sobre la teoría de la cultura y la psicología. Es el análisis de Horkheimer, quien considera al estado totalitario, como otros colaboradores, un centro de poder homogéneo, mientras que Neuman y Kirchheimer es un supuesto obvio que la dominación estatal siempre parte de un entretejimiento de los potenciales de poder de diferentes grupos de interés.

Erich Fromm, como Siegfried Bernfeld o Wilhelm Reich, partiría del supuesto de que la integración de los individuos en el sistema de dominación capitalista se producía por medio de la formación social de su carácter psicosexual.

Al concepto de "capitalismo de estado" presentaron objeciones empíricamente fundadas Neumann y Kirchheimer, quienes se oponen a las tendencias del centralismo en el plano de la teoría del poder y, al estudiar la forma de integración política de las sociedades capitalistas avanzadas, llegaron a la convicción de que la primacía de los intereses del capitalismo privado sobre la gerencia estatal de la economía nunca se había quebrantado. Su concepto de "economía totalitaria monopolista" indicaba que el fascismo no había anulado las líneas funcionales del mercado capitalista, que operó con un acuerdo de las élites de la economía, la administración y el partido sobre medidas políticas que en último término mejorarían las oportunidades de

²⁷³Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, páginas 8 y 9.

²⁷⁴Pollock, Friedrich, "State Capitalism", Studies in Philosophy and Social Sciences, 4 (2), página 200 y siguientes.

beneficio monopolistas. Las instituciones de una sociedad no son sino manifestaciones momentáneas de los acuerdos sociales que los diversos grupos de intereses aceptan de acuerdo con su potencial de poder respectivo. Todos estos elementos se integran en un concepto de sociedad en cuyo núcleo se encuentra un proceso global de comunicación entre grupos sociales²⁷⁵. Lo que configura el elemento social a apartir del que se constituye el proceso de integración social son las perspectivas de acción específicas del grupo, no los motivos institintivos producidos por el sistema.

El caso más extremo de implicación de la cultura en el análisis del poder, en cuanto que llega a sustituir la concepción de la ideología por la producción de subjetividad, sería el de Althusser²⁷⁶, que vería en toda ideología la función de constituir individuos concretos en sujetos. Su trabajo en casilla la noción de sujeto en dos aspectos principales. El primero considera que los individuos no funcionan dentro de la teoría marxista como sujetos constitutivos, sino como meros ocupantes de plazas y funciones dentro del proceso de producción. El segundo, que los verdaderos "sujetos" no eran "individuos concretos", "hombres reales", sino meras relaciones de producción. Desde esta percepción, la idea de que las relaciones de producción eran relaciones entre hombres sería considerada una violación de los pensamientos de Marx.

Sí: Althusser era un anti-humanista, además de un estructuralista. Interpretaba la noción marxista de totalidad como una totalidad estructural. Su idea de totalidad estaba dividida en diferentes niveles, y las relaciones entre los diferentes niveles fueron concebidas según un modelo estructural, no por una casualidad estructural.

A través de su noción de los aparatos ideológicos del Estado, Althusser retuvo sus credenciales marxistas, algo debilitadas por su teoría general de la ideología, que encasillaba su cuestión del poder y que le lleva a ver una dualidad en el proceso de producción de sujetos. Los individuos serían producidos como si fueran sujetos constitutivos, pero en y a través de su propia sujeción. El término que Althusser utilizó al respecto fue interpelación. Los individuos eran interpelados dentro de la ideología en orden a que debían aceptar su propia sujeción. Y este proceso dual era una subjetivación. El mecanismo de producción de sujetos a través de la ideología sería así una característica de la ideología en general. Estaría fuera de la historia. Sería una característica eterna de la existencia humana. En palabras de Althusser, estaríamos ante "une énorme bévue", una inmensa omisión.

²⁷⁵Honneth, Axel, "Teoría crítica", en Giddens, Anbthony, y Turner, Jonathan, "La teoría social hoy", Madrid, Alianza, 1990, páginas 445-488.

²⁷⁶Althusser, Louis, "La revolución teórica de Marx", México, Siglo XXI, 1967.

La línea investigadora de Althusser, la de aplicar a temas específicos ideas marxistas, abrió nuevos continentes dentro del conocimiento. Otros probaron sus mieles y sus hieles desde distintas disciplinas, aunque lógicamente pegados a los enfoques económicos del marxismo. Lacan fue uno de ellos, mediante gigantescas investigaciones que combinaban el psicoanálisis con la lingüística. Como Althusser, examinó las relaciones y mecanismos a través de los cuales los individuos humanos eran convertidos en sujetos. Mientras Althusser se dedicaba a examinar el mecanismo que producía los sujetos, Lacan estaba más interesado en las variadas razones que hacían que el sujeto se posicionara dentro de la estructura²⁷⁷.

El sujeto era entendido por Lacan a través de su posición en relación con el "sistema simbólico" y las relaciones entre éste y sus relaciones sociales. Algunos intérpretes lo entendieron como fundamento suficiente para revitalizar el materialismo histórico a través de la teoría lacanniana. Pero se limitó a ofrecer una noción "vis-a-vis" del sujeto; ciertamente, Lacan dijo que "el hombre habla pero es sólo el símbolo el que le ha hecho hombre". El sujeto tenía que ser visto como una red hecha de las propiedades del lenguaje. La estructura del lenguaje se tenía que manifestar a través del sujeto. El sujeto sería el material de las relaciones del discurso.

Por otra parte, Althusser encontró un aliado en el psicoanálisis para sus propuestas de una teoría de la ideología. Michel Pecheux había escogido una ruta parecida, a través de la lingüística y del estudio de los discursos, alianzas de las que se esperaba un esquema que explicara la ideología. Ello daría nueva rienda al estudio de las ideologías generales basadas en las clases, por las que siempre se interesaba el marxismo. Era entrar en el tema de los mecanismos que transforman individuos humanos en sujetos, en seres que actuaban como si hubieran sido constitutivos de su mundo social, entrar pues en el corazón de los "efectos reales" de las estructuras.

Sin embargo, las aportaciones más relevantes al análisis del poder por parte de este marxismo de tintes culturales los aporta la llamada Escuela de Frankfurt. Los trabajos de Horkheimer, Marcuse y Habermas son más instructivos que los de Lukács. Agrupados todos dentro de la conocida como "Teoría crítica", también merecen atención porque todos ellos fueron testigos de un intento construir en torno a la noción del dominio de lo cultural como un campo dotado de su propia efectividad.

Weber había descrito la dominación racional. El capitalismo debía así ser definido como un efecto esencial de la racionalización de todas las esferas de la vida social. Sus efectos serían una dominación que tendría su punto principal en la subjetividad esencial de los individuos, que aportaría la medida de los modelos existentes de dominación. Un examen de cómo

²⁷⁷Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, página 12.

la dominación se mezcla con la noción del sujeto en la teoría crítica nos proporcionará una ruta a través de la cual entender las formas en las que operan las relaciones de poder mediante el despliegue, y no la represión, de la subjetividad.

La teoría crítica ha sido condenada por gran variedad de defensores de la ortodoxia marxista. Uno de ellos ha sido Therborn. Armado con todas las armas althusserianas, detectó en esa teoría una doble reducción de la ciencia y de la política hacia la filosofía, una negativa de los conceptos científicos del materialismo histórico.

Perry Anderson denunció otro fallo. El marco principal del "marxismo occidental" y las razones de su empobrecimiento, para Anderson, radican en su divorcio estructural de la práctica política.

Desde otros presupuestos, Miller ha visto en el análisis de la dominación a través de los escritos de Horkheimer, Marcuse y Habermas cierta incapacidad para examinar el proceso de la constitución histórica y la regulación de la subjetividad. Su interpretación del poder como una capacidad que funciona a través de la subjetividad sólo puede ser entendida con un examen detallado histórico y cultural del variado alcance de las prácticas reguladoras del individuo. En cualquier caso, denuncia una notable separación entre la noción de poder entendida como la actuación de A sobre B, contraria a las preferencias de B, y entre la idea de poder como una multiplicidad de prácticas para la promoción y regulación de la subjetividad.

La Teoría Crítica de Horkheimer, Marcuse y Habermas exhibe diferentes nociones de subjetividad bajo el análisis de la dominación.

Horkheimer instaló en el corazón de su proyecto un propósito filosófico, un entorno de materialismo histórico.

Horkheimer, Adorno y Marcuse compartieron una filosofía de la historia en la que el desarrollo histórico se interpreta como proceso de racionalización técnica que alcanza su completud en el sistema cerrado de dominación de la sociedad contemporánea.

Marcuse empieza desde una posición similar, a pesar de que busca solución al dilema binario de dominación/liberación de la subjetividad, por medio de una solución "dialéctica" derivada de Hegel; mezclar el problema al describir la dominación de la subjetividad del individuo como total.

Habermas busca introducir un "giro lingüístico", no aislar la subjetividad del individuo, sino la intersubjetividad establecida a través de la comunicación, gesto básico para resolver las dificultades del "a priori" de la subjetividad como palanca para analizar los mecanismos de la dominación. Propone una "fundación" universal para las bases comunicativas de la vida social, centrada en las propiedades racionales de los sujetos

individuales, en la intersubjetividad²⁷⁸.

En fin, ese "cóctel" de versiones del marxismo que va desde la teoría del monopolio hasta la introducción de la cultura en la compleja ecuación social del poder, pasando por las teorías del mismo signo sobre el imperialismo y sobre la lucha de clases, no deberíamos considerarlo por más tiempo ajeno a la economía, si de veras queremos afrontar en ella el problema del poder. La especificidad histórica del capitalismo, e incluso su demostrada superioridad económica sobre otros sistemas, parece radicar precisamente en el hecho de que sus relaciones de explotación están casi completamente ocultas detrás de la superficie de sus relaciones de intercambio, tal y como ha visto en el análisis económico marxista Anwar Shaikh²⁷⁹. Por si acaso fallara ese vínculo económico que se presenta tan estrechamente ligado a los demás, las sociedades de clases deben depender fundamentalmente de la ideología, para motivar y racionalizar la división social sobre la cual están asentadas, y en la fuerza, para proveer la disciplina necesaria cuando todo lo demás falla. Compensación económica, ideas y fuerza o amenaza forman así un trípode instrumental del poder del que hablará en su "anatomía" J.K. Galbraith.

4. VISIÓN HISTORICISTA.

La virtualidad de los historicistas a los efectos de una investigación sobre el poder fue la de plantear la cuestión de si la economía podía estudiarse aparte del medio político, histórico y social. Por supuesto, ellos responden que no, aunque con menor énfasis que el intento de Marx de concentrar su potencia analítica en demostrar el modo como el proceso económico --al cambiar él mismo a causa de su propia lógica intrínseca-- cambia constantemente el marco social, toda la sociedad.

Producto como la economía marxiana de la misma raíz de la filosofía hegeliana de la historia (una aproximación a la ciencia de la sociedad), en la variante alemana del historicismo (Wilhelm Roscher, Karl Knies, Bruno Hildebrand, Gustav Schmoller y Friedrich List) sus autores ensalzan la nación y la obra de gobierno. Es un nacionalismo económico que justifica el romántico, la segunda doctrina de los estados nación tras el mercantilismo. Y en ese sentido supone una crítica al liberalismo, importante por sí y porque iría a influir en el

²⁷⁸Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, página 214.

²⁷⁹ En "Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política", Tercer Mundo Editores Bogotá, 1990, página 31.

institucionalismo norteamericano. Uno de sus precursores²⁸⁰ fue Müller, quien sólo merece en "el Schumpeter" una nota a pie de página donde dice: "Si autor hay al que se pueda acusar con fundamento de confundir estado y sociedad, ese autor es el romántico Adam Müller, que llamaba al estado "totalidad de los asuntos humanos"²⁸¹.

Después de que Comte y Smith nos sugirieran cierta relación entre la evolución de la sociedad y la del poder (el primero habla de un estadio religioso o mágico, otro metafísico y otro científico, evolucionismo que según Schumpeter arranca claramente de la ilustración y no difiere esencialmente del de Condorcet²⁸²), el evolucionismo de la escuela histórica y su intento de disponer los estados de la sociedad (económicos, políticos, culturales o la totalidad) está presente en los principales historicistas. List apunta cuatro fases: caza, agricultura, agricultura más manufactura, agricultura y manufactura más comercio. Por este motivo es criticado por el "padre" fundador de la escuela, Karl Knies, aunque según Schumpeter usó la descripción como simple expediente didáctico, con el fin de dejar la idea de que la política económica tiene que enfrentarse con estructuras económicas cambiantes y no puede consistir en un conjunto de recetas inmutables. Bruno Hildebrand hablará de tres etapas (economía de trueque, economía monetaria y económica del crédito). Roscher creía en secuencias análogas a la biología humana (juventud, madurez y vejez). Por su parte, Schmoller expuso cuatro tipos históricos: economía aldeana, urbana, territorial y nacional²⁸³.

La escuela histórica combatió la especulación abstracta tanto de tipo "empirista" benthamista cuanto del tipo "idealista" alemán, porque tales eran los tipos con los que se había identificado el iusnaturalismo; lo que combatía era el iusnaturalismo en sí²⁸⁴. Pero en lo político demostraba amplias influencias del idealismo de Fichte, en especial por la idea de que los individuos, mediante su colaboración viviente, crean un alma colectiva. También denotaba su oposición tanto a la libertad anárquica del liberalismo económico como a la reglamentación

²⁸⁰Spiegel, Henry W., "El desarrollo del pensamiento económico", Barcelona, Omega, 1987, página 489.

²⁸¹Müller, Adam, "Elemente", volumen I, página 60.

²⁸²Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico" Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 501.

²⁸³Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 499-500.

²⁸⁴Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico" Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 487.

anárquica del mercantilismo. Y su adhesión a la predestinación metafísica y biológica del pangermanismo, que lleva a List a decir que la raza germana ha sido designada por la Providencia para "dirigir los asuntos del mundo entero"²⁸⁵. Inició sus trabajos de economía política a mediados del siglo XIX: partiendo de una crítica de los liberales ingleses (Ricardo y Malthus sobre todo), se propone hacer de la economía política una ciencia de lo real, no deductiva, apoyada en la estadística y la observación histórica.

List pensaba que "el poder de producir riqueza es... infinitamente más importante que la propia riqueza"²⁸⁶. De ahí que el fin último de la actividad económica tiene que ser el desarrollo nacional y el aumento del poder económico. Decía que la magnitud económica fundamental en el desarrollo económico no es la riqueza, sino las "fuerzas productivas". Los recursos económicos deben ser salvaguardados de manera que se asegure su existencia y su desarrollo futuro. La teoría y metodología de List, quien subordinaba la economía a la política como Sismondi y se puso al frente del clamor en pro de la unidad económica y los aranceles uniformes para los 39 estados diferentes surgidos del tratado de paz que puso fin a las guerras napoleónicas, eran fuertemente nacionalistas e históricas. Abogado del argumento de la "industria infantil" al trazar sus famosas cinco fases del desarrollo económico, afirmaba que la protección es válida para potenciar el poder nacional. Más tarde, cuando la nación está asentada, es fundamental su apertura al exterior y su integración en el comercio internacional.

List utilizaba sistemáticamente la comparación histórica para demostrar la validez de sus proposiciones. Así, decía que, como ya observó el rey Salomón mucho antes que Adam Smith, el trabajo es la causa de la riqueza y el ocio la causa de la pobreza. El hábito de trabajo depende del tipo de sociedad en que se haya criado el individuo, la política, el tipo de formación y la educación recibidas, la religión, la libertad... Adam Smith no tuvo en cuenta la naturaleza de estas fuerzas; cuando investiga sobre las causas de esa destreza e idoneidad, no iba más allá de la división del trabajo, que explicaba simplemente por incremento de los capitales materiales y por la extensión del mercado. Según List, si hubiese desarrollado la idea de "fuerza productiva" sin dejarse llevar por la idea "valor", Smith hubiese llegado al convencimiento de que junto a una teoría de los valores debe existir una teoría de las fuerzas productivas. La diferencia fundamental entre la teoría de valores y las fuerzas productivas radica en que la primera basa su esfuerzo en fomentar la riqueza material, sin integrar ningún cambio que potencie o haga mayor la productividad. La religión cristiana, la monogamia,

²⁸⁵Touchard, Jean "Historia de las ideas políticas", Madrid, Tecnos, 1988, página 532.

²⁸⁶List, Friedrich, "Sistema de economía nacional", Madrid, Aguilar, 1955, 3ª edición, página 56.

la abolición de la esclavitud y un largo etcétera --es decir, las instituciones-- son fuentes abundantes de energía productiva. Say dice en su "Economie politique pratique": Las leyes no pueden crear riquezas". List piensa que es así, pero añade: "Crean energías productivas, que son más importantes que la riqueza, esto es, que la posesión de valores de cambio.

Según List²⁸⁷, las naciones persiguen sus intereses mediante alianzas de los que piensan de la misma manera, y contra los que les son hostiles. Ahora bien, como estos intereses son variables, también lo son las alianzas. Naciones que hoy se llevan bien pueden enemistarse mañana y a la inversa. Lo que List denomina "conservación del equilibrio europeo" no ha sido sino la tendencia de los débiles a poner coto a los poderosos.

Otros economistas próximos al historicismo y a las inquietudes por el poder serían Sombart, Menger y, posteriormente, Carr y numerosos productivistas o defensores del potencial industrial de las naciones.

5. VISION INSTITUCIONALISTA.

Más allá que sus precursores los historicistas, los institucionalistas tienen una visión del poder como un todo en el sentido de los marxistas. Tampoco ellos se muestran satisfechos con la visión de los procesos económicos como algo regido exclusivamente por los mecanismos de mercado, sin referencia alguna a las cuestiones sociales y de poder relacionadas con ellos. De ahí que analicen el sistema económico como parte de la cultura humana, que es un complejo de muchas instituciones en las que se realizan las relaciones de poder. Dado que lo que proporciona dirección a la economía no es el sistema de precios, sino el sistema de valores culturales, los institucionalistas de los años treinta y de los cincuenta se mostraban partidarios de cierta planificación.

Si bien en muchos casos estaban bajo influencia marxista, estos escritores parten de diferentes premisas metodológicas e ideológicas y no son, desde luego, algo homogéneo. Lo que tienen en común es la intención de obtener un análisis integrado de los procesos económicos, sociales y políticos. Otros dos denominadores son la ligera influencia de los historicistas británicos (Cliffe-Leslie, Ingram, Bagehot y Toynbee) y, sobre todo, la acusada influencia del transmisor: Veblen, padre de la única escuela genuinamente americana de economía²⁸⁸, además de mejor crítico moderno de los Estados Unidos.

²⁸⁷List, Friedrich, "Sistema de economía nacional", Madrid, Aguilar, 1955, 3ª edición, página 335.

²⁸⁸Ekelund, J.R., Robert, y Hébert, Robert F., "Historia de la teoría económica y de su método", Madrid, McGraw-Hill, 1992, página 475.

5.1.El influjo de Veblen.

Thorstein Veblen, autor también de otros tres libros menos conocidos sobre temas relacionados con el poder²⁸⁹, describió en su "Teoría de la clase ociosa"²⁹⁰ la impotencia del individuo frente a la gran compañía capitalista, el consumo vanidoso y conspicuo de los ricos, la explotación de los pobres en una sociedad pretendidamente igualitaria y la bajeza moral de muchos de sus venerados "capitanes de industria". Su tesis central era que en muchas sociedades primitivas existe una clase ociosa que vive del botín del robo o de la conquista y la guerra y que estas características primitivas se reflejan en la sociedad norteamericana. La clase ociosa había cambiado sus ocupaciones de la guerra por lo negocios, había refinado sus métodos, pero su finalidad continuaba siendo la misma: apoderarse de la riqueza mediante la rapiña²⁹¹. La clave de la cohesión que mantiene unida a la sociedad está en el hecho de que cada uno aspira a convertirse en miembro de la clase ociosa o al menos a emularla en su comportamiento.

La dicotomía entre "industria" (tecnología) y "negocios" (finanzas), a la vez psicológica y cultural, aporta el eje y el método heurístico con el que Veblen construye su teoría del capitalismo norteamericano. El sistema industrial es útil al género humano porque produce valores "económicos", mientras que el sistema financiero no lo es porque sólo produce valores "pecuniarios". Estos últimos son seudovalores o valores falsos que amplían los activos financieros de una persona, pero nada aportan a la supervivencia de la raza. En su examen de la fisura entre los "negocios" y la "industria", ampliado en "Teoría de la empresa de negocios" y en "Los ingenieros y el sistema de precios", Veblen desarrolló la tensión entre la propiedad y el conocimiento, claramente planteada por vez primera en los saint-simonianos. El hombre de negocios no estaba interesado en la producción, sino en hacer dinero y ese interés está en conflicto con la utilización racional de los recursos, el cual quienes mejor pueden determinarlo son los ingenieros. Hay así planteado un conflicto de funciones y de intereses entre hombres de negocios e ingenieros, unos interesados en los beneficios y los otros en la eficiencia.

Veblen expuso una teoría evolutiva de la economía, basada en instituciones permanentemente cambiantes. Tanto en las "tecnológicas" como en las "ceremoniales", los instintos humanos eran una raíz, en concreto el instinto de trabajo eficaz y el de

²⁸⁹Veblen, Thorstein, "The Theory of Business Enterprise", Scribner, 1904; "The Vested Interests and the Common Man", Kelley, 1964; y "Engineers and the Price System", Nueva York, 1932.

²⁹⁰Veblen, Thorstein (1899), "Teoría de la clase ociosa", Fondo de Cultura Económica, México, 1974.

²⁹¹Heilbroner, Robert L., "Vida y doctrina de los grandes economistas", Madrid, Aguilar, 1977, página 316.

curiosidad inútil. El cambio económico y social es el resultado de la interacción entre ambos tipos de instituciones. El proceso técnico da lugar a valores reales o genuinos (la libertad, la igualdad, la seguridad, la abundancia y la excelencia) que promueven el proceso vital, mientras el proceso institucional o ceremonial es la fuente de seudovalores que debilitan el proceso vital y son reflejo de supersticiones y actitudes heredadas.

John Rogers Commons, Wesley Clair Mitchell, John M. Clark, Rexford G. Tugwell y Clarence E. Ayres serían los principales economistas nacidos a finales del siglo pasado con mayor influencia de Veblen. Tomaron de él principalmente el método dicotómico y la opinión de que el conflicto y no la armonía caracteriza a la vida económica contemporánea, que la fuerza que mantiene en movimiento el proceso económico es el cambio tecnológico, el cual no sólo deja anticuada la ordenación institucional vigente, sino que abre las puertas a nuevas ordenaciones.

Commons, en su "Legal Foundations of Capitalism", destacó el derecho y los tribunales como los elementos compulsivos del sistema económico, idea muy viva actualmente en la economía de la regulación gubernamental; en "Institucional Economics" reforzaría luego la idea de que los mercados y sus efectos pueden juzgarse buenos o malos según criterios normativos de eficiencia y justicia²⁹².

Mitchels trataría de objetivizar las instituciones pecuniarias y las fluctuaciones de lo negocios, en su libro "Business Cycles", donde aporta una teoría de la superestructura financiera, causante del ciclo recurrente y autogenerador, que periódicamente conduce a auges de la economía monetaria, seguidos por la depresión tanto de la economía monetaria como la de producto real.

Clark distinguía entre la eficiencia "social" y la "comercial", al tiempo que proponía la planificación "social liberal" para ampliar los objetivos económicos de la nación. Tugwell proponía integrar en esa planificación a los representantes

²⁹²Commons, quien inventó un lenguaje cuasijudicial, fue un precursor de las teorías actuales de los costes de transacción de Cosae-Williamson y de la lógica de la acción colectiva de Olson. Sostenía que la transacción era la unidad última de la investigación económica e hizo de las transferencias de control y de la eficacia de la contratación el centro de sus estudios. La contribución principal de la economía institucional al estudio de la economía era la presentación y la explicación de la importancia de la acción colectiva. El grado requerido de cooperación para lograr la eficiencia no surgía de una presupuesta armonía de intereses, sino de la invención de instituciones que impusieran orden en el conflicto, donde el orden se definía como "normas funcionales de acción colectiva, de la cual el "conforme a la ley" es un caso principal.

de empresas, trabajo y consumidores.

Por último, Ayres hizo de la tecnología un valor último porque sólo ella es independiente de consideraciones culturales²⁹³.

Tras Veblen continuaron apareciendo personajes situados en la misma línea de fuego. Algunos de los escritos de Schumpeter pertenecen a este grupo, con "Capitalismo, Socialismo y Democracia"²⁹⁴ e "Imperialismo y clases sociales"²⁹⁵. Un enfoque similar se percibe en otras modernas interpretaciones del desarrollo capitalista, tales como las de Galbraith (a quien dedicaremos especial atención más adelante)²⁹⁶, Strachey²⁹⁷, Shonfield²⁹⁸, Means, Colm y Keyserling.

Los aspectos directos e indirectos del poder también fueron objeto de algún reconocimiento por parte de las escuelas institucionales del pensamiento económico posteriores a la II Guerra Mundial. Estas escuelas estaban compuestas por miembros menos inclinados al análisis lógico general y más interesados en las situaciones históricas concretas. Menos afectadas por la "utopía competitiva", eran plenamente conscientes de la influencia del poder en la economía y en la sociedad, por lo que hablaban de "capitalismo dirigido" o de "capitalismo colectivo", lanzada en este caso por Gardiner C. Means. Según esta opinión, grandes organizaciones colectivas, como las sociedades y los sindicatos de trabajadores, disponen de tal poder económico que pueden impedir el empleo de recursos económicos que darían lugar al pleno empleo y a un crecimiento económico sostenido a elevado nivel²⁹⁹. Al igual que los institucionalistas de los años treinta, ellos llegaron a la conclusión de que el control de lo

²⁹³Ekelund, J.R., Robert, y Hébert, Robert F., "Historia de la teoría económica y de su método", Madrid, McGraw-Hill, 1992, página 500.

²⁹⁴Schumpeter, Joseph A., "Capitalismo, Socialismo y democracia", Madrid, Aguilar, 1968.

²⁹⁵Schumpeter, Joseph A., "Imperialismo y clases sociales", Madrid, Tecnos, 1965.

²⁹⁶Galbraith, John K., "American Capitalism: The Concept of Countervailing Power", Noston, Houghton Mifflin, 1952, y "El nuevo estado industrial", Barcelona, Orbis, 1980.

²⁹⁷Strachey, J., "Contemporary Capitalism", Gollancz, 1956.

²⁹⁸Shonfield, A., "Modern Capitalism", Oxford University Press, 1965.

²⁹⁹Gruchy, Allan G., "La escuela institucionalista", Madrid, Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, volumen 8, página 758.

principales grupos económicos de poder de la nación, la eliminación de las numerosas rigideces de la economía y el freno de sus tendencias a una utilización inferior a la plena del capital y del trabajo exigen un replanteamiento de gran alcance del sistema económico, con ayuda de una planificación democrática limitada, una "planificación indicativa" que sólo se aplicaría en puntos estratégicos para complementar la economía de mercado.

En la tradición de Veblen hay que situar especialmente la obra de Galbraith³⁰⁰ sobre la importancia de la tecno-estructura y la de Daniel Bell³⁰¹ sobre la sociedad del conocimiento, aunque ambos subestiman las tensiones entre el conocimiento y la propiedad según Gouldner³⁰². El primero sostiene en esa obra que "el poder, de hecho, ha pasado a la asociación de hombres con conocimiento, experiencia y otros talentos técnicos diversos que exige la moderna tecnología y planificación industrial". Son ellos, no la administración, quienes constituyen "la inteligencia rectora --el cerebro-- de la empresa. Bell, por su parte, pone de relieve la gran expansión de la "intelligentsia" técnica, señala que su tasa de crecimiento es dos o tres veces mayor que la del conjunto de la fuerza de trabajo y subraya la creciente importancia del conocimiento teórico para la dirección de la sociedad moderna.

5.2.El nuevo institucionalismo.

En la primera mitad del siglo se desarrollaron importantes debates entre los economistas institucionales, que daban gran importancia a cómo los agentes económicos individuales gestionan sus negocios, y los economistas neoclásicos, que pretendían explicar las fuerzas básicas de la oferta y la demanda. A mediados de siglo los neoclásicos habían ganado el debate en EE.UU., Inglaterra e incluso en Alemania (hacia 1980). Pero se había ido gestando una Nueva Economía Institucional con un nuevo enfoque en el análisis de las instituciones.

Por ejemplo, Cheung sostiene que el régimen de aparcería esta motivado en la existencia de costes de transacción. Stiglitz desarrolla una teoría en la que la aparcería se fundamente en el coste de realizar un seguimiento del trabajador. Las dos teorías proporcionan una explicación de la persistencia y extensión de la explotación agraria en régimen de aparcería, e incluso de las posibles causas que provocarían su desaparición, pero provocarían consecuencias muy diferentes en caso de acometer una reforma agraria, por ejemplo.

³⁰⁰Galbraith, Kenneth, "El nuevo estado industrial", Ediciones Orbis, Barcelona 1980.

³⁰¹Bell, Daniel, "El advenimiento de la sociedad post-industrial, Madrid, 1976.

³⁰²Gouldner, Alvin, "El futuro de los intelectuales y el ascenso de la Nueva Clase", Alianza Universidad, Madrid, 1990.

Para el siglo XXI algunos economistas confían en que la nueva economía institucional explique cómo influyen en la marcha de la economía las formas concretas en que se materializa una relación económica³⁰³. Pero sus avances ya han sido grandes durante la última parte del siglo XX en analizar la economía de las organizaciones y los sistemas económicos comparados.

Por obra de los institucionalistas de nuevo y viejo cuyo hoy es ampliamente reconocido que el éxito de la economía no depende tan sólo del funcionamiento de los mercados, sino también de las organizaciones³⁰⁴. Los investigadores acaban de empezar a estudiar cómo funcionan las organizaciones, la influencia de las diferentes formas de organización en el funcionamiento de la economía y los incentivos que ofrece cada modelo organizativo. (Sah y Stiglitz, 1985). Sabemos, por ejemplo, que algunos comportamientos, como el interés por percibir rentas, resulta tan importante en las organizaciones privadas como en el estado. No obstante, la investigación ha de tener en cuenta que el comportamiento de estas organizaciones no suele estar basado en los planteamientos racionales utilizados habitualmente por la Economía (Simon y March, 1955)

6. TEORÍA DE LA DEMOCRACIA.

Los principales intentos de aplicar categorías económicas a la política datan de Weber y Schumpeter, precedentes de que hoy algunas teorías elaboradas en ambos campos hayan sustituido la concepción tradicional aristotélica del "zoom politikon" por la del "homo oeconomicus", egoísta racional y maximizador de utilidades. La más ortodoxa es la de Downs y sus discípulos³⁰⁵, mientras que Robert A. Dahl se ha especializado en la teoría pluralista o del pluralismo de las élites y los economistas de la elección pública (Escuelas de Chicago y Virginia) han creado diversas escuelas que estudiaremos más adelante.

Aunque las primeras elaboraciones fueran de Weber, hay que reconocer a Schumpeter una tarea su difusión entre los economistas. En las conclusiones de "Capitalismo, socialismo y democracia"³⁰⁶, conceptualizará la diferencia entre democracia y dictadura como el contraste entre competencia y monopolio en la cuestión del liderazgo, afirmando que "hay situaciones en las

³⁰³Stiglitz, Joseph E. "Un siglo más de ciencia económica", The Economic Journal, enero 1991.

³⁰⁴Stiglitz, Joseph E. "Un siglo más de ciencia económica", The Economic Journal, enero 1991.

³⁰⁵González García, José María, "Teorías de la democracia", Barcelona, Anthropos, 1988, páginas 311-353.

³⁰⁶Schumpeter, Joseph A., "Capitalismo, socialismo y democracia", Madrid, Aguilar, 1968, página 375.

que es razonable abandonar el caudillaje de competencia y adoptar el caudillaje monopolista. A su juicio, el gobierno democrático tan sólo funcionará con plena ventaja si todos los intereses de importancia son prácticamente unánimes, no sólo en su fidelidad al país, sino en su fidelidad a los principios estructurales de la sociedad existente".

Weber se adelanta en una generación a estas formulaciones. Entre 1917 y 1920 desarrolla su teoría de la "democracia plebiscitaria del líder", que en 1942 Schumpeter tomará como modelo. Ambos rechazan las justificaciones éticas de la democracia y la conciben como un método de selección de líderes. Además, en su conferencia "Politik als Beruf", Weber habla del "empresario político capitalista" que reúne votos, no tiene principios políticos firmes, carece de convicciones y sólo se pregunta por las condiciones del éxito electoral. Y sobre Estados Unidos dice que los partidos funcionan como una empresa capitalista fuertemente organizada y jerarquizada, "cuya finalidad es la de obtener beneficios económicos mediante el dominio político de la Administración".

Aparte de sus raíces comunes en Weber y Schumpeter, "pluralistas" (Dahl) y "economistas" (Downs) tienen bastantes cosas en común³⁰⁷: la consideración de la democracia como un método de selección de líderes y gobiernos, el intento de presentar un modelo descriptivo y realista del comportamiento político de los ciudadanos y de los procesos políticos en las democracias avanzadas, la concepción de la política según la analogía del mercado, etcétera.

La teoría pluralista parte del supuesto weberiano de que en la sociedad compleja actual existen múltiples elementos que determinan la distribución del poder y, por tanto, diversos centros de poder. La democracia es posible en la medida en que estos plurales centros de poder se contrapesen unos con otros y no sean capaces de ponerse de acuerdo entre sí. Se trata de una reformulación y adaptación de la teoría clásica de las élites; la política del gobierno es resultado de un proceso de negociación, regateo y compromiso entre los diversos grupos de poder existentes. Los conceptos de "poder compensador" y "solidaridades cruzadas" intentan explicar el equilibrio del proceso político. La idea de la soberanía popular o soberanía de la mayoría desaparece, al igual que en Schumpeter y Weber; Dahl define la democracia moderna como una "poliarquía", donde diferentes minorías compiten entre sí.

Downs parte para su teoría de la hipótesis central de que los partidos políticos en una democracia formulan su política estrictamente como medio de obtener votos. Así, la función social de los políticos se cumple como subproducto de sus motivaciones privadas, que consisten en obtener la renta, el poder y el prestigio que supone estar en el gobierno. En este modelo, como

³⁰⁷González García, José María, "Teorías de la democracia", Barcelona, Anthropos, 1988, páginas 330.

en Weber y Schumpeter, el gobierno y los partidos son empresarios que venden política a cambio de obtener votos, en vez de mercancías a cambio de dinero. En caso de imperfecciones en la información, de ignorancia de lo selectores, la distribución desigual de la riqueza en la sociedad implica que la igualdad de derechos de los ciudadanos se transforma en desigualdad neta de influencia de los mismos ciudadanos sobre la acción del gobierno, pues lógicamente los individuos que influyen en los votos y decisiones de otros han de ser tratados de manera preferente.

Pese a estas importantes influencias, Schumpeter carecía, sin embargo, de una teoría propia sobre el poder. Ello no le impedía hacer brillantes sugerencias, como la de que "la naturaleza del antagonismo entre poder y beneficio no parece haber sido comprendida siempre", que "el ansia imperialista es una robusta realidad cuyas raíces se encuentran en un suelo diferente del interés económico del individuo"³⁰⁸, y que poder y beneficio pueden entrar en conflicto por lo que hace a los resultados inmediatos, pese a lo cual el poder puede llevar al final a beneficios superiores, especialmente en la época del imperialismo pirata. Sus consideraciones mercantilistas de poder quedan reflejadas implícitamente por Schumpeter al titular como "monopolismo exportador" uno de los epígrafes sobre esta escuela"³⁰⁹. Con este término quería significar que el argumento práctico apoya robustamente a los autores de aquella época que sostuvieron que el monopolio y la cooperación cuasimonopolística, cualesquiera que sean sus efectos en la industria y el comercio nacionales, cumplen una función esencial en el comercio internacional.

El difusión del análisis económico de la democracia ha contribuido a extender la aplicación de categorías políticas a la economía. Algunos estudios españoles, como el ya citado de Fraile Balbín³¹⁰, apuntan en esta dirección.

³⁰⁸Schumpeter, Joseph A, obra citada, página 399.

³⁰⁹Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 389-397.

³¹⁰Fraile Balbín, Pedro, "Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950", Alianza Universidad, Madrid, 1991, mide el grado de independencia parlamentaria con respecto a los grupos de presión y su vinculación con el electorado calculando el porcentaje del censo electoral sobre el censo de población, para establecer un rango de todos los países europeos en 1930, de acuerdo con el porcentaje de sus habitantes con acceso al voto. Al índice así obtenido le aplicado el criterio de Lipset y Coleman de clasificación de regímenes en autoritarios, mixtos y competitivos, de acuerdo con la viabilidad y continuidad del sistema parlamentario. Así concluye que la tendencia hacia la protección no era en España un simple fenómeno político-ideológico, sino que respondía a motivaciones fundamentalmente económicas y de carácter universal. Por ello, las barreras al

7. OTROS ENFOQUES GENERALES.

También situados entre los polos de los paradigmas neoclásico y marxiano, hay análisis de poder tras la muy extensa literatura acerca de la "búsqueda de renta" en las actividades públicas, así como entre los importantes economistas que veremos más adelante por haber pretendido ya elaborar teorías completas con referencia explícita o no al poder.

Especial mención merece aquí la influencia de Karl Polanyi en Estados Unidos. Este economista había avivado la polémica, que hizo estragos en los años sesenta, entre los antropólogos partidarios y los adversarios de las categorías economía sustantiva y economía formal, creadas por el autor de "La Gran Transformación"³¹¹. Alineado en esto con los institucionalistas, Polanyi estudia la relación entre la economía (la ordenación de la producción y adquisición de bienes) y la cultura (el parentesco, religión, etcétera), llegando a la conclusión de que antes de y junto al intercambio en el mercado las sociedades se han organizado por reglas de reciprocidad y redistribución. Tras su "economía sustantiva", y puesto que la sociedad moderna se ve obligada a imponer la coacción, late el problema crucial de cómo puede la sociedad recuperar el control de las fuerzas de la economía, que fueron relegadas al mercado autónomo durante la revolución industrial, sin abandonar la libertad.

Muchos han reconocido a Polanyi el mérito, negado a veces por los amigos³¹², de haber demostrado que la economía no ocupa en las sociedades y en la historia los mismos lugares y las mismas relaciones sociales, sino que cambia de forma según que esté o no "empotrada" en el funcionamiento de las relaciones de parentesco o de las relaciones político-religiosas. El resultado de las discusiones a que dio lugar ha permitido volver a examinar la noción de "relaciones sociales de producción", que para Marx define la estructura económica, los cimientos (Grundlage) sobre los que se alza el edificio (Überbau) de cada sociedad.

En un ensayo donde amplía sus tesis de "La gran transformación" y de "Comercio y mercado en los imperios antiguos"³¹³, Polanyi afirma que el determinismo económico, en que vienen a coincidir liberalismos y marxismos varios, fue un fenómeno del siglo XIX que ya no funciona en casi ningún lugar del mundo, puesto que sólo fue efectivo bajo la forma de un

comercio libre no pueden considerarse exclusivas de España, sino que se dieron en casi todos los países de Europa y del Mundo.

³¹¹Polanyi, Karl, "La gran transformación. Crítica del liberalismo económico", Madrid, La Piqueta, 1989.

³¹²Drucker, Peter F., "Mi vida y mi tiempo", Madrid, Ciencias de la Dirección, 1992, páginas 147-153.

³¹³Polanyi, Karl, "Comercio y mercado en los imperios antiguos", Madrid, Labor, 1976.

sistema de mercado, que rápidamente está desapareciendo en Europa. Su tesis añade que el sistema de mercado distorsionó violentamente nuestros puntos de vista sobre y el hombre y la sociedad, que constituyen uno de los principales obstáculos para la solución de los problemas de nuestra civilización³¹⁴.

Por otra parte, la literatura de la "búsqueda de la renta" está siendo en los últimos años muy prolífica: Tullock 1967; Krueger 1974; Posner 1975; y Buchanan, Tollinson y Tullock 1980. Todos ellos analizan los costes sociales causados por agentes que buscan obtener favores por parte de los gobiernos: aparte de las distorsiones que las intervenciones gubernamentales originan en el mercado, se despilfarran recursos al competir para obtener los favores del gobierno.

Esta línea ha sido criticada por Amitai Etzioni, uno de los teóricos de la "socio-economía". A su juicio, las manipulaciones de los gobiernos por parte de agentes económicos con mucho poder pseudoconcentran efectos comparables a los causados por la concentración de poder económico, por monopolios, o por los acuerdos oligopolísticos, sin tener que ser necesariamente una concentración actual de poder económico o unos acuerdos de los agentes económicos. En su crítica al paradigma neoclásico, señala que para poder entender las transacciones dentro del contexto económico se debe comprender la estructura política interna, el poder que diferentes agentes económicos ejercen sobre otros agentes, al ser capaces de movilizar con mayor efectividad que los demás al gobierno para que les ayude en sus relaciones intramercado con otros agentes. Para Etzioni, los paradigmas neoclásicos no tienen en cuenta la mitad de la cuestión: la utilización de medios políticos para fines monopolísticos. Este poder "intervencionista" de agentes económicos poderosos queda así explicado sistemáticamente y su relación con el poder económico también. Esto nos lleva a preguntarnos en qué medida la economía americana es competitiva, una vez se tenga en cuenta el poder económico y el poder político.

8. OTROS ENFOQUES SECTORIALES.

Los demás enfoques parciales acerca del poder hay que buscarlos entre otros economistas menos ideologizados que han trabajado o trabajan en los ámbitos de la organización industrial, mercado de trabajo, la integración económica y -- recientemente-- en las relaciones internacionales.

En este último caso habría que citar algunos exponentes recientes de la idea de competencia entre marcos institucionales, como Lester Thurow, Miguel Albert y Ramón Tamames, en cuyos últimos libros acaban atribuir a las relaciones de poder un puesto de primera fila en la búsqueda de un nuevo orden

³¹⁴Polanyi, Karl, "Sobre el determinismo económico", Madrid, Archipiélago. Cuadernos de crítica de la cultura", número 8, 1992, páginas 72-80.

internacional³¹⁵.

Para Albert³¹⁶, idea que comparten los otros autores citados, la política juega un destacado papel en el sistema de relaciones internacionales a la hora de constituir los dos marcos más sobresalientes: el del mercado y el del Estado. Mientras la economía ha globalizado esas relaciones, la política dista de haber generado un nuevo orden basado en el concierto. Es el mismo tema que trataron ampliamente en los años cincuenta y sesenta autores como Aron y Wallerstein. Pero la idea de que la caída del comunismo aflora las disputas en el capitalismo demuestra ser muy sugestiva.

Thurow³¹⁷ también proyecta sobre las relaciones internacionales la misma idea de competencia que ha dominado la teoría económica durante los últimos siglos. Lo que compiten son diversos modelos de capitalismo. Mientras Albert expone la pugna del "neoamericano", fundado sobre el éxito individual y el beneficio financiero a corto plazo, con el "renano" y el de Japón, que valoran el éxito colectivo, el consenso y las miras en el largo plazo, Lester Thurow ve igualmente una dualidad dentro de la filosofía económica capitalista: el capitalismo individualista anglo-sajón se debate frente al comunitario de Alemania y Japón. Quizá una de las principales diferencias sea la insistencia de Thurow en que las nuevas realidades requieren nuevas normas e instituciones, así como en la llamada a la cooperación dentro de la competición para fijarlas

La idea de que a principios de los años noventa asistimos de un debate tan intenso y extenso como el del imperialismo o la dependencia, fue reforzada en 1992 por el libro de Keegan³¹⁸, quien defiende el capitalismo "social" como una síntesis alternativa.

Por su parte, Galbraith³¹⁹, creador de la idea de "poder compensador" y autor de "La dinámica del poder", lanza en su libro "La era de la satisfacción" el mensaje de que las creencias de los privilegiados se ponen al servicio de la causa de la satisfacción continua y se acomodan de modo similar las ideas económicas y políticas del momento. De ahí que exista un ávido

³¹⁵Matías, Gustavo, "Orden y desconcierto en el capitalismo", Anuario "El Mundo", 1993.

³¹⁶Albert, Michel, "Capitalismo contra Capitalismo, Buenos Aires, Paidós, 1992.

³¹⁷Thurow, Lester, "Head to head", Nueva York, William Morrow, 1992.

³¹⁸Keegan, William, "The Spectre of Capitalism", Londres, Hutchinson, 1992.

³¹⁹Galbraith, John K, "la era de la satisfacción", Barcelona, Ariel, 1992.

mercado político para lo que complace y tranquiliza. Claro que lo que tranquiliza a la mayoría satisfecha norteamericana puede intranquilizar al resto del mundo y a un demócrata crítico como Galbraith: el poder autónomo del aparato militar, "básicamente independiente de la existencia de un enemigo; su poder se sostiene a sí mismo. Y, en cualquier caso, siempre hay disponible un enemigo relativamente menor".

2.3. EL PODER, BASE PARA UNA TEORÍA ECONÓMICA UNIFICADA.

Tras este recorrido por las distintas percepciones sobre el poder, casi siempre omitidas en quienes se aventuran a entrar en el tema desde la economía o de otras disciplinas, se impone resumir algunas conclusiones.

Las cinco principales se referirán a la existencia de contenidos ideológicos que parecen explicar las diferencias de enfoque entre los dos principales paradigmas de la economía teórica, a la conveniencia de reflexionar desde esta observación sobre las causas y posibilidades del predominio del modelo de equilibrio competitivo y a la necesidad de buscar enfoques superadores a las deficiencias encontradas en ambos paradigmas para justificar la presencia de las relaciones de poder.

De todo ello derivaremos la necesidad de utilizar el poder como base para elaborar una teoría económica unificada que incorpore lo mejor de las explicaciones de los paradigmas competitivos y del monopolio con el fin de llegar a definir la presencia de un poder de competencia, de un poder que --debido a la catarsis de la resistencia-- alimenta la competencia allí donde aparece la búsqueda racional de maximizar el poder con instrumentos propios del poder global de nuestros días.

Esa unificación tiene que contar con las soluciones no deterministas a las que lleva el choque de voluntades. Sus primeros cimientos los encontramos en la combinación del neoinstitucionalismo y el avance del paradigma científico de la complejidad y del caos.

1. IDEOLOGÍAS Y MODELOS EN PRESENCIA.

Los economistas de uno u otro paradigma están de acuerdo en destacar, entre las dotaciones de los individuos sometidos a su análisis, tres de las más consideradas en esta Tesis: la información, la racionalidad y las preferencias. Además de que esto entraña otra evidencia sobre la importante función de las ideas, ambos grupos están de acuerdo en que información, racionalidad y preferencias explican el comportamiento económico. De ahí deducimos nosotros que, si consideramos lo económico como un ámbito del poder --el que aporta principalmente intereses, aunque también ideas--, implícitamente están reconociendo la conducta de los individuos ante el fenómeno del poder global.

La diferencia entre los dos paradigmas considerados consiste en que, mientras los neoclásicos consideran condiciones

necesarias y suficientes a la información, la racionalidad y las preferencias del individuo, los economistas del otro paradigma consideran ese marco analítico insuficiente sin una consideración del poder. Y esa diferencia de método induce diferentes concepciones teóricas.

Por tanto, si pretendemos lograr una aproximación por consenso, por el recurso a la convención como alternativa a la aceptación de la razón, tendríamos que avanzar en la construcción de una teoría unificada a partir del análisis del poder en el contexto de la formación y reparto de información, racionalidad y preferencias.

Como ello desbordaría las pretensiones de esta Tesis, baste a nuestros efectos con llamar la atención de que, si admitimos su influencia en la toma de decisiones políticas, la división ideológica de los economistas es una prueba más de que no sólo los intereses explican el fenómeno del poder.

El problema de la mentalidad o de la ideología es que oculta la presencia de un bosque a quien sólo ve los árboles de uno en uno³²⁰. Por encima de las críticas lanzadas desde un paradigma contra el otro, veamos lo que pueden aportar ambos grupos a la confluencia en torno a un paradigma unificador de la economía desde la perspectiva del poder. Y lo primero sería en considerar las leyes del sistema como un instrumento de poder que tal vez escapa a la voluntad de los individuos, incluidos los poderosos.

En efecto, los modelos neo-clásicos de equilibrio general son, estrictamente, modelos altamente deterministas, mecánicamente deterministas, como lo pueden ser las ecuaciones de los movimientos de los planetas en la física de Newton.

Curiosamente, las leyes neoclásicas de la conducta son pocas y vinculantes para los individuos. La solución del problema del equilibrio general se obtiene a partir de ecuaciones lineales con su resolución simultánea. Es decir: las leyes de la conducta neoclásica son tendencias dominantes, que reducen a los individuos a meras marionetas, buscando ciegamente la maximización de utilidad según las normas mecánicas del cálculo diferencial. Para decir esto con más sencillez: se ignora el poder individual, de grupo o de clase, porque el poder dominante de las leyes de ajuste neoclásicas no encuentran obstáculo.

³²⁰La imputación ya no se centra exclusivamente en el ámbito del marxismo. "Habida cuenta de la historia mundial, la teoría neoclásica debe entenderse como una ideología burguesa, una falsa afirmación de que la estructura actual de poder de nuestra sociedad es legítima porque es "natural", señala Michael Mann tras hacer una historia del poder hasta 1760 en su libro "Las fuentes del poder social", página 750. Pero el mismo autor señala que "no es esta la única teoría influyente que es falsa", en referencias a las "variedades más ambiciosas del materialismo histórico que interpretan la lucha de clases como el principal motor del desarrollo".

El orden neoclásico comienza con individuos plenamente autónomos e independientes y termina con un equilibrio general conseguido mecánicamente por medio de la sumisión de todos a las leyes de ajuste simultáneo. En suma, estas leyes de ajuste simultáneo actúan como verdaderos "poderes", que se imponen sobre las conductas individuales, y aunque respondan a una voluntad individual determinada sí contribuyen a cumplir más determinadas voluntades que otras. Además, también en el paradigma neoclásico, la tendencia al equilibrio es permanente y a corto plazo. Por lo tanto, el poder equilibrador se ejerce permanentemente y sin dejar espacio para desviaciones persistentes.

Los críticos liberales y marxistas han objetado que el paradigma neoclásico incluye la teoría de la competencia perfecta, pero en la realidad la competencia no es perfecta, puesto que hay grandes empresas que ejercen su poder monopolista sobre otras, así como sobre el mercado en general. Se declaran, pues, a favor de reconocer la existencia del poder económico, cuyo rasgo principal es su capacidad de poder sustraerse a las leyes o tendencias dominantes del sistema. Para ellos, la cuestión del poder ejercido por parte de los monopolios se convierte en la clave al funcionamiento del sistema.

Para Marx, el capital, concebido como sistema de relaciones sociales o relaciones de poder basado en la extracción, acumulación y tendencias del excedente, es precisamente la preocupación central de su obra. Pero esto requiere descubrir las leyes o tendencias vinculantes de esta estructura de relaciones y su transformación en el curso del tiempo.

En conclusión: tanto en el caso de los neoclásicos como en el de Marx, son las leyes del sistema quienes imponen su orden sobre los participantes.

En el caso de los neoclásicos, los participantes son individuos que gozan de la ilusión de autonomía con respecto al orden social, mientras que en Marx los individuos son "nudos" de las relaciones sociales en que se encuentran. Pero en ambos casos, el fin del investigador es descubrir las leyes internas que determinan el orden socio-económico.

Sí hay una diferencia sustancial al respecto entre ambos paradigmas: que en los neoclásicos este orden y estas tendencias son estáticas, porque (como en la física de Newton) surgen de relaciones y estructuras fundamentalmente mecánicas. Al contrario, en Marx la estructura de relaciones sociales que estudia es un sistema dinámico (en el sentido científico del término), y que en el curso del tiempo se depura de los elementos ajenos pero heredados de sistemas anteriores.

En uno y otro caso, el sistema aparece como guiado por la voluntad de utilidad o de acumulación, que es transformada por el mismo en la voluntad de monopolio de la que, por obra de la resistencia de las demás voluntades afectadas, brota el fenómeno de la competencia como condición para las demás leyes vinculantes del sistema. La voluntad de monopolio trata de imponerse sobre

cualquier otra voluntad y no se queda sin respuesta. Y así cada empresa o casa individuo pretende mantener su rentabilidad o su utilidad por encima de las otras empresas o individuos.

Gracias a esta dinámica de la competencia, todo parece indicar que el capitalismo se hace más competitivo (competencia real, no perfecta), a pesar de que en su seno actúan voluntades de "monopolio" que a veces logran imponerse sobre las demás, sea por efecto del mercado, del Estado o de ambos (es el caso más corriente de la simbiosis economía-política que atribuimos a nuestro sistema de poder global).

Como la competencia se intensifica a pesar de la voluntad de monopolio y de las tendencias a la concentración y centralización del capital³²¹, se puede pensar que esa intensificación traduce el choque de voluntades individuales (y de empresa) en resultados totalmente ajenos a lo que pretendían los competidores. Porque las grandes empresas sí tienen el "poder" de hundir a las pequeñas, entre otras razones porque esta capacidad coincide con las leyes de la competencia, que recompensan a quienes reducen los costes y los precios de producción. Pero ellas mismas carecen del "poder" para asegurarse su futuro al margen de los propósitos perseguidos por otras grandes empresas. En otras palabras: ni siquiera los llamados "monopolios" tienen el poder omnipotente de imponer su voluntad, a la luz de las evidencias recientes.

Pero lo mismo que no existe fuera de la teoría el monopolio absoluto tampoco se encuentra la competencia perfecta. Esta entrañaría un mundo de perfecta descentralización de las decisiones en torno a los precios. Y ese modelo supondría que no existen la autoridad, el monopolio, la ignorancia, las externalidades o cualquier otra fuente de perturbación del equilibrio no considerada por los modelos neoclásicos. La propia existencia y forma de la empresa niega ese modelo.

Así, el poder está tan presente en la economía que, detrás de las tres respuestas elementales de resolver "¿qué producir?", "¿cómo?" y "para quién" (mediante el Estado, el mercado o la tradición), los economistas de uno y otro signo han descubierto los tres principales instrumentos de poder: el monopolio de la coacción, la competencia en el mercado y los valores o condicionamientos sociales. El problema es que la economía-ciencia, desarrollada al tiempo que el mercado, ha llegado a confundir lo "extra-mercado" con lo "extra-económico"³²². Y eso es otra muestra de la presencia de la ideología, ya denunciada

³²¹A la vista está la conducta de las grandes empresas norteamericanas, japonesas y alemanas a nivel mundial, según se puede constatar en los manuales de la especialidad y en la bibliografía que aportamos en diversos capítulos de esta Tesis, sobre todo en el 8 y en el Anexo 3.

³²²Anisi, David, "Jerarquía, mercado, valores. Una reflexión económica sobre el poder", Madrid, Alianza, 1992, página 33.

por Schumpeter en su consideración de las visiones como perspectivas preanalíticas.

2. LAS LECCIONES DE LA COMPETENCIA.

Hasta el predominio de la competencia sobre la atribución tiene su explicación en las relaciones de poder, así como en el propio proceso de desarrollo. Nos referimos concretamente a la necesidad que tiene el poder de superar las resistencias que se encuentra en su camino, necesidad que introduce cierto determinismo en la definición de su trayectoria. Ya vimos en su momento que hasta la frecuente hipótesis de racionalidad adoptada por el pensamiento humano en general y el económico en particular se deriva del expediente de la mayor facilidad de acceso a lo que se pretende buscar. Claro que esto nos aporta un motivo más que suficiente para tratar de explicar por qué hasta los clásicos del poder --sobre todo desde Weber-- relacionaban su evolución con la de la racionalidad humana.

En el espectro teórico que hemos examinado, la idea de competencia en la distribución y en la producción económicas se ha impuesto a la de atribución discriminatoria de dichas funciones. A riesgo de incurrir en el reduccionismo de las utopías, hemos de convenir que los economistas se han debatido entre la utopía competitiva y la no competitiva. Pero mientras la teoría les aleja, la realidad cotidiana del mercado, del Estado, de la empresa y de la familia está pletórica de poder, autoridad, jerarquía, coacción o cualquier otra manifestación similar, tanto en el orden competitivo como en el no competitivo.

El por qué la utopía dominante en el pensamiento económico ha demostrado mayor fuerza que la polarizada en torno a la atribución no competitiva de los bienes y de los servicios --de la distribución y de la producción de ambos-- merece algunas explicaciones, que nos ayudarán a comprender mejor el fenómeno del poder.

A nuestro juicio, la más relevantes consiste en advertir que hasta el propio Estado, entendido como contexto de racionalidad y de poder, siempre ha tenido que estar en competencia con el mercado, tanto en la producción de bienes y servicios como en la de intereses e ideas que regulan el poder. Ese rasgo competitivo de los dos principales contextos de racionalidad y poder, que ni siquiera resulta específico del capitalismo, aun cuando haya sido extremado por este régimen de organización basado en el capital (recuérdense las hipótesis de sociedades sin Estado, aunque remotas), ha sido acentuado durante los tres últimos siglos por la interdependencia y la globalización de la economía mundial, cuya efectiva internacionalización Heilbroner y otros observan especialmente desde el siglo XVIII.

Probablemente otros varios factores destacables han contribuido a la continua dominación del sistema competitivo en el pensamiento económico y en la consecuente omisión de los

elementos de poder³²³. En parte pueden ser explicadas por las formas en que el conocimiento se transmite y se desarrolla, y en parte encuentran sus raíces en causas sociales e ideológicas. La competencia no es un régimen que suprime la dominación económica, sino donde dicho efecto se mantiene controlado, dirigido y utilizado con el objeto de obtener un mejor resultado económico.

El gran logro intelectual de Adam Smith, Ricardo y otros, consistente en crear una estructura estrechamente razonada y sistematizada para analizar e interpretar la escena económica en todas sus variantes, fue en su día tal avance sobre las especulaciones previas en los asuntos económicos y sociales que proporcionaría desde entonces un reto continuo a las generaciones posteriores de economistas. Para construir sobre esa estructura, para refinar y mejorar el modelo básico, para aplicarlo a los nuevos problemas y situaciones, indudablemente es modelo creado por los clásicos resultaba más atractivo que los intentos de arrojar luz --quizá ayudados en métodos más crudos-- desde otros aspectos de la vida económica olvidados o descuidados por los economistas, aunque sin embargo importantes.

Esta tendencia ha sido reforzada por las cualidades estéticas de los modelos del equilibrio competitivo, que encuentran el camino hacia soluciones deterministas del tipo de las que consiguen las muy envidiadas ciencias naturales³²⁴.

Por lo tanto, la forma tradicional del pensamiento económico estaba relacionada con la rapidez y facilidad con que se avanzaba al explicar los mecanismos de ajuste de mercados y el "equilibrio" bajo el impacto de fuerzas competitivas. Eso dejaba poco espacio para factores como el poder, para los motivos no pecuniarios, para el comportamiento de grupo y otros similares ya referidos en el apartado sobre motivación y causalidad del

³²³Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 10 y siguientes.

³²⁴El miedo a perder esta ventaja cuando los confines del modelo competitivo se han abandonado fue expresado así por Hicks: "Ha de reconocerse que un abandono general del supuesto de competición perfecta, una adopción universal del supuesto de monopolio, tiene que tener unas consecuencias muy destructivas para la teoría económica. Bajo el monopolio las condiciones de equilibrio se hacen indeterminadas; y las bases sobre las que las leyes económicas pueden ser construidas no están ahí...Creo que sólo es posible salvar algo de este accidente --y se debe recordar que el temido accidente es parte de la teoría general del equilibrio-- si podemos suponer que los mercados que enfrentan a la mayoría de las empresas con las que nosotros deberemos negociar no difieren mucho de los mercados de competencia perfecta" (Hicks, John R. "Value and Capital", Oxford University Press, 1946, páginas 83-84, traducido al castellano en "Valor y capital. Investigación sobre algunos principios fundamentales de la teoría económica, 3ª ed., Fondo de Cultura Económica, México, 1968).

poder. Las dudas acerca de estos factores no económicos³²⁵ eran suprimidas cada vez con mayor frecuencia a raíz de la rápida especialización de la ciencia. La economía podría ser considerada como responsable de los fenómenos solamente económicos, mientras que otras influencias --como el poder-- deberían ser abordadas por los sociólogos o por científicos políticos.

Pero sería un error considerar el descuido que se ha producido con los elementos del poder solamente como el resultado de fuerzas tradicionales y los trabajos internos de la expansión teórica. La desconsideración de los aspectos del poder se ve mejorada por el hecho de que la atención en la mecánica de la economía y el ajuste del mercado dentro de un marco dado permiten al economista evitar ocuparse detalladamente con hechos que los grupos sociales de poder prefieren mantener bajo una nube de incertidumbre. Este deseo de secreto es en sí mismo una dificultad real y objetiva. No podría ser más apropiada la analogía del iceberg: solamente una pequeña fracción del poder se hace visible (y eso ocurre de forma distorsionada). Pero las dificultades aparecen en otros campos también, y no están necesariamente ligadas a la omisión del sujeto.

Puestas así las cosas del poder, el descubrir la verdad no sólo es difícil, sino que también puede llevar a enfrentamientos con los intereses inamovibles. Por lo tanto, el científico social se enfrenta con trabas que son desconocidas para el científico natural. En el peor de los casos, el economista situado en ese brete se convierte en un apologista, al esconder las relaciones de poder bajo una impresionante barrera llamada "necesidades económicas" y "leyes económicas". En esta dirección los pecados fueron especialmente estrepitosos durante la segunda mitad del siglo XIX, cuando muchos economistas vieron como su principal tarea el defender los círculos de poder de las crecientes olas de demandas socialistas.

Marx y Engles, al igual que posteriormente Veblen y algunos economistas contemporáneos influidos por el marxismo o el institucionalismos, entre ellos Galbraith, tuvieron un papel fácil al revelar la naturaleza ideológica y apologista de estas teorías. Más tarde ambas características se hicieron menos evidentes. Pero los elementos ideológicos todavía prevalecían en muchas estructuras teóricas al empezar la segunda mitad del siglo XX, como apuntaba Myrdal³²⁶ en 1953, sin que desde entonces haya

³²⁵Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 11, observa que el hecho de que algunos de ellos sean llamados "no económicos" todavía es una consecuencia de las definiciones tradicionales y de sus desarrollos en la ciencia moderna. Uno puede construir modelos fácilmente de la realidad económica en donde los llamados factores no-económicos sean partes fundamentales de la estructura teórica.

³²⁶Myrdal, Gunnar, "The Political Element in the Development of Economic Theory", Routledge & Kegan Paul, London, 1953.

mejorado la perspectiva para despojar al análisis de su influjo. El economista puede escapar de este sin meterse en problemas siempre que centre su atención en aspectos de la escena económica donde las relaciones de poder son poco importantes. Y esa posibilidad de evitar las presiones y los conflictos también ha contribuido³²⁷ a la destacada atención prestada sobre el mercado competitivo y la teoría del equilibrio, así como a la incipiente escasez de razonamientos y teorías aplicadas en campos donde no pueden dejarse a un lado el poder y las influencias políticas.

3. NECESIDAD DE ENFOQUES SUPERADORES.

Si obviamos la visión neoclásica, deberíamos aceptar el problema del poder como la cuestión dominante de la ciencia social y la economía. Pero, como apuntó Galbraith en "El capitalismo americano", incluso tras el principio clásico de la competencia puede reconocerse una determinada concepción del poder, con independencia de si es deseable para la "satisfacción de las necesidades" o la "eficiencia".

Esta perspectiva neoclásica desvió la atención de un análisis causal de los cambios fundamentales en la sociedad y en la economía, rompiendo con una tradición presente en la economía clásica, que sí se ocupó de las cuestiones relativas al poder, como consecuencia de la influencia que tuvo el cameralismo (la perspectiva de las preocupaciones económicas del príncipe) en la concepción de aquéllos enfoques.

La orientación hacia el valor económico introduce, a priori e inevitablemente, un componente teleológico-final en el argumento. Los problemas sociológicos se introducen poco a poco en el pensamiento neoclásico, y en ocasiones resquebrajan dicho sistema (así sucedió con la mayoría de los economistas keynesianos y sucede en la actualidad con los neoinstitucionalistas), especialmente cuando aparecen las cuestiones del oligopolio y la competencia imperfecta o monopolística.

La ficción del "homo oeconomicus" y de la racionalidad no nos libra del problema de fondo. Vista sin la estrechez de miras de los neoclásicos, la realidad social, en la que debe integrarse la economía como una esfera, parece ser un más o menos conflictivo concierto de personas asociadas en entidades de diversas clases que ocupan ciertas posiciones de poder y representan y promueven determinados intereses. La sociedad incorpora una determinada estructura de poder, sujeta a cambios más o menos rápidos bajo el impacto de la lucha de poder social, influyendo en la consecución de determinados objetivos en función de las distintas posiciones de las personas aspirantes a ellos y, en cierto modo, canalizando la conducta de dichas personas. En cualquier etapa de la evolución social obtendremos los más

³²⁷Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 12.

variados conflictos y coincidencias y divergencias de intereses. Ellos dominarán la vida social de la comunidad o irán apareciendo en sus bases, de acuerdo con las constelaciones de poder del momento.

Los economistas de la época clásica, al hacer el problema del precio --y con ello el conjunto de problemas de relaciones comerciales entre entidades sociales de todo tipo-- el tema central de la economía, actuaron sin duda bajo la creencia de que el mecanismo de los precios es el único y esencial sistema de control social para el sector económico. Ellos entendieron que todas las importantes decisiones de la vida económica, y con ello de la producción, distribución y satisfacción de necesidades estaban, sin ningún lugar a dudas, determinadas por el mecanismo de las sanciones financieras en la esfera comercial. Incluso aceptando tal premisa, el problema esencial de la economía continúa siendo, por supuesto, una cuestión de estructura de poder; si bien, es deseable que dicho tratamiento aislado, el puro análisis del mecanismo de precios, sea llevado a cabo con éxito. La libre competencia, en la opinión de algunos economistas clásicos, fue una solución ideal a los problemas de control social en el ámbito económico.

Marx intentó en todo momento estudiar el proceso social como un todo y su especial interés por las leyes económicas sólo sirvió para revelar las relaciones sociales y de poder conectadas con ellas. Todos los clásicos marxistas muestran este amplio marco, en el cual puede apreciarse la interdependencia de las relaciones de poder sociales y económicas. También fuera del grupo marxista podemos encontrar una serie de autores no satisfechos con la visión de los procesos económicos como algo regido exclusivamente por los mecanismos de mercado, sin referencia alguna a las cuestiones sociales y de poder. Si bien en muchos casos estaban bajo influencia marxista, estos escritores parten de diferentes premisas metodológicas e ideológicas. Lo que tienen en común es la intención de obtener un análisis integrado de los procesos económicos, sociales y políticos.

En la actualidad, como puso de manifiesto la teoría del monopolio desde Robinson y Chamberlin, el sistema de precios debe ser visto como un mero fragmento del sistema de control social, cuyo dominio se limita a ese campo. Análisis más amplios de la estructura de poder de hoy en día muestran claramente que es imposible establecer una clara separación de lo que se denomina dominio político. Tal división no está muy definida incluso en lo referente a la determinación de precios. El mecanismo de precios se va convirtiendo en objeto de influencias de factores que son totalmente ajenos al pensamiento clásico y neoclásico y está perdiendo también gran parte de su antigua importancia para la asignación de recursos. En consecuencia, puede ser mucho más útil reconocer la dudosa naturaleza del acercamiento fundamental en la economía. En vez de mantenerlo, con pequeñas modificaciones a cualquier precio, sería el momento de una revisión en profundidad.

Estamos obligados a someter a estudio al conjunto de la estructura de poder de la sociedad, con todas sus configuraciones de intereses inherentes, prestando más atención a la sociología, o al menos tanta como ésta presta últimamente a la economía. Es la mejor forma de tener en cuenta factores como el de la información. Todas estas cuestiones ocuparán el avance en la Economía durante el próximo siglo. Un aspecto importante de la investigación será sin duda el análisis de las organizaciones³²⁸.

Neoclásicos como Milton Friedman³²⁹ piensan que sus teorías económicas son correctas, pero los Estados Unidos no las siguientes y no han sido verificadas adecuadamente. Otros piensan que los supuestos tales como los mercados perfectamente competitivos no se aplican, por lo que se necesitan teorías más realistas. Pretenden matizar los supuestos neoclásicos de información gratuita, economía ampliamente descentralizada, racionalidad ilimitada por parte del empresario, transacciones sin costes con otros empresarios, capacidad sobrehumana de realizar cálculos y de prever el futuro, y preocupación exclusiva por la maximización de los beneficios.

Por otra parte, al analizar el poder, hay que tender a enfoques interdisciplinarios para una mejor comprensión del fenómeno. Cada disciplina opera con diferentes categorías y los avances de algunas no deben ser desaprovechados por las otras. Mucho más porque, en economía, hay economicismo en ambos polos, ya sean las diversas corrientes del marxismo y las del liberalismo neoclásico en boga, cual es el caso de las teorías económicas de la democracia.

La introducción de la ideología, la superposición de las ideas sobre los intereses, requiere enfoques superadores. Algunos van a venir desde la economía, aunque no sean novedosos ni pueda satisfacernos su carácter incompleto.

Pero no basta con encontrar huecos que rellenen el vacío entre el paradigma neoclásico y el dirigista. Hay que procurar enfoques que respondan a un modelo global y sistémico aplicable a la realidad y actualidad de la globalización de los intercambios y de la interdependencia (económica, cultural,

³²⁸El principal acontecimiento económico del final del siglo XX ha sido el hundimiento del socialismo, tras haber resultado durante la primera mitad del siglo el principal tema de discusión: Hayek y Von Mises contra Lange-Lerner-Taylor. Pero el problema de la información que sostenía Hayek como argumento para la imposibilidad del socialismo, desarrollado en España por Huerta de Soto, como hemos visto, no ha podido ser plenamente entendido hasta el desarrollo de la economía de la información, durante los últimos 15 años. Ahora comprendemos cómo la información tiene relevancia en la formación de precios.

³²⁹Friedman, Milton, "Essays in Positive Economics", Chicago, University of Chicago Press, 1953.

biológica, etcétera), para evitar que nos ocurra lo que Aristóteles criticó a sus predecesores, el que buscando "dar razón" perdamos aquello de lo que pretendemos dar razón, la realidad, el que nos olvidemos el hallazgo del Estagirita en el sentido de que el ser real no es el ser pensado, sino que está más allá de lo pensado; es decir, que es acto (realidad ejercida, a la que como mucho nosotros podemos aproximarnos con nuestra mente).³³⁰

Esto requiere acudir a todas la herramientas disponibles (carácter interdisciplinario), así como a las más modernas herramientas de la ciencia, a los pasos dados para aproximarnos a esa realidad y descubrir en la misma cierto orden. Sobre todo cuando vamos de la mano del poder, que podremos entender precisamente como causa de orden en las relaciones sociales lo mismo que las fuerzas físicas lo son en la naturaleza. Ese camino interdisciplinario está menos desarrollado en la economía que en otras disciplinas como la sociología o las ciencias políticas, que sí se ocupan a menudo con otros objetos sociales. Puede que el mayor avance de la economía haya provocado su ensimismamiento. Pero e hecho es que la cooperación interdisciplinaria no ha sido lo suficientemente desarrollada como para conseguir la necesaria combinación de factores económicos y no económicos en la interpretación de los hechos económicos, como han apuntado hasta los economistas en numerosas ocasiones.³³¹

Si hoy carece de sentido la separación tradicional entre las distintas disciplinas individuales dentro del campo de la investigación social, esa convicción se hace cada vez más patente entre aquellos que investigan en el campo del poder desde la sociología y desde la economía. El hecho de que hoy las barreras estén siendo justificadas de forma pragmática, no de forma ontológica, parece haberlas privado de apenas algo de su función contra las cuestiones extrañas³³². Los economistas por lo general todavía consideran la sociología como una rama residual de la economía: una rama relacionada con el procesamiento de los datos contenidos en los modelos económicos, o limitada a considerar las variables extra económicas; por otro lado, los sociólogos se inclinan a considerar a la economía como un aspecto complejo de los sistemas sociales, un subsistema que desde el

³³⁰Polo, L., en "El acceso al ser", Eunsa, Pamplona, 1964, páginas 13-16, pone de manifiesto que, desde sus orígenes, la búsqueda metafísica está amenazada por el fantasma de la suposición, ante el cual hay que abandonar el límite mental, el ocultamiento que se oculta.

³³¹Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 11.

³³²Albert, Hans "La Naturaleza Económica de la Economía: los problemas de integración en las Ciencias Sociales", Kyklos, vol 13, 1960, pp. 1-43. Traducido por F.Prager.

punto de vista de la sociedad como un todo debe cumplir ciertas funciones, y cuyos análisis y explicaciones consistentes deben ser llevados a cabo con éxito por medio de modelos desarrollados por la teoría económica³³³. Lo más sensato sería yuxtaponer la economía y la sociología y aprovechar lo mejor de sus propios enfoques, métodos, objetos de atención y temas de estudio. La economía tendría que centrarse más en responder a para qué tipo de problemas son construídas normalmente las teorías económicas, cuál es su relación con los problemas sociológicos y si el intento de soluciones puramente económicas resulta viable. Desde los principios de la sociedad industrial, en su fase mercantilista, esta rama del saber se concentró en los fenómenos del mercado de aquella sociedad, sus precios y los ingresos. Pero un análisis lógico del lenguaje técnico de los economistas aclarará que últimamente estas cuestiones se reducen a problemas de relaciones comerciales entre personas y grupos, a problemas en definitiva de interacciones entre personas y roles. La solución de los problemas de la teoría económica pasa por que construyamos modelos que, cuando sean aplicadas a la realidad social, nos permitan explicar el comportamiento del mercado y sus consecuencias. Las relaciones del mercado, como bien entendían los clásicos, no es otra cosa que un tipo especial de relación social, de interacciones humanas. En ese sentido, la economía es la sociología de las relaciones del mercado o el comportamiento del mercado, al menos que nos reduzcamos a solucionar problemas lógico matemáticos o problemas políticos o de moral.

Tenemos que admitir al menos, como condición necesaria para superar los obstáculos en la evolución de la economía-ciencia, que el pensamiento económico ha estado excesivamente condicionado no sólo por la actividad económica, sino sobre todo por las relaciones de poder generadas en ella. Pero ha sido una dependencia que le ha llevado por lo general a la omisión, pese a que esas relaciones tienen mucho que decir acerca de la producción social de deseos, hoy día tan importante o más que la producción de bienes y servicios en su sentido tradicional, como vimos en el epígrafe sobre la superestructura del poder.

La paradoja sobre la dependencia que acabamos de apuntar nos llama la atención sobre el tan inadvertido como relevante papel que tiene el fenómeno de la resistencia del medio en lo procesos de poder, precisamente porque lo tiene en los procesos de conocimiento y pensamiento. La teoría no ha entrado en determinados campos porque a los intereses con los que se relacionan los economistas no le interesaba que se abordaran de forma destacada las relaciones de poder, una de cuyas tendencias para su ejercicio se basa precisamente en la ocultación para generar menor resistencia, menor contrapoder.

³³³Parsons, Talcot, "The role of sociology within the social sciences", Bendorf, Stuttgart, 1965, página 70 y siguientes.

4. LA UNIFICACIÓN BAJO EL NUEVO PARADIGMA DE LA COMPLEJIDAD.

A lo largo de este Capítulo hemos visto que el poder en abstracto, y en su derivación concreta el económico, puede interpretarse, sin incurrir en exageraciones, como la clave central que divide a los grandes paradigmas teóricos vigentes en nuestros días. Por tanto, la concepción del poder tendrá que ser el principal escollo a superar por parte de quienes alientan la esperanza de una unificación de la economía-ciencia para el siglo XXI.

Los dos paradigmas en torno a los cuales se ha polarizado el debate en el último siglo tienen motivos para aproximarse. Los economistas pueden estar de acuerdo en las herramientas a utilizar, pero no en el modelo económico básico que explique el funcionamiento de la economía. Algunos defienden el modelo competitivo, en el que los agentes están perfectamente informados, los consumidores actúan de manera racional y las empresas maximizan su valor. Otros sostienen que el comportamiento agregado de una economía se explica con otros modelos. Pero las herramientas utilizadas no permiten decantarnos por una hipótesis básica sobre el funcionamiento de la economía, por lo que se ha de recurrir a ciertas creencias apriorísticas, muy ligadas a las ideologías, como advertía Schumpeter.

Se ha avanzado menos en las explicaciones sobre funcionamiento de la economía que en las instrumentos de análisis necesarios. Pero los economistas han realizado y seguirán realizando interpretaciones diferentes de los sucesos y diferirán en los modelos aplicables a cada situación.

Como ha advertido Stiglitz, la mejor prueba de las disparidades existentes entre los economistas la constituyen los dos grandes modelos económicos desarrollados este último siglo: por un lado el paradigma neoclásico-walrasiano, al que incorporamos los teoremas fundamentales de la economía del bienestar, así como los argumentos sobre el funcionamiento eficiente de los mercados, basados en la mano invisible de Adam Smith. Por otro lado, el modelo keynesiano y de crítica liberal en sentido americano, en el que las economías capitalistas se caracterizan por el equilibrio en situación de desempleo. Esta doble concepción del modelo económico capitalista, que para muchos supone una auténtica esquizofrenia profesional, no ha podido ser solucionada.

Cualquier solución debe partir de la crítica a los dos polos y de la integración de sus presupuestos más valiosos. Veamos algunas líneas al respecto.

Los neoclásicos parecen estar en lo cierto cuando se fijan en las tendencias o leyes dominantes que vinculan las conductas individuales y las encauzan hacia lo que ahora podríamos denominar un orden sistémico. Sin embargo, los neoclásicos fracasan en dos supuestos principales:

-En el supuesto de que ese orden es simplemente una

aglutinación mecánica de individuos (o empresas) independientes.

-En el supuesto (ligado al anterior) de que el orden central del sistema ("el equilibrio general") excluye la posibilidad de persistentes desviaciones, debidas a que los mecanismos de ajuste no son mecánicos (a lo Newton), sino "caóticos" (tendenciales y no lineales).

El paradigma dirigista se basa en concepciones más dinámicas del ajuste, pero su determinismo y mecanicismo comparte con el anterior muchas de sus vulnerabilidades metodológicas e ideológicas a la hora de percibir el orden interno del sistema. Su máxima expresión, el marxismo, buscaba una manera que fuese más allá del nivel superficial de las apariencias para encontrar las realidades subyacentes de la vida social. Este proyecto se ejemplificaba mediante el aforismo de Marx según el cual si la apariencia y la realidad fuesen la misma cosa, no habría necesidad de ciencia. Pero su reduccionismo le llevó a una creencia excesiva en los intereses, como si la percepción de los mismos por los sujetos históricos o individuales no fuera compleja. De ahí que haya post-marxistas como Block para quienes la racionalidad del orden capitalista no proviene del entendimiento de los capitalistas, sino que es una consecuencia de los conflictos entre capitalistas, hombres de Estado y clase trabajadora.

Sin embargo, el fin de la ciencia económica consiste precisamente en el descubrimiento de las condiciones que determinan ese orden interno, más allá de las persistentes desviaciones de los fenómenos aparentes.

4.1. Los principios científicos emergentes.

Por eso compartimos la esperanza de que durante el siglo XXI podría desarrollarse una teoría unificada, que tenga en cuenta la importancia de los costes de información y otras imperfecciones de los mercados de trabajo, capital y bienes. En todos y cada uno de ellos los enfoques de poder pueden aportar luces para compensar la tendencia a la abstracción reduccionista de la realidad que se observa en el otro lado de la teoría. Porque es la dinámica de la búsqueda del poder la que explica la competencia y cambia la percepción de la dialéctica orden-desorden-orden.

Los principios científicos más adecuados para cambiar de perspectiva y concebir el poder desde una dinámica de causalidad circular y un proceso de carácter sistémico como el que proponíamos en el Capítulo 4 han empezado a ser precisados en torno al nuevo paradigma de la complejidad. Hasta ahora, la cláusula "ceteris paribus" permitía ignorar las complejas interacciones entre el problema en estudio y el resto del universo. Pero la ciencia está inmersa en un contexto social sometido a las influencias externas de su entorno cultural. Se trata de una constatación que permite a la ciencia evolucionar desde el determinismo imperante en los últimos siglos hasta el paradigma emergente de la nueva ciencia de la complejidad

(desorden, incertidumbre, inestabilidad, no-equilibrio, caos, etcétera)³³⁴. Con la aparición, a comienzos del siglo XX, del paradigma de la incertidumbre, las leyes deterministas se flexibilizan, dejando paso a las leyes estadísticas. Las nuevas realidades que caracterizan hoy los cambios sociales exigen nuevos paradigmas, en los que la naturaleza y el mundo ya no sean considerados bajo el aspecto de un orden en el seno del cual actúa el desorden, sino bajo el aspecto inverso: el del desorden, la inestabilidad, el desequilibrio y la alta sensibilidad de los sistemas a los cambios en el tiempo. El proyecto ya no es captar la secuencia "orden-desorden", sino interrogar al desorden en cuanto tal, hacer comprensible lo imprevisible.

La ciencia clásica se contemplaba como una actividad encaminada a la búsqueda de esas leyes conducentes a equilibrios estables (físicos, biológicos, económicos,...), un mundo definido por orden mecanizado, en el cual hay leyes inmutables que siguen desde el exterior los fenómenos y que es propicio a la alianza del hombre con un Dios racional e inteligible, pero también muy útil para aprovechar las potencias y riquezas de la sociedad³³⁵. En consecuencia, la teoría económica clásica y neoclásica interpretaba el sistema económico de acuerdo con el paradigma cognoscitivo cartesiano-newtoniano; es decir, en analogía con el sistema planetario, que funcionaba con la precisión de una máquina y un reloj³³⁶. Se trataba, pues, de un sistema: a) cerrado y autónomo, pues todas las variables relevantes incluidas eran endógenas (salarios, precios, ingresos, gastos, etcétera), b) autorregulado (con movimiento determinado hacia un punto de equilibrio), y c) determinista (conocidas todas las variables endógenas, el resultado del proceso quedaba unívocamente determinado con independencia del observador o actor del proceso). En el sistema neoclásico los modelos estadísticos respondían a la cláusula "ceteris paribus", que constituía esa especie de cercado en que Marshall aislaba todas las demás variables no consideradas en el modelo. Esta cláusula actuaba también como defensa contra la incertidumbre³³⁷.

³³⁴Nieto de Alba, Ubaldo, "El cristal y el humo en economía", mimeo, 1991.

³³⁵Balandier, George, "El desorden: la teoría del caos y las ciencias sociales", Barcelona, Gedisa, 1989, página 48.

³³⁶Nieto de Alba, Ubaldo, "La incertidumbre en la economía", Discurso de ingreso, Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Barcelona, 1989. Página 11.

³³⁷El paradigma metodológico estaba dado por las matemáticas heredadas de la física: figuras lineales (puntos, rectas, etcétera). Supuso una abstracción de la filosofía, derivada de la armonía platónica; nada de aleatoriedad, nada de borrosidad.

Todo cambiaría tras la formulación del principio de incertidumbre de Heisenberg (1926); este supone en microfísica que, en la observación de la realidad (partícula), el observador influye en lo observado (velocidad y posición de la partícula), haciendo imposible determinar ambos (posición y velocidad). Como dijo Niels Bohr, el hombre es a la vez actor y espectador en el drama de la existencia. Ya no es posible determinar el futuro en al presente; la certeza tiene que ser sustituida por la probabilidad. A diferencia del paradigma mecanicista (cartesiano-newtoniano), el paradigma organicista (heisenbergiano) no aísla al actor como un "outsider", sino que le hace partícipe de los efectos de sus decisiones.

El nuevo paradigma (que abre paso a la concepción de clases de ordenes complejos, ultrasensibles y sutiles) va a suponer: a) el abandono de la matemática lineal gracias al ordenador, b) la idea de que las interacciones conducen no sólo a soluciones de equilibrio o periódicas, sino también a soluciones donde aparece la aleatoriedad (caos determinista o matemático), y c) al abandono del principio de que todo sistema complejo se debe a causas sencillas y una pequeña variación en el "input" llega a transformarse rápidamente en enormes diferencias en el "output". Si la mariposa agita hoy con su aleteo el aire en Pekín, puede modificar el sistema climático de Nueva York el mes siguiente. En consecuencia, los sistemas están controlados por factores que no son estadísticamente significativos, pues en el transcurso del tiempo se produce una pérdida de información que los hace caóticos. El atractor es extraño o caótico, en vez de lineal, cuando la trayectoria que describe en un fractal³³⁸. Los valores a partir de los cuales el sistema cambia de pauta (del equilibrio a la periodicidad, de ésta al caos o viceversa) constituyen una bifurcación, que se desencadenan cuando los sistemas complejos están sobretensionados³³⁹; más allá del punto crítico, el orden se rompe y el sistema cae en el caos. En el siguiente cuadro se contraponen los principios científicos prevalentes con los emergentes de la nueva ciencia del caos y de la complejidad:

Prevalecen

Emergen

Principio del orden
Piezas separadas

Principio del desorden
Conjunto

Hablar de dinámica lineal es tanto como admitir una ley de proporcionalidad entre causa y efecto que nos conduce a un estado de equilibrio. En este paradigma determinista, la predicción era perfecta. El tiempo se concibe como reversible, pues permite pasar del presente al futuro, y a la inversa.

³³⁸Mandelbrot, B., "Los objetos fractales", Barcelona, Tusquets, 1987.

³³⁹Laszlo, E., "La Gran Bifurcación", Barcelona, Gedisa, 1990, página 43.

Causa-efecto (ceteris paribus)	Holístico-orgánico (network)
Determinismo	Indeterminismo
Sistemas cerrados	Sistemas abiertos
Atractores puntuales	Atractores caóticos
Tiempo reversible (exógena)	T. irreversible (endógeno)
Estabilidad	Inestabilidad y bifurcación
Equilibrio o cuasi equilibrio	Lejos del equilibrio
Método Matemático/estadístico	Paradigma caótico
Predecible	Impredicible
Racionalidad limitada	Diálogo con la realidad

Por tanto, también en economía está en vías de desaparición el ideal de la ciencia omnisciente, la descripción dualista de un mundo delineado por planificadores y tecnócratas; a este mundo parece que va a sucederle el desorden y el caos, en ese proceso del paso de lo ideado (construido) a lo vivido, de lo mecánico a lo humano³⁴⁰. En este trascender dicotomías nuestra época trata de lograr una visión más universal de la dignidad humana. El fin del sueño constructivista nos obliga a observar la realidad constantemente elaborando una visión diferente del mundo³⁴¹. La racionalidad limitada a los ideales omnisciente y omnipotente tiene que dejar paso a otra basada más en el diálogo.

4.2.El poder como competencia

Bajo la percepción del nuevo paradigma científico que acabamos de describir, el poder global en el sentido en que lo definimos en los capítulos anteriores aparece ya como un proceso de competencia entre la voluntad de imposición y la resistencia que suscita entre las demás voluntades afectadas. Un proceso en el que cada una de las voluntades individuales, e indirectamente las voluntades colectivas, está potencialmente interrelacionada con las demás mediante una extensa red global y abierta de intereses y de ideas.

En vez de explicar las relaciones de poder en términos de dominación y subordinación, habrá que hacerlo en el futuro en términos competencia. A ello debe contribuir la perspectiva conceptual e interdisciplinar. Como ya han apuntado Carroll y Pettman, la reconceptualización feminista del poder se sitúa en esta línea de proceso de competencia y no sólo de dominación o de subordinación, por lo que también conduce a un diferente y radical entendimiento del tradicional concepto del balance de poder en las relaciones internacionales.

Más allá de las prácticas de ansiedad y ambición de los políticos, más allá del propósito del beneficio y del juego entre

³⁴⁰Nieto de Alba, Ubaldo, "El cristal y el humo en economía", mimeo, 1991.

³⁴¹Prigogine, I. y Stengers, I., "Order out of Chaos: Man's New Dialogue with Nature", Nueva York, New Age Book, 1984, página 28.

capitalistas y trabajadores, más allá del deseo de preservación política y material, hay algo más. Encontramos a gente no sólo con intereses y pasiones, sino también con ideas que evolucionan dentro del sistema de competencia y en una línea no determinista.

4.3.El poder como agente de cambio

En ese proceso de competencia que interrelaciona a todos los humanos en un sistema abierto y complejo de intereses e ideas, pueden cambiar estos factores estructurantes de las relaciones sociales. Pueden cambiar los propios actores individuales y sociales. Pero no lo que no cambiará será el móvil de poder que regula su competencia como una ley ciega que conduce al sistema de forma caótica del orden al desorden.

El poder, como determinante de la organización social, como causante de orden, configura así en el sistema del capitalismo unas relaciones basadas en la persecución no sólo del beneficio económico dirigido a la acumulación de capital, sino también de la realización humana y de otras motivaciones de las que hablamos en extenso en el Capítulo 4 al desarrollar las hipótesis de la motivación y la racionalidad.

En esta concepción del poder como proceso de competencia, el sistema se realimenta con la aparición de nuevos intereses e ideas que impulsan tal proceso y dejan a modo de poso un "residuo" tecnológico tan importante como el que se refirió Solow al hablar de la relación entre trabajo y capital en el proceso productivo. Es el "residuo" institucional, marcado por la organización de las relaciones sociales en su conjunto, que son relaciones de poder. Keynes apuntaba en la dirección adecuada al señalar que lo más perdurable son las ideas y, en nuestra opinión, su capacidad de generar instituciones que contribuyen a ordenar las relaciones entre los hombres.

**CAPÍTULO 8. APLICACIONES DE NUESTRA RECONCEPTUALIZACIÓN DEL PODER
 COMO SISTEMA AL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEA.**

<u>1.INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DEL PODER EN EUROPA..</u>	<u>Página</u>
1.CONTEXTO.....	589
2.INSTRUMENTOS.....	590
3.MOTIVACIONES DE PODER.....	594
<u>2.ELEMENTOS DEL MODELO SISTÉMICO.....</u>	<u>606</u>
1.PROCESO Y MOVILIZACIÓN.....	607
2.RECURSOS.....	609
3.VOLUNTAD.....	610
4.RESISTENCIA.....	612
5.EL PROCESO EN ACCIÓN.....	616
<u>3.IDEAS, INTERESES Y ESTRUCTURAS DE PODER.....</u>	<u>616</u>
1.LOS INTERESES.....	618
2.LAS IDEAS.....	622
3.INTERACCIÓN, CICLOS Y MODELOS DE EUROPA.....	636
3.1.Fases económicas.....	641
3.2.Modelos teórico-políticos.....	643
3.3.Modelos y funciones de poder.....	648
3.4.Hacia una nueva forma de poder.....	649
4.ESTRUCTURAS: LA SIMBIOSIS LIBERAL-DIRIGISTA.	651
4.1.EL MERCADO.....	654
4.2.EL ESTADO.....	657
4.3.LA EMPRESA.....	660
4.4.LAS RELACIONES DE PODER.....	667
<u>4.DINÁMICA DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA.....</u>	<u>674</u>
1.LA EUROPA DE MONNET.....	674
1.1.El abandono de la política.....	676
1.2.Necesidades económicas e ideas.....	679
2.LA EUROPA DE DELORS.....	683
2.1.El retorno de la política.....	685
2.2.Ideas para los intereses.....	689
2.3.Beneficios, costes y asimetrías.....	691
3.LA EUROPA DE MAASTRICHT.....	693
3.1.Proyección interior de la UEM.....	694
3.1.1.La Unión Monetaria.....	699
3.1.2.El reparto de poderes.....	699
3.1.3.Más compensaciones: los fondos.	702
3.1.4.Las reacciones.....	704
3.2.Proyección exterior de la UEM.....	712
3.2.1.Fortalezas.....	713
3.2.2.Debilidades.....	714
<u>5.DESDE EUROPA HACIA EL SISTEMA MUNDIAL.....</u>	<u>716</u>
1.EL FUTURO DEL MODELO EUROPEO.....	718
2.LA COMPETENCIA ENTRE MODELOS INSTITUCIONALES	719

CAPÍTULO 8. APLICACIONES DE NUESTRA RECONCEPTUALIZACIÓN DEL PODER COMO SISTEMA AL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEA.

En este Capítulo aplicaremos nuestra reconceptualización del poder como un sistema de intereses y de ideas al caso de la integración europea. Tras describir someramente los cambios registrados en el contexto más amplio del sistema mundial donde aparece el proyecto (ampliados en el Anexo 3 en aras de una mayor agilidad expositiva), demostraremos que el proceso de integración comunitaria revela los instrumentos, motivaciones y elementos que describimos en los capítulos 1-7 como característicos del poder. Por tanto, sus estructuras y dinámica dependen de la evolución de los intereses y de las ideas.

1. INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DEL PODER EN EUROPA.

El estudio del poder en Europa como proceso de movilización de recursos dirigido a la imposición de la voluntad partirá del contexto para luego explicitar los instrumentos y las motivaciones de poder aflorados, con el fin de situar el marco en el que se despliegan los elementos del modelo y en el que los intereses y las ideas interaccionan y dan lugar a nuevas formas de consenso a través de las cuales se realiza al mismo tiempo el proyecto de poder en sus dos vertientes: ante el exterior de Europa y en el seno de los países participantes.

1. CONTEXTO.

El proceso de integración europea, que utilizamos como caso práctico para ilustrar y probar las anteriores conclusiones, es un típico proceso de poder. Un proceso cuya efectividad se nota en el cambio o reestructuración de las condiciones sociales. Aunque se produce en un ámbito más amplio del capitalismo y como consecuencia de la extensión de rasgos como los efectos de la interdependencia económica en la definición de una nueva estructura del sistema dinámico de poder mundial, la integración europea está siendo el proceso más novedoso y de mayor envergadura de los últimos siglos.

El poder está presente en el proceso como un factor estructurante del orden y del cambio, a través de una compleja interacción de los elementos en diversas funciones y estructuras dentro del sistema mundial y de la estructura de poder que describimos en el Anexo 3. La adecuada combinación de todos y cada uno de ellos es lo que hace avanzar, detenerse o amenazar con retroceder un proceso que, hasta el momento, ha sido presentado como irreversible, y así lo ha demostrado.

Cuando los factores estructurantes del proyecto de integración --los intereses y las ideas-- han operado en la misma dirección, el proyecto de Unión ha progresado, como veremos en los capítulos siguientes. Cuando se han interferido u opuesto, el proceso se ha detenido temporalmente. Pero en todo momento se

ha evidenciado las condiciones necesarias y suficientes que definimos en el Capítulo 4 para que exista un proceso de poder: una mayor o menor capacidad de movilizar recursos materiales o inmateriales para imponer la voluntad (voluntad de Europa generada por los intereses y las ideas) y vencer las resistencias fácticas o potenciales que han surgido contra el proceso (contra la imposición de esos intereses e ideas). Por tanto, siempre ha estado presente el poder como motivación y, por consiguiente, como explicación de la integración europea, como trataremos de demostrar a lo largo de los siguientes epígrafes.

Desde los primeros filósofos clásicos (Platón, Aristóteles) a los primeros economistas (Smith, Petty, mercantilistas), pasando por sociólogos de viejo y nuevo cuño, la división del trabajo aparece como uno de los fenómenos explicativos del cambio. Conforme se perfiló la idea, el cambio hacia un nuevo orden tenía que estar integrado por instituciones adecuadas a la moderna división del trabajo, que llevaría a una mayor interdependencia y responsabilidad mutua de las personas y la mayor dependencia de la sociedad como un todo. El progreso ha sido generalmente concebido como la contrapartida a esa división, en la cual los hombres dependen menos unos de otros, pero más de "la masa", como apuntaron Saint-Simon y Durkheim. La integración europea tal y como la describiremos a continuación es un paso en ese proceso de avance en la institucionalización movida por la división del trabajo, que a su vez es causada por motivaciones de poder y genera un nuevo modelo de poder de distribución tanto de la propiedad como de la posición de las personas y de los factores productivos en las nuevas estructuras, como trataremos de demostrar a continuación.

El contexto de la integración europea hay que situarlo en el nuevo sistema mundial de relaciones y en la estructura de poder surgida de las mismas. Dentro de esa reestructuración de las relaciones sociales, crecientemente condicionadas por la organización de la economía, emerge el proyecto que nos ocupa. En principio es impulsado por la potencia hegemónica, al definir las reglas de juego del orden mundial surgido de la II Guerra Mundial. Pero luego, al plasmarse en instituciones específicas, adquiere características propias dentro del sistema mundial de poder, tanto en lo funcional y en lo estructural como en lo sistémico (véase Anexo 3.)

2. INSTRUMENTOS.

La presencia del poder la vamos a observar en sus movimientos, a través de la anatomía y la dinámica, así como mediante el modelo sistémico que proponemos para complementar esos esquemas de Galbraith, Boulding y Anisi. Se notarán desde el primer momento las fuentes e instrumentos de poder, pero también los elementos que hemos analizado del modelo sistémico.

Las tres fuentes de poder de la anatomía de Galbraith y los tres poderes de Boulding se despliegan claramente en el proceso de integración europea, tal y como señalan los fundamentos teóricos que veremos en los siguientes epígrafes y como confirma

la percepción pública expresada a través del resumen de varios miles de artículos periodísticos seleccionados para elaborar el anexo 1 de esta tesis.

Lo que uno llama poder condigno y el otro poder de amenaza están presentes con una proyección dual: hacia fuera, para reafirmar la fuerza de la Comunidad ante el resto del mundo mediante el proceso unión; hacia dentro, porque los países que no participen en el proyecto se quedarían en las "tinieblas" exteriores, sin poder participar de las ventajas económicas que garantiza la iniciativa política.

Lo mismo ocurre con el poder compensatorio de Galbraith o el de intercambio de Boulding. Gracias a su ejercicio los avances de Europa se han revestido de cierto carácter irreversible. Como señaló Adam Smith, el desarrollo del intercambio incrementa el poder productivo a través de la especialización del proceso de aprendizaje humano. No es casualidad que lo primero que logre unir Europa sea su producción, ni que para evaluar las ventajas del Mercado Único se presente un informe con la metodología de los "Costes de la no Europa", excelente ejemplo de la combinación del poder de amenaza (la de quedarse sin ellos), de la compensación (sus estimaciones) y del condicionado o integrador (el condicionamiento social).

Por último, está claro que el poder condicionado o integrador tiene también una presencia manifiesta, como lo demuestra el propio éxito del proceso de intercambio, porque "el intercambio --dice Boulding-- tiene una faceta integrante, simplemente porque sin cierta confianza y educación el intercambio sería muy difícil.

La adecuada asociación de estos tres elementos anatómicos y dinámicos explica el ritmo de la integración, más veloz y efectiva cuando todos ellos han operado en la misma dirección, más lenta cuando se han registrado interferencias con las funciones, estructuras y mecanismos que forman parte de nuestro modelo sistémico.

Sin embargo, para comprender la anatomía y dinámica del proceso habría que separar las motivaciones económicas, de las políticas y de las que --serían una síntesis de ambas-- hemos considerado motivaciones de poder y también de la definición que hemos dado de poder como la movilización de recursos materiales e inmateriales para imponer la propia voluntad sobre la ajena venciendo resistencias fácticas y potenciales.

Ese intento teórico de separar los diversos tipos de motivaciones lo haremos en posteriores epígrafes. Pero antes veamos que la separación puede apreciarse en los primeros pasos de la Comunidad Europea, a la luz de las "Memorias" de Monnet¹. Los intentos de forzar alguna unión van a sucederse

¹Monnet, Jean, "Memorias", Siglo XXI-Banco Hispano Americano-Asociación de Periodistas Europeos, 1985.

antes, durante y después de la II Guerra Mundial². A lo largo de los mismos encontramos tres instrumentos de poder en la idea monnetiana de la integración:

-Amenaza. El instrumento basado en la fuerza o amenaza aparece tras las amenazas, jaleadas por la "guerra fría", de Alemania como envite para otra guerra europea, el bloque soviético y el subdesarrollo. "Vuelvo a encontrar en ellas (en las notas que redactaba por la noche al final de cada etapa de caminata por los Alpes, recordadas ante la declaración de mayo de 1950) la expresión de la inquietud que oprimía a Europa cinco años después de la guerra: tenemos delante otra próxima guerra, si no hacemos algo. Alemania ya no será su causa, pero será su envite"³. "la guerra que se juzga inevitable: qué difícil es reconstruir hoy esta psicosis de 1950, que los acontecimientos no confirmaron. Pero la coexistencia de los bloques era entonces precaria y el diálogo Este-Oeste no contenía más reglas que la fuerza, como se acababa de comprobar en Berlín"⁴. "En Europa, el riesgo seguía llamándose Alemania, y esta vez no por iniciativa suya, sino por causa de los demás, de las potencias que la trataban como un envite. Los americanos, pensaba yo, tratarán de integrar la nueva república federal en el sistema político y militar occidental, y los rusos se opondrán a ello por todos los medios. Francia verá exacerbados sus complejos. El choque positivo hay que crearlo a propósito de Alemania"⁵.

-Compensación. El instrumento compensatorio estaría en convertir ese envite en un vínculo: ¿Qué es lo que podría vincular, antes de que fuera demasiado tarde, a Francia y a Alemania? ¿Cómo enraizar desde hoy mismo un interés común entre los dos países?, se preguntaba "sin tregua"⁶. Pero la compensación se había dejado entrever en propuestas como la de Adenauer, con cuya visión, en el fondo, había estado de acuerdo Monnet: "Se cumpliría el deseo francés de seguridad y se impediría el despertar del nacionalismo alemán"⁷.

-Integrador/Condicionado. En cuanto al instrumento de poder basado en las ideas y el condicionamiento social, Monnet sentía que "el peligro más temible no era tanto la ambición humana o la acumulación de armas como un desarreglo psicológico de un tipo muy especial en los gobernantes y en los pueblos, desarreglo que precisaba remedios específicos, también psicológicos: los ánimos

²Una referencia sumaria de los mismos pueden encontrarse en las citadas "Memorias" de Monnet, página 277.

³Monnet, obra citada, página 284.

⁴Monnet, obra citada, página 285.

⁵Monnet, obra citada, página 286.

⁶Monnet, o. c., página 284.

⁷Monnet, o. c., página 280.

cristalizaban en un objetivo simple y peligroso: la guerra fría. Todas las propuestas, todas las acciones, son interpretadas por la opinión pública como una contribución a la guerra fría (...) Esa perspectiva crea en los dirigentes una rigidez de pensamiento característica de la persecución de un objetivo único ante el que desaparece la búsqueda de soluciones a los problemas"⁸. La consideración de que esa doble rigidez de pensamiento y objetivo "conduce inevitablemente a un choque que forma parte de la lógica ineluctable de esta perspectiva" hace concluir a Monnet: "Hay que cambiar el curso de los acontecimientos. Para ello, hay que cambiar la mentalidad de los hombres. No bastan las palabras. Sólo una acción inmediata, en un punto esencial, podrá cambiar el actual estado estático". Se trata de una acción de propaganda por los hechos, como dirían los anarquistas, que haga cambiar las ideas, que "haga entrar en la realidad las esperanzas en las que los pueblos están a punto de dejar de creer"⁹.

También se notan constantemente en esa idea monnetiana las tres fuentes de poder: personalidad, propiedad y organización. Para no reiterar las frecuentes citas a Monnet baste con las siguientes notas:

-Personalidad: La de los líderes que habían acariciado la idea, aunque sus propuestas fracasaran por faltarle los otros predicados del poder, "el imperio de la necesidad" que buscaba provocar el propio Monnet. También se refiere con frecuencia a la necesidad de dotar a los órganos comunitarios de una "personalidad propia", y ese es el objetivo del Tratado de Roma.

-Propiedad: Está implícita en la mencionada capacidad de generar instrumentos de poder compensatorio, de tejer una extensa red de intereses que fomente la integración. De ahí la constante insistencia, tanto en los primeros momentos como posteriormente, en los beneficios que causará la integración, aspecto en el cual abundará lo que denominaremos la "Europa de Delors".

-Organización. Su destacada aportación, tan asociada al poder condicionado, desplegaría especialmente bajo el impulso de la idea neofuncionalista implícita en la declaración de Schuman en busca de una nueva organización integradora bajo la Alta Autoridad. Hasta entonces las organizaciones nacionales habían actuado de freno. "Era normal que en 1950 Adenauer tratara de eludir el problema concreto que le planteaba Francia con el estatuto del Sarre, y también era normal que Schuman se obstinara en la política de control de Alemania, la única que conseguía mayoría en el Parlamento. Los dos obraban según la lógica de sus cargos. Los gobernantes de nuestros países, considerados por separado, están encargados hoy como ayer, de defender una determinada concepción del interés nacional resultante de numerosas influencias, tanto más fuertes cuanto más conservadoras

⁸Monnet, o. c., página 285.

⁹Monnet, o.c., página 286.

(...) Pueden desearlo en su fuero interno, pero tienen que rendir cuentas a su Parlamento, a la opinión pública, y se ven frenados por sus servicios, que prefieren que todo siga como está"¹⁰.

3. MOTIVACIONES DE PODER (ECONÓMICAS Y POLÍTICAS).

En la combinación de estos seis factores asistiremos al encuentro entre los intereses y las ideas, una primera asociación de la que germinará a la realidad el esbozo del proyecto europeo. Un abrazo del que nacería una utopía realizable, la constatación de que podría llegar a ser viable el que las ideas mediaran en los intereses, causa suficiente de esperanza en que los intereses nacionales podían enfrentarse a la perspectiva de identificarse con los intereses comunitarios, activando así el motor de una integración hasta entonces sólo idealizada. Es entonces cuando había empezado a cumplir su función la "extraordinaria efervescencia intelectual en torno a la idea europea" que tanto impresionaba a Monnet en ese período que divide el siglo.

Como motores del proyecto de integración actúan las motivaciones económicas, las políticas y las de poder. Tales motivos, explícitos o implícitos, aparecerán asociados a las respectivas fases económicas, políticas y de poder que describiremos a lo largo de este Capítulo.

Es difícil diferenciar unas motivaciones de otras, por cuanto su categorización es un recurso analítico para describir el proceso de realización de una voluntad en cuyos móviles pueden no existir esas categorías diferenciadas. Pero aquí las definiremos básicamente por el origen de la actividad en que se manifiestan. Serán motivaciones económicas las que hacen notar y buscan como ventajas los agentes económicos en el ámbito propio de sus relaciones. Cuando para cumplir sus fines recurren o involucran a instituciones políticas, hablaremos de motivaciones políticas. Si estas toman la iniciativa y la proyectan a sus relaciones con el exterior, transmitiendo así las aspiraciones de los individuos o de los grupos, las mediatizadas como tales por las instituciones comunitarias y las propias de éstos, entonces podremos hablar de motivaciones de poder. Las motivaciones de poder o la etapa que en el Capítulo 5 describimos como de poder brota de la simbiosis entre la economía y la política.

Este método de especificar motivaciones por sus orígenes parte de atribuir intereses e ideas a los individuos y grupos de cualquier tipo involucrados en el proceso, para luego acumularlos por los ámbitos en que un tipo de actividad predomina sobre las otras: familias más empresas (motivaciones económicas), ambas más las administraciones públicas (motivaciones políticas), las tres y el sector exterior (motivaciones de poder). Claro que en la realidad esos intereses y esas ideas pocas veces se observan de forma separada, de modo que las empresas o familias pueden actuar por móviles políticos, o las administraciones públicas por

¹⁰ Monnet, o.c., páginas 280-81.

consideraciones estrictamente económicas. Pero en ese caso siempre proyectan sus decisiones hacia el ámbito más específico¹¹.

Por supuesto, las motivaciones políticas o de poder pueden buscar --generalmente así sucede-- ventajas económicas, o las motivaciones económicas requerir medios políticos. Pero lo que nos interesa es que para lograrlo tienen que movilizar a las instancias políticas creadas por ellos como contextos de racionalidad y de poder. Y tienen, además, que cumplir los requisitos de movilizar recursos materiales e inmateriales para imponer su voluntad sobre los demás venciendo las resistencias de todo tipo que se les opongan.

Como apunta Schumpeter, el poder y el beneficio pueden entrar en conflicto por lo que hace a los resultados inmediatos, pese a lo cual el poder puede llevar al final a beneficios superiores, especialmente en la época del imperialismo pirata. Por lo tanto, no hay contradicción entre la consciencia de que el argumento de la balanza comercial necesita, en el primer plano de la argumentación, apoyo del argumento del poder, y la proposición de que, en un plano segundo de razonamiento, el argumento del poder redunda a la larga en otro argumento del beneficio. Por eso creía que hubiera que mirar de arriba a abajo la fórmula de Child "el comercio exterior produce riqueza, la riqueza poder, el poder defiende nuestro comercio y nuestra religión"¹².

De nuestra propuesta de paralelismo entre la esfera económica, la política y la del poder podemos recordar algunos precedentes teóricos. Smith y Comte, por citar sólo a los "padres" de la economía y la sociología, sugirieron cierta relación entre la evolución de la sociedad con la evolución del poder. El primero habla de un estadio religioso o mágico, otro metafísico y otro científico. Posteriormente, el evolucionismo de la escuela histórica intentó disponer los estados de la sociedad (económicos, políticos, culturales o la totalidad). Ese método

¹¹Si bien los intereses particulares han impulsado a menudo la expansión colonial y frecuentemente se han aprovechado de ella, muchas veces los comerciantes e inversores han sido utilizados como instrumentos por monarcas y gobiernos lanzados a la expansión colonialista por otras razones; es decir, los intereses particulares han resultado por lo general insuficientes cuando no existían esos otros motivos. En suma, aunque por lo general las fuerzas capitalistas defensoras del imperialismo fuesen más fuertes, hay que complementar la explicación con otros factores de poder, en ese caso reflejados en la tendencia a la expansión, sobre la que volveremos más adelante.

¹²Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 389-397.

está presente en List (caza, agricultura, agricultura más manufactura, agricultura y manufactura más comercio). Bruno Hildebrand hablará de tres etapas (economía de trueque, economía monetaria y económica del crédito). Roscher creía en secuencias análogas a la biología humana (juventud, madurez y vejez) y los tipos históricos de Schmoller: economía aldeana, urbana. territorial y nacional¹³. Además, Marx concentró su potencia analítica en demostrar el modo como el proceso económico, al cambiar él mismo a causa de su propia lógica intrínseca, cambia constantemente el marco social, de hecho toda la sociedad.

En este sentido, las ventajas económicas incluyen las motivaciones de poder, por las mismas consideraciones que el poder económico hay que considerarlo como una forma más del poder que cumple sus requisitos. Tamames¹⁴ habla de cinco ventajas económicas la integración: reducción de costes por economías de escala al ampliarse los mercados, mayor inventiva y mejoras de organización por el aumento de la competencia, posibilidad de abordar proyectos de alta complejidad para los cuales los países por separado no tendrían capacidad, incremento considerable del poder de negociación (bargaining power) por encima de la simple suma de los componentes, elaboración más racional de la política económica a partir siempre del país más avanzado en cada cuestión. Pero estas dos últimas suponen motivaciones estrictamente de poder.

Motivaciones económicas: los efectos de la integración

Precisamente la razón de ser de una integración de mercado en Europa¹⁵ es que provee de ganancias agregadas para la economía europea en su conjunto. El Informe Cecchini¹⁶ estima que, a través de una más eficiente asignación y utilización de las fuerzas productivas junto con la remoción de las barreras de comercio y competencia, la armonización de las legislaciones y la libre circulación de los factores de producción, el mercado único llevará a unas ganancias de output real de entre el 2,5% y el 6,5% para el conjunto de la Comunidad Europea. Algo menos optimista en la cantidad máxima --su cifra anual quedaba entre 120.000 y 170.000 millones de ecus, frente a los 216.00 millones-

¹³Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 499-500.

¹⁴Tamames Ramón, "Un nuevo orden mundial", Espasa, Madrid, 1991, página 280.

¹⁵Dehesa, Guillermo de, "Las consecuencias regionales de la unión del mercado europeo", mimeo, 1992, página 1.

¹⁶Cecchini, Paolo, "Europa 1992: Una apuesta de futuro", Madrid, Alianza, presentación del resumen y conclusiones del informe "Los costes de la no-Europa", encargado a un grupo de expertos por la Comisión de las Comunidades Europeas y publicado en mayo de 1988.

era el informe presentado un mes antes al Parlamento Europeo por la comisión del mismo que encabezó Sir Fred Catherwood¹⁷.

Al margen de las diversas metodologías de estos dos informes, simulaciones realizadas por Norman¹⁸ y por Smith y Venables¹⁹ alcanzan resultados similares. De acuerdo con ellos, los beneficios estáticos de la integración serán significativos y el bienestar europeo podría aumentar un 4% sobre el consumo base. Baldwin²⁰ va un paso más lejos e intenta calcular también los efectos del crecimiento dinámico, de alguna forma incorporadas en los informes de la Comisión y del Parlamento. El sugiere que las ganancias estáticas tienen un efecto positivo sobre tasas de crecimiento a medio y largo plazo, ya que inducen ahorros e inversión más alta y el mercado único afecta también a la tasa de acumulación de capital y la tasa de cambio técnico, a través de un mayor mercado, mayor especialización y aumento de las economías de escala.

Usando los modelos de "teoría del nuevo crecimiento" iniciadas por Romer²¹, Lucas²² y la metodología introducida en la literatura por Dixit²³, las estimaciones de Baldwin y Krugman²⁴ sugieren que las tasas de crecimiento a medio y largo plazo serán el doble de las estimadas en el Informe de Cecchini.

Igualmente, la consolidación de los beneficios derivados del Informe Cecchini y del dirigido por Sir Fred Catherwood, realizada por éste último, eleva los beneficios observados por

¹⁷Catherwood, Informe, "Las consecuencias institucionales del coste de la no Europa", Parlamento Europe, abril de 1988.

¹⁸Norman, V., 1989, citado por De la Dehesa, Guillermo, "las consecuencias regionales de la unión del mercado europeo", mimeo, 1992.

¹⁹Smith, Alasdair, y Venables, Anthoony, "Completing the internal market in the European Community", European Economic Review, volumen 32, 1988.

²⁰Baldwin, Richard, "The Growth effects of 1992", Economic Policy, volumen 9.

²¹Romer, Paul, "Increasing returns and long-run growth", Journal of Political Economy, volumen 94, 1986.

²²Lucas, Robert E. Jr., "On the mechanism of Economic development", Journal of monetary economics, volumen 22, 1988.

²³Dixit, A., "Optimal Trade and Industrial Policy for the US automobile industry", en R.C Feenstra (ed), "Empirical Methods for International Trade", MIT Press, 1987.

²⁴Baldwin, Richard, y Krugman, Paul, "Market access and international competition", R.C. Feenstra (eds), "Empirical methods in international trade", MIT Press, 1987.

uno en un 40% y los de otro en más de un 100% si se considera la cifra mínima²⁵.

En cualquier caso, la presunción de beneficios ha sido largamente analizada por la teoría económica de las uniones aduaneras, que hoy día consiste en cuatro grupos de enfoques analíticos relacionados, aunque distintos²⁶:

-Viner-Lipsey-Meade. Viner²⁷ introdujo la distinción de origen entre las uniones de creación y de desviación del comercio para un conjunto de países que conservan sus respectivos aranceles exteriores. La unión de creación del comercio generaría comercio entre los países miembros a expensas de industrias ineficientes en dichos países. La unión de desviación del comercio lo haría a costa de industrias más eficientes en países no miembros. Su principal contribución fue destruir la falacia común de que un movimiento de preferencia hacia el libre comercio no era indiferente a la evolución del bienestar. El análisis de Meade (1955) demostraba que, en la medida en que, dentro de una unión, los aranceles se iban reduciendo progresivamente hasta cero (esto es, hacia una liberalización del 100), la ganancia derivada de la creación del comercio era menor, mientras que aumentaba la posibilidad de pérdidas por desviación de comercio.

-Kemp-Wan. Inspirado en un trabajo previo de Ohyama, Kemp y Wan²⁸ propusieron un enfoque teórico alternativo: cualquier grupo de países siempre podría formar una unión aduanera con un arancel exterior común que tuviera dos propiedades deseadas: los que no fueran miembros no verían afectado el bienestar y los miembros mejorarían su propio bienestar. Pero los autores no suministran ningún criterio sobre las condiciones necesarias y suficientes que tales uniones deben satisfacer.

-Cooper-Massell²⁹-Bhagwati. Si el objetivo era un nivel

²⁵Instituto de Estudios Económicos, "Los efectos del mercado único europeo", Revista del Instituto, número 4, 1988, páginas 57-60.

²⁶Bhagwati, Jagdish, en "La unión económica y monetaria de Europa en una perspectiva liberal", Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2, 1991, página 200.

²⁷Viner, Jacob, "The Customs Union Issue", Nueva York, Carnegie, 1950.

²⁸Kemp, M.C y Wan, H. Jr., "An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions", Journal of International Economics, 1976.

²⁹Cooper, C.A. y Massell, B.F, "A New Look at Customs Union Theory", Economic Journal, 75 (300), 1965, páginas 742-747, y "Toward a General Theory of Customs Union for Developing Countries", Journal of Political Economy 73 (5), 1965, páginas

concreto de industrialización agregada en competencia con la importación, su coste para países en desarrollo con mercados pequeños podría reducirse mediante uniones que permitieran el comercio y el intercambio mutuo de producción industrial entre ellos (explotando economías de escala dentro de la unión) al tiempo que se mantiene la protección frente a los productores de los países desarrollados. Pero la especialización de manufacturas dentro de la unión sería rentable incluso sin invocar a las economías de escala. Aunque trata cualquier grado concreto de industrialización global como un objetivo "no económico", tiene el sello de la lógica Kemp-Wan³⁰: la unión propuesta consigue ganancias para los países miembros, sujeta a una sustitución de importaciones dada para la unión en su conjunto frente a los países no miembros (desarrollados), lo que no afecta al bienestar de los países no miembros.

-Brecher-Bhaqwati³¹. Mientras los enfoques anteriores consideran o bien los efectos en bienestar derivados de la formación de uniones aduaneras especificadas arbitrariamente (Viner y otros) o bien la formación razonable de uniones aduaneras de forma que se alcancen resultados mejores en términos de Pareto (los demás), este enfoque alternativo proporciona el mecanismo para analizar los efectos en bienestar de variaciones de parámetros y de política en las uniones aduaneras con aranceles exteriores comunes y libertad de movimiento de factores dentro de la unión.

Sin embargo, estos cuatro enfoques parten de los beneficios atribuidos a la expansión del mercado por la teoría económica clásica y moderna, que se fundamenta en los efectos del libre comercio. La libertad de los intercambios hace que aumente la eficiencia de la economía mundial, al permitir la especialización de la producción en aquellos bienes que son más baratos en términos relativos, o bien dedicar un mayor volumen de aquellos recursos propios que son más abundantes en comparación con otros países. La perfecta movilidad de los factores de producción, capital y trabajo, tiende a incrementar la eficiencia de la economía internacional, al permitir la transferencia de recursos hacia aquellas economías en las que el rendimiento marginal es mayor. Sin embargo, también existen factores negativos que se comercializan en el corto plazo. El aumento en el comercio y la movilidad de los factores capital y trabajo influyen muy directamente en la distribución de las ganancias de este proceso entre los distintos sectores de la economía de forma desigual. Algunas actividades pueden salir perjudicadas, mientras que el

461-476.

³⁰Bhaqwati, Jagdish, en "La unión económica y monetaria de Europa en una perspectiva liberal", Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2, 1991, página 202.

³¹Brecher, R., y Bragwati, J., "Foreign Ownership and the Theory of Trade and Welfare", Journal of Political Economy, 89 (3), 1981, páginas 497-512

conjunto sale beneficiado. Ello quiere decir que el ajuste provocado por una mayor integración puede provocar un aumento del desempleo y un estancamiento en la financiación de la economía, aunque sólo sea temporalmente. En suma: se trata de las ventajas del libre comercio en términos de economías de escala y de la libre circulación de factores productivos. Los veremos con mayor detalle a continuación:

Libre comercio, economías de escala y competencia. Las economías de escala juegan hoy en día un creciente papel como determinantes del comercio y la especialización, hasta el punto de que los nuevos modelos de comercio internacional resaltan que la mayor ventaja de todo proceso de unión económica es la "racionalización" de la producción, que obligatoriamente se produce cuando se intentan conseguir economías de escala. Estas economías han introducido cambios muy importantes en el análisis de costes comparativos convencional. Smith y Venables³² analizaron los efectos de la competencia del mercado interior no sólo a través de la teoría tradicional de comercio, sino mediante los crecientes retornos por la competencia de escala y la competencia imperfecta. Este segundo aspecto refleja que una reducción en las barreras comerciales debe ser entendida como reducción también en barreras a la competencia entre empresas radicadas en diferentes países. El aumento de la competencia tiende a reducir los beneficios y dificulta la supervivencia de muchas empresas, al ser las economías de escala un factor de supervivencia muy importante. Las previsiones para el Mercado Único indican que, cuando sea una realidad, el 30% de las compañías industriales desaparecerán, ya sea por salida o por quiebra. Las empresas que queden tendrán un 30% de ventaja adicional. El problema está en saber en qué regiones radican las empresas perdedoras y en cuales las ganadoras. Si las empresas que quiebren están radicadas, como parece lo más probable, en las regiones menos desarrolladas, empeorará el equilibrio regional. Por el otro lado, Neven³³ ha visto las economías de escala y el tamaño y ha llegado a la conclusión de que el tamaño de las empresas difiere enormemente entre los países y que los países más industrializados de Europa tienen empresas mayores y más cercanas al mínimo de escala eficiente que en las áreas menos desarrolladas del continente.

Libre circulación de factores. De acuerdo con la teoría de la integración, la integración económica lleva a una reasignación (recolocación) de la producción de productores menos o más eficientes dentro del área integrada, incrementando el bienestar total. No obstante, este cambio de producción no será deseable si no hay una movilidad de capital y fuerza de trabajo perfecta (como es el caso actualmente en la CE), ya que puede provocar más

³²Smith, Alasdair, y Venables, Anthoony, "Completing the internal market in the European Community", *European Economic Review*, volumen 32, 1988.

³³Neven, Damiel, "EEC integration towards 1992: some distributional aspects", *Economic Policy* volumen 10, 1990.

desempleo y desigualdad en algunas áreas y las reducciones de ingresos resultantes en estas regiones o países preponderarán sobre cualquier ganancia obtenida por la mayor productividad global del área integrada (Scitovsky³⁴). El Mercado Único traerá una cierta libertad de movimiento de capital y mano de obra. El resultado esperado es que el capital tienda a moverse de las regiones más ricas, donde es más abundante, a las más pobres, donde hay escasez y rendimiento con altas tasas de decrecimiento. La mano de obra, por el contrario, tenderá a moverse de las regiones pobres, donde es más abundante a las más desarrolladas, donde es más escaso y se puede conseguir salarios más elevados. La dispersión de los rendimientos de capital y los ingresos laborales deberán tender a disminuir (no del todo, ya que aún habrá costes de transporte e información), y lo mismo debería suceder con las diferencias de producción per cápita debido al cambio en el ratio capital-trabajo y los movimientos de factores sustituirán al comercio de bienes (Mundell³⁵). Como resultado final, debe haber una mayor ventaja en productividad y una mejoría del bienestar en toda el área integrada (Balassa³⁶). Pero el caso teórico expuesto por los modelos convencionales de integración sólo es posible cuando las diferencias de productividad e ingresos per cápita se reflejen principalmente en dotación de factores, como recursos naturales y educación, o ratios laborales distintos. Y en la CE, las diferencias de dotación de factores no son tan grandes, aparte de que podría suceder que, dadas las pequeñas diferencias en el ratio capital-trabajo, las regiones centrales más ricas se quedarían con una función de producción superior, ofrecerían mejores resultados en ambos factores de producción y atraerían capital y trabajo de las regiones más pobres (Krugman³⁷). En ese caso, el libre movimiento de factores reforzaría las disparidades de ingresos y produciría efectos negativos sobre el bienestar. Nevin³⁸ dice en la misma línea que "es precisamente por la baja movilidad de factores a nivel internacional por lo que todo el aparato de comercio exterior, incluidas tarifas y tipos de cambio, ha aparecido para reemplazarlo".

³⁴Scitovsky, Tibor, "Economic Theory and Western European Integration", Unwin University Books, 1958

³⁵Mundell, Robert, "A theory of optimum currency areas", American Economic Review, September, 1961.

³⁶Balassa, Belam "The theory of economic integration", George Allen and Unwin Ltd.

³⁷Krugman, Paul, "Interregional inequality and European Enlargement", CEPR Mimeo, Londres, 1989.

³⁸Nevin, E.T., "Regional Policy", en "The Economies of the European Community", Ali M. Agra (eds), St. Martin Press, 1980.

Economías de aglomeración. Giersch³⁹ es el primero que usa un modelo de aglomeración simplificado basado en Weber⁴⁰ y Lösch⁴¹, dentro del contexto de una unión de derechos de aduana. Su principal conclusión es que la abolición de barreras para el mercado intereuropeo y el libre movimiento de factores debilitarán la aglomeración nacional y reforzará la aglomeración internacional. Esto potenciará el atractivo de los países más desarrollados del centro, bien por trabajo o capital a costa de la periferia. A conclusiones similares llegaron Keeble, Owens, y Thompson⁴², utilizando índices de accesibilidad regional a actividades económicas y demostrando que con la desaparición de las barreras tarifarias y la libre circulación de capital y trabajo hay una clara tendencia de la actividad económica a concentrarse en el centro de Europa, ampliándose las disparidades absolutas y relativas entre regiones. Las ventajas que supone la proximidad a los mercados y la aglomeración en la zona central son superiores a la deseconomía del mayor coste de factor y la congestión. La sinergia de rendimientos crecientes, tamaño del mercado y externalidades de la aglomeración, costes de transporte y demanda está en la base de la concentración geográfica (Krugman⁴³). Dadas unas economías de escala suficientemente fuertes, cada manufacturero querrá servir al mercado nacional desde una única localidad. Para minimizar los costes de transporte, cada uno elegirá la localidad con más demanda local. Pero la demanda local será grande donde decida situarse la mayoría de los manufactureros. Por ello, la concentración tiende a autosostenerse y la posición de partida es una ventaja inicial importante. Tamaño y densidad de población jugarán también un importante papel. En el proceso de integración, el país más grande tiende a ganar comercio a costa del más pequeño cuando ambos se integran, ya que es más probable haber desarrollado ya mayores núcleos. En Europa, aunque parezca lógico que con la integración y el mayor acceso a los mercados la fabricación se desplazará a los países de la periferia con los salarios más bajos, el resultado será el contrario (Krugman y Venables⁴⁴). La

³⁹Giersch, Herbert, "Economic Union between nations and the location of Industries", *Review of Economic Studies*, 1949.

⁴⁰Weber, Alfred, "The location of economic activity", University of Chicago Press, 1928.

⁴¹Lösch, A., "Economics of location", Yale University Press, 1954.

⁴²Keeble, David, Owens, Peter, y Thompson, Chris, "Regional accessibility and Economic Potential in the European Community", *Regional Studies*, volumen 16, 1981.

⁴³Krugman, Paul, "Geography and Trade", MIT Press and Leuren University Press, 1991.

⁴⁴Krugman, Paul, y Venables, Anthony, "Integration and the competitiveness of peripheral industry", en C. Bliss y J. Braga de Macedo (eds), "Unity and Diversity in the European Community",

reducción de los costes de transporte tiene dos efectos: facilita la localización de la producción donde resulta más barato, pero también facilita la concentración de la producción en una localidad, para tener economías de escala. Y cuando la producción está concentrada, habrá que pagar para concentrarla en una localidad con costes más elevados pero también con mejor acceso a los mercados.

Costes de transacción. Además de los beneficios económicos de las economías y de aglomeración derivadas del libre comercio y de la libre circulación de factores, la última fase de la integración comunitaria pretende una unidad monetaria que liberaría a los agentes económicos de unos costes de transacción muy importantes, facilitaría la libre circulación de bienes, servicios y capitales en ausencia de riesgos de tipos de cambio y tendería a promover una igualdad entre el factor precio y el output per cápita. Pero, al mismo tiempo, privaría a los estados miembros de un instrumento político muy importante para ajustar "shocks" de oferta y demanda (internos y externos): el tipo de cambio. La pérdida de un instrumento político para el ajuste de "shocks" les deja sin otra solución que realizar un ajuste real a través del nivel de salarios, el nivel de desempleo y el de migración. Por esto es tan importante conocer los efectos de la moneda única en regiones que hoy todavía mantienen grandes disparidades en inflación, productividad e ingresos.

Motivaciones políticas.

También definidas por el origen de la actividad en que se reflejan, las motivaciones políticas se hacen notar las instituciones de ámbito nacional. Tratan de reestructurar las relaciones políticas comunitarias con el fin de maximizar las ventajas de los agentes implicados (políticos del gobierno o de la oposición, empresas multinacionales, intermediarios de los mercados). De todos los interesados, en fin, en superar el marco estatal. El resultado será así el surgimiento de una nueva estructura política sobrepuesta a la anterior (el estado nacional), aunque las funciones que realicen serán similares a las del Estado. La principal diferencia, por lo tanto, vendrá determinada también por el ámbito de las relaciones.

Las motivaciones políticas se superponen muy claramente a las económicas en el proceso de integración europeo. En cierta forma, vienen demandadas por ellas. Así lo prueban, entre otras, numerosas correlaciones entre el ciclo político y el económico de la integración comunitaria. Veremos las siguientes:

-Las etapas económicas de la integración apuntadas por los teóricos sólo tienen especificidad por su creciente relación con la política. Es la política la encargada de aportar el marco institucional, aunque la economía demande el inicio del proceso.

Esas etapas son principalmente las cinco siguientes⁴⁵: área de libre cambio, unión aduanera, mercado común, unión económica y federalismo económico como forma más o menos incipiente de unión política. Por tanto, la escalada de la integración se inicia desde un vínculo político flojo que se acentúa a lo largo del proceso. Es la aportación de la política lo que permite distinguir entre una y otra etapa.

-Detrás de todo impulso han estado siempre economistas, aunque también siempre lo han puesto en marcha los políticos. "En Europa, no fueron los economistas, Tinbergen, Perroux, Meade o Erhardt, quienes decidieron que convenía iniciar la marcha a una Comunidad integrada; a pesar de ser, todos ellos, favorables a la tesis integradora. La responsabilidad recayó por entero en políticos como Monnet, Schuman, Adenauer, Bidault, Spaak, De Gasperi, etcétera. Si bien es cierto que les habría sido más difícil promover esa opción sin los pronunciamientos favorables de los economistas"⁴⁶.

-Es conocido que los momentos de auge económico han coincidido con etapas de acelerada institucionalización e integración. Al contrario, las depresiones han frenado esa y han acelerado el nacionalismo económico y político, tanto en Europa como en otras regiones. Por tanto, la economía no solo demanda el inicio del proceso, sino también su ritmo. Así ha sido desde un principio⁴⁷.

-La expansión hacia el exterior suele ser fuente de justificaciones para los políticos nacionales cuando se presentan problemas en el interior. Pero de justificaciones problemáticas, por lo que sólo sientan las bases para la integración cuando mejora la coyuntura.

Motivaciones de poder.

Las motivaciones de poder referidas a la integración engloban dentro del sistema de relaciones sociales a las que hemos descrito como motivaciones estrictamente económicas y a específicamente políticas. Desde luego que están también

⁴⁵Holland, Stuart, "El Mercado inComún", H. Blume Ediciones, Madrid, 1981, página 88.

⁴⁶Tamames, Ramón, "Un Nuevo orden mundial", España, Madrid, 1991, página 280.

⁴⁷Lindberg, Leon N., "The Political dynamics of European Integration", Stanford, 1963, página 180, asegura que la excelente situación económica que siguió a la política francesa de saneamiento financiero, a la declaración de convertibilidad y a la entrada en vigor del Tratado de Roma (diciembre 1958-enero 1959) pronto hizo pensar en todo el ámbito de la Comunidad que los plazos previstos en el Tratado eran demasiado conservadores. (Tomado de Tamames, Ramón, "La Comunidad Europea", Alianza Universidad, Madrid, 1987, página 106.

presentes en las llamadas motivaciones económicas, aunque sólo sea para que el sujeto que las sustenta maximice su poder económico, como también lo están en las motivaciones políticas, por el mismo razonamiento. Pero podemos diferenciarlas de ellas también por el ámbito.

Cuando nos referimos a las motivaciones de poder presentes en el proyecto de integración, su principal diferencia con las dos agrupaciones anteriores radica en que, si en la iniciativa de esas primeras esferas predominan los intereses y las ideas nacionales, las motivaciones de poder brotan ya de la nueva estructura emergente de intereses e ideas, cuyo ámbito se extiende predominantemente a la Comunidad Europea. En el mismo momento en que los objetivos económicos y políticos que formulan los agentes económicos o políticos tienen escala europea, su dinámica reviste las mismas características. Es entonces, y sólo entonces, cuando se puede hablar de motivaciones de poder europeo, porque sólo entonces se ha formado ya una voluntad más o menos capaz de movilizar recursos para vencer las resistencias que se le opongan.

Hasta entonces, los agentes económicos o políticos podían alentar motivaciones de poder cada uno de ellos para promover el proyecto de integración. Pero el que carecieran de estructuración les impedía realizar sus objetivos. La Comunidad carecía hasta entonces de intereses e ideas propias, como también de organización y de racionalidad.

Mientras que las motivaciones económicas y políticas son instrumentadas por los agentes, las de poder lo son por las nuevas fuerzas de la Comunidad. Las de realizar los intereses e ideas que han promovido la institucionalización comunitaria como nuevo contexto de racionalidad y de poder diferenciado de los anteriores en cuanto que los engloba.

Si las motivaciones económicas tienden a realizar los fines de los agentes y las políticas a ofrecerle un marco novedoso de dominación, las de poder persiguen la entronización de este marco para satisfacer mejor los intereses y las ideas propias de las otras dos esferas.

Su objetivo y resultado consiste en el surgimiento de un nuevo contexto de poder que acometa las funciones económicas y políticas que le han sido asignadas. Ese nuevo marco será distinto al de cada uno de los estados como unidades políticas y territoriales desde las que se transmiten recursos, racionalidad y preferencias para acometer las funciones propias de un estado pero que en la actualidad le desbordan.

Por tanto, las motivaciones de poder persiguen el incremento del poder de todos los participantes en el proceso mediante la realización de funciones hasta entonces propias de los estados: regulación económica, acumulación de capital, monopolio de la coacción, soberanía y legitimación social y política de los nuevos poderes sustentados por la estructura de poder emergente. La realización de esas motivaciones será, ante todo y sobre todo,

un mecanismo de redistribución o reestructuración del poder. Será el nuevo agente del cambio de las reglas de juego. El factor creador de orden, el elemento estructurante de las relaciones sociales y económicas. El poder de Europa.

Veamos por un momento la plasmación de las anteriores diferencias en el ejemplo de la unidad monetaria. Sus motivaciones económicas se centran en complementar los beneficios económicos derivados del libre comercio y de la libre circulación de factores con el ahorro de unos costes de transacción muy importantes, además de facilitar en mayor medida la libre circulación de bienes, servicios y capitales por suprimir riesgos de tipos de cambio. Sin embargo, las motivaciones políticas de la unión monetaria se dirigen a satisfacer las anteriores finalidades económicas en aras de fines superiores, por lo que serán perseguidas aún a costa de privar a los estados miembros de un instrumento político muy importante para ajustar "shocks" de oferta y demanda (internos y externos): el tipo de cambio, que tendrá que ser fijo e irrevocable. Esos fines políticos superiores y los anteriores económicos son los que quedan englobados en las motivaciones de poder; es decir, en las motivaciones que se refieren a la capacidad de movilizar recursos para imponer la nueva voluntad venciendo cualquier tipo de resistencia, incluida la de uno, varios o todos los estados, entendidos como agentes autónomos. Si se realizan tales motivaciones no tardarán en notarlo todos los actores. La creación de nuevas reglas de juego por parte de una fuerza que desborda el marco del Estado obligará a todos los agentes económicos, incluso al propio Estado que estuviera conforme con perder tal instrumento político, a tomar posiciones que tomen como referencia el flamante marco normativo. La pérdida de un instrumento político para el ajuste de "shocks" dejará a los agentes económicos sin otra solución que realizar un ajuste real a través del nivel de salarios, el nivel de desempleo y el de migración. Por tanto, y en resumen, lo que inicialmente eran motivaciones económicas de unos agentes muy concretos y fueron asumidas como motivaciones políticas por otros se ha transformado en algo que se impone sobre la voluntad de los demás. En nuevo factor ordenador de las relaciones sociales.

2. ELEMENTOS DEL MODELO SISTÉMICO.

Una vez expuesta en los Capítulos 4 y 7 la necesidad de recurrir al modelo sistémico y a los nuevos paradigmas científicos de la complejidad para analizar el poder, defenderemos a partir de aquí que el proyecto de Europa puede caracterizarse como un sistema susceptible de ser analizado con esa metodología.

El motor que le mueve no es otro que la motivación de poder, tal y como ha quedado documentado y justificado a lo largo de los epígrafes anteriores. Los elementos de control y autorregulación del sistema radican en los intereses y en las ideas, cuya dinámica de relación permite definir, identificar y justificar (es decir, dar contexto y pretexto) al proyecto de integración europea.

Por ello, en la medida en que la relación entre intereses e ideas, así como la aceptación social de sus resultados, logran operar en una misma dirección, el proyecto avanza. Por el contrario, cuando no hay una resultante vectorial clara, el proceso desacelera su marcha o se detiene.

Esos momentos de euroeuforia y de europesimismo son modulados por el sentido que tenga el balance de poder entre los intereses y las ideas favorables o contrarias a la integración. Tal balance de poder explica que haya una clara correlación de los momentos de crisis económica y política con los momentos en que se detiene el proceso de integración, tal y como resaltaremos en los epígrafes sobre la interacción de intereses e ideas y los ciclos de Europa.

Por último, trataremos de fundamentar que asistimos a lo que la teoría de la complejidad llama una bifurcación, iniciada desde el momento en que la unión económica demanda la unión política; es decir, desde que el balance de poder en el seno de la Comunidad Europea permite plantear con éxito las dos reformas del Tratado de Roma: el Acta Única y, sobre todo, el Tratado de Maastricht.

Una bifurcación de sentido contrario se produjo en los primeros intentos de Unión Europea desde la política, planteados antes y después de la II Guerra Mundial.

1. PROCESO DE MOVILIZACIÓN.

El modelo cualitativo que proponemos para explicar el proceso de integración europea en términos de poder parte de que se trata de un proceso movilizador.

Quienes se movilizan son personas y grupos que representan intereses de estados, empresas y familias. Aunque se trata de un proceso que trataremos de describir con mayor detalle posteriormente, en el inicio formalmente se trata de los representantes políticos o administrativos de los estados nacionales (Monnet, Schuman, Adenauer, Bidault, Spaak, De Gasperi, etcétera), aconsejados previamente por economistas que han visto claramente las ventajas de la unión (Tinbergen, Perroux, James Meade, Erhardt, etcétera) o que incluso han vaticinado sus fases (Gunnar Myrdal, Bela Balasa, John Pinder, Jacob Viner, Paul Streeten...)

Obviamente, unos y otros tienen en cuenta los intereses y las ideas, que actúan primero de motores y luego de reguladores de la marcha del proceso.

El interés inicial de esta movilización surgió desde los Estados Unidos, con motivo de organizar institucionalmente las ayudas del plan Marshall, para lo que proponen el embrión de la OCDE. Las multinacionales norteamericanas acuden inmediatamente a la llamada del nuevo área, sembrada con dólares y regada institucionalmente por la declaración y garantía de las

libertades⁴⁸.

Después cambiarían las ideas y los intereses, y el proceso se volvería de alguna forma menos controlable e incluso contrario a los intereses norteamericanos. Por ejemplo, en febrero de 1970, el denominado Plan Colonna, principalmente atento a contrarrestar la inversión norteamericana en Europa, defendía explícitamente el estímulo a las fusiones entre compañías europeas⁴⁹. De ahí que lleguen a ser significativos años más tarde libros como el de Régis Debray "Los imperios contra Europa"⁵⁰, al igual que varias décadas antes lo había sido "El desafío americano" de J.J Servan Schreiver.

El proceso de poder que desencadena la movilización de recursos a favor de la integración resulta ya históricamente novedoso desde esta perspectiva por revestir el carácter de proceso abierto. Aunque la movilización tiene motivaciones de poder, se dirige a lograr un acuerdo entre estados soberanos para alcanzar determinados fines económicos instrumentados políticamente, como analizaremos posteriormente. Así pues, desde el principio descarta las vías históricamente habituales de acceso al poder: conquista, usurpación o guerra. Será la de Europa una movilización para el pacto.

Esa originalidad del nuevo modelo de organización social impulsado desde la economía y por la política se plasmará en que su método peculiar imprimirá carácter a sus diversas facetas. Será el método de la transacción y del consenso, transferido de forma creciente desde el mundo de la economía hacia el de la política, tal y como explican los autores de la teoría económica de la democracia que vimos en el Capítulo 7.

El resultado de este proceso movilizador será nada menos que el inicio de la integración pacífica de la economía y de la política de una serie de estados soberanos, entre los cuales figuran algunas de las primeras potencias mundiales, países o territorios con distintas lenguas, monedas, culturas e instituciones sociales, que algunas veces se habían declarado la guerra unos a otros.

En suma, hay efectivamente en Europa un proceso de movilización y transacción de recursos materiales e inmateriales, de intereses y de ideas, a través del cual se accede a la voluntad de integración. Una voluntad muy condicionada por los recursos económicos porque el atributo de riqueza confiere a sus poseedores la habilidad de dirigir y movilizar las actividades

⁴⁸Kindleberger, C.P., "Les investissements des Etats Unis dans le monde", Calmann-Lévy, París, páginas 213-254.

⁴⁹Holland, Stuard, "El Mercado inComún", H. Blume Ediciones, 1981, Madrid, página 51.

⁵⁰Debray, R., "Los imperios contra Europa", Barcelona, Versal, 1985.

de la sociedad. Esto lo observó Marx al decir que "la cantidad de poder del dinero es mi cantidad de poder; las propiedades monetarias son mis propiedades y mis poderes esenciales"⁵¹. Pero incluso esta movilización de recursos económicos no podrá prescindir de la ideológica.

2. RECURSOS.

Los recursos movilizados por el proceso son tanto materiales (bienes y servicios, el capital y el trabajo que es capaz de ordenar el dinero) como inmateriales (las ideas de Europa, aunque también las ideas que sirven para organizar mejor o de otra forma los procesos económicos, políticos y de poder; es decir, la tecnología que permite aumentar la productividad y con ella el poder de los pueblos).

Podemos evaluar estos recursos movilizados en cualquier momento. Para ello, es posible adoptar la perspectiva de las motivaciones económicas, de las políticas o estrictamente de las de poder. Como señala Perry Anderson (1992), los acuerdos bilaterales franco-alemanes han dado lugar a los principales impulsos del proyecto europeo, y ya que Francia y Alemania eran fuentes de recursos la mayoría de los países aceptaron su liderazgo.

En cualquier caso, no debe olvidarse la importancia de los recursos inmateriales. Al contrario, como recordábamos de Monnet, una de las ideas políticas movilizadas con mayor éxito fue en los primeros momentos el temor a la guerra. Se trata de un recurso que no ha desaparecido del todo del escenario de la integración, puesto que resucitó de nuevo en algunos argumentos y análisis conocidos en el debate sobre el referéndum francés, así como en la anterior y posterior tormenta monetaria.

El temor, temor a cualquier cosa, ha sido siempre uno de los principales instrumentos del poder a la hora de imponer la sumisión. De ahí que diversos autores apoyen la legitimidad en el temor a lo desconocido.

La capacidad de movilizar recursos en torno a la integración europea ha fallado precisamente en los inmateriales, en las ideas. De ahí que, por mucho que trate de movilizar ideas con las ventajas económicas y sociales derivadas de la unión, el proceso esté expuesto en su avance institucional a la oscilación de la coyuntura e incluso del ciclo internacional, influido obviamente por los otros poderes. Y ello porque en ese tiempo se desmovilizan los intereses contribuyen a la desmovilización de las ideas, retornando la lógica de la competencia económica, política y social desde el ámbito amplio del mercado extenso comunitario al del estado nacional, debido casi a la inexistencia de

⁵¹Marx, "The Power of Money in Bourgeois Society", en "Economic and Philosophic Manuscripts of 1844, Nueva York, International Publishers, 1964, página 167, citado por Heilbroner en página 36.

estado supranacional.

Pero generalmente la movilización de recursos materiales e inmateriales va asociada. Por ello, sirva como ejemplo que la política regional de la CE se ha convertido en algo importante. Esto incrementó la notable importancia de la región dentro del estado-nación y puso a disposición de algunas regiones independientes del estado-nación algunos recursos comunitarios. En Escocia, Cataluña y otras "naciones regionales" históricas, esto ha impulsado la creencia de que tal división territorial puede florecer en Europa tanto como los estados-nación ya existentes. Esto es un ligero impulso a lo que podría ser considerado fundamentalmente como una abrogación de la soberanía del estado-nación⁵².

3. VOLUNTAD.

La voluntad es el sujeto activo del poder, pues de ella depende hasta la capacidad de movilizar los recursos. La voluntad europea se forma durante un proceso tan dinámico como el de la integración. Su originalidad estriba en que nace de la institucionalización del pacto, del consejo entre los participantes en el proceso, de su voluntad de realizar una construcción racional. Se trata de la única que por ahora ha tenido éxito entre los cuatro intentos realizados en el espacio de poco más de un siglo.

Imponer la voluntad europea supone formalmente realizar la voluntad de todos los estados, que no tiene por qué ser la de uno en concreto y que a su vez representa a la voluntad reacionalizada de los ciudadanos de cada uno de esos estados. Esa voluntad no sólo está destinada a tratar de imponerse sobre los demás, sobre las personas u organizaciones externas que se opongan a la misma durante el proceso. También y principalmente se dirige a imponerse o a afectar la voluntad de las personas y organizaciones participantes en su formación.

Los efectos del proceso movilizador para imponer esta voluntad serán también concretos. Se notarán en que alterarán el ritmo habitual de transferencia de poder relativo registrado en

⁵²Como recuerda Michael Mann, los Fondos Sociales y el Banco Europeo de Inversiones estuvieron destinados en un principio al suministro de un flujo de fondos a las regiones más pobres según los niveles del Plan Marshall. El influjo de los países más pobres ha debilitado las implicaciones regionales de este plan y fortalecido las nacionales. Actualmente somos testigos de una disputa nacional, entre los países ricos y los pobres, acerca de la dimensión de estos fondos. En un futuro previsible se mantendrán en torno al 1,2-1,3% del PNB comunitario, lejos del 5% por el que abogaban algunos de sus miembros. La política regional se centra en la economía política, pero cuando se percibieron sus implicaciones en lo referente a redistribución de la renta, se paralizaron.

las economías capitalistas. Ese poder pasa de forma creciente desde las familias a las empresas, a las administraciones públicas y --sobre todo en las últimas décadas-- hacia el exterior, tal y como se puede constatar por los recursos empleados o por las decisiones respecto al control de los mismos.

Sin embargo, como el fragmentado mundo de la autoridad nadie puede imponer su voluntad directamente, la política de los gobiernos es el resultado de la rivalidad y la lucha efectuadas a través de negociaciones, compromisos, acuerdos y tiras y aflojas. Ni siquiera el gobierno amplio de Estados Unidos, integrado por 80.000 unidades capaces de poner impuestos y regular la actividad social⁵³, no ha sido nunca un Gran Objeto Inhumano, sino más bien un conjunto de instituciones humanas con diferentes funciones, niveles y autoridad⁵⁴.

La voluntad europea sería la voluntad resultante del consenso del conjunto de voluntades motivadas por la busca del poder y por la resistencia a esas otras voluntades; en su máxima expresión, las primeras aspirarían al monopolio y las segundas fomentarían con su oposición la competencia. Esa dinámica voluntad-resistencia-voluntad no queda muy alejada de la dialéctica atribuida a la competencia por Marx, quien dice que "los monopolios feudales son artificiales, es decir, arbitrarios, y los monopolios burgueses naturales, es decir, racionales". Y añade⁵⁵: "En la vida práctica se encuentran no solamente la competencia, el monopolio y su antagonista, sino también su síntesis, que no es una fórmula, sino un movimiento. El monopolio produce la competencia, la competencia el monopolio. Los monopolistas se hacen la competencia, los competidores devienen monopolistas. Si los monopolistas restringen la competencia entre ellos mediante asociaciones parciales, la competencia se acrecienta entre los obreros; y cuanto más aumenta la masa de proletarios frente a los monopolistas de una nación, tanto más desenfrenada se hace la competencia entre los monopolistas de las diferentes naciones. La síntesis resulta tal, que el monopolio no puede sostenerse más que pasando continuamente por la lucha contra de la competencia".

Los procesos de innovación institucional, el principal instrumento de poder, no sólo son inspirados por motivaciones de poder, sino que su trayectoria es determinada también por la dialéctica voluntad-resistencia. De ahí que ningún sistema institucional sea nunca completamente "homogéneo", en el sentido

⁵³Higgs, Robert, "Crisis and Leviathan", Nueva York, Oxford University Press, 1987, página 41.

⁵⁴Nordlinger, Eric A., "On the Autonomy of the Democratic State", Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1981, página 15; LeLoup, Lance T., "Budgetary Politics", Brunswick, Ohio: King's Court Communications, 1980, página 21.

⁵⁵Marx, Karl, "La miseria de la filosofía", Sarpe, 1984, páginas 154-155.

de ser plenamente aceptado o aceptado en el mismo grado por todos los que participan en él. "Toda institucionalización entraña indefectiblemente esfuerzos por conservar, mediante el empeño constante de movilizar los recursos procedentes de los diversos grupos e individuos, las fronteras del sistema, y por mantener la legitimación de sus valores, símbolos y normas. La dirección y el cambio no son en modo alguno fortuitos, sino que dependen de la naturaleza del sistema que engendra el cambio, de sus valores, normas y organizaciones⁵⁶.

4. RESISTENCIA.

En ese sentido, la integración europea es al mismo tiempo una respuesta de resistencia al creciente poder del sector exterior y la confirmación de los mecanismos del poder del exterior en lo que afecta a las unidades institucionales de cada territorio participante.

El juego de la voluntad y de los recursos movilizados en el proceso, en su choque con la voluntad y los recursos movilizados por quienes se opongan a los primeros, definirá la trayectoria del proceso integrador.

Así, veremos, por ejemplo, que las resistencias encontradas ya desde los primeros tiempos (la voluntad interpuesta por los contrapoderes afectados, determinada por sus respectivos intereses e ideas) forzaron a la trayectoria de la integración a quedar en principio circunscrita al ámbito económico. Esa es la causa del triunfo del neofuncionalismo y de que este modelo confíe el inicio de la integración a las actividades "técnicas" o "no polémicas" de las naciones. Así evita las resistencias políticas creadas por la cesión de soberanía nacional y, en cambio, ofrece en el más corto plazo las contrapartidas de unos efectos visibles beneficiosos, por lo que no es extraño que Karl Deutsch haya encontrado pruebas y datos históricos de que la teoría funcional predominó en las primeras etapas de la mayoría de los casos de integración internacional⁵⁷.

En Europa, el triunfo del neofuncionalismo es lo que llamaremos la Europa de Monnet, la del Tratado de Roma. Desde la integración económica se intentará luego acceder a la política, por una motivación de poder que activa estrategias de poder.

Las resistencias se atenúan en el ámbito supranacional porque cambia la configuración de los poderes a lo largo de todo el proceso.

Esa reestructuración se nota tanto en el contexto de los

⁵⁶Eisenstadt, Shmuel, "Instituciones sociales", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales", Mcmillan, páginas 93-94.

⁵⁷Deutsch, Karl, "Political Community and the North Atlantic Area", Princeton Univ. Press, 1957.

estados y de los mercados como en los otros poderes concomitantes al ejecutivo, bien sean formales (legislativo y judicial) o bien informales (de la opinión publicada y pública, empresariales, sindicales, etcétera).

Como un mecanismo moderno de dominación que es, la Comunidad Europea tiene la virtualidad de recurrir a resortes que generan menor resistencia que otros procesos más habituales de imposición de voluntad.

Sucede que la resistencia se ha convertido en un factor fundamental en las relaciones sociales, e incluso en las internacionales, donde ha probado su capacidad de desafiar a los poderes establecidos. Efectivamente, la capacidad no se traduce directamente en poder en la política internacional. La complejidad de las prácticas involucradas no siempre llevan a los fines esperados. El fracaso de los Estados Unidos de América en su intento de prevaleciera su inmenso poder durante la guerra contra las fuerzas revolucionarias de Vietnam fue un ejemplo notorio. A pesar de los enormes recursos militares y económicos y de la necesidad de ganar, el desgaste de Estados Unidos se debió a la resistencia de los vietnamitas, que convirtió en inútiles a todos esos recursos. Este ejemplo no niega que se pueda ver el poder desde un punto de vista de supremacía militar. Las grandes potencias, con todos sus recursos, pueden ser impresionantes. Sin embargo, las potencias menores no tienen por qué ofrecer menos. Lo único que las diferencia es que aquellas pueden ofrecer cualquier tipo de recurso: diplomático, militar, material o ideológico.

Salvo con la relativa excepción del militar --empleado como hemos visto y veremos desde la perspectiva de la amenaza--, la integración europea ha contado con la alianza de todo tipo de recursos para vencer las resistencias que se le han opuesto. Precisamente el modo en que ha vencido las resistencias permite percibir su proceso como el de la emergencia de una nueva forma de poder, cuya dominación no se limita sólo a la importancia que ha tenido la libre empresa en su surgimiento (explicación dada por Gionani Arroghi⁵⁸) o al proceso político del que se deriva (sugerencia apuntada con la idea de "condominio" por Philippe Schmitter⁵⁹). Esa originalidad específica se extiende a todo su proceso de poder, a la escala del mismo y a sus efectos.

Ese método de poder influye en el papel desempeñado por todas sus estructuras, y en especial por el mercado y el estado. La configuración del mercado como institución de referencia en la construcción europea está vinculada a su dominio en las

⁵⁸Arrighi, Giovanni, "The Geometry of imperialism", New Left Books, 1978, páginas 102-108 y 139.

⁵⁹Schmitter, Philippe, "La comunidad Europea como forma emergente de dominación política", en Benedicto y Reinarés (eds), "Las transformaciones de lo político", Alianza, Madrid, 1992, páginas 158-200.

economías capitalistas, tema que analizamos más adelante, aunque tiene especificidad en el proceso de integración europea, y mucho que ver desde luego con el fenómeno de la resistencia.

En la resistencia que encuentran en otros poderes se describe el movimiento y la interacción de los poderes que actúan a través del mercado. También a través de esa resistencia queda delimitada la interacción y rivalidad grupal con los poderes que operan a través del Estado. Y unos y otros tienen como fin el satisfacer sus intereses en el ejercicio de la función de regular la evolución del conjunto de las instituciones y de modular las funciones de éstos contextos de racionalidad o de poder, como tratamos de defender en los epígrafes siguientes de esta Tesis.

La salida del Acta Única

Hasta el Acta Única, que por primera vez corregiría el proceso económico neofuncionalista y monnetiano con la introducción de criterios políticos, fue una respuesta a las resistencias encontradas quienes trataban de dirigir las fuerzas despertadas por la integración. Así lo refleja en su libro "Ours Europa" el propio Delors (capítulo "Una nueva salida"), que resumimos a continuación:

En enero de 1985, Jacques Delors estaba preparando su discurso de investidura para el Parlamento de Estrasburgo. El núcleo de este discurso era un plan para alcanzar el mercado único. Se marca el horizonte de 1992; el motivo de fijar una fecha es el de cambiar las ideas por acciones y decisiones. Había que ir eliminando reticencias (británicas, sobre todo).

Era necesario un inicio fresco, y analizó los posibles agentes para ello:

-Uno podría ser la cuestión institucional. Pero atacar aquí podría haber despertado viejos debates ideológicos.

-El SME. Tampoco era un buen momento para darle una nueva dimensión. Los conservadores Bancos Centrales se mostraban reticentes incluso a pequeñas mejoras técnicas. Para Alemania, por ejemplo, era más importante el tema de la liberación de capitales.

-Defensa. Faltaba disposición mental.

Así que sólo quedaba el sendero económico, que analizaremos en los epígrafes dedicados a "La Europa de Delors". consistiría en la puesta en marcha del proyecto de Unión Monetaria y Económica complementado con medidas de carácter político e institucional para posibilitarlo.

La vía monetaria de Maastricht

Otro caso en el que la resistencia determina con claridad la trayectoria del proceso es la unión monetaria. No es casualidad que, cuando más arreciaba la tormenta monetaria

precisamente por las resistencias generadas ante el modelo de unión debatido en Maastricht y Edimburgo, se relanzaran los rumores sobre la inminencia de un núcleo de unión monetaria de Francia y Alemania.

Las políticas monetarias, tanto financieras como cambiarias, se han solido caracterizar por su capacidad de diluir las resistencias sociales. La responsabilidad de una subida de los tipos de interés se difumina por el sistema financiero. Al contrario, el ambiente de facilidades creado por la expansión monetaria suscita complacencias hacia los poderes públicos o permite suavizar a corto plazo tensiones sociales. De ahí que los gobiernos las hayan preferido a otras políticas de regulación de la demanda (fiscales o salariales), de promoción de la oferta o de actuación sobre los mercados de bienes y servicios o de factores productivos.

La razón de ser de la unión monetaria es que un solo mercado necesita un solo dinero y un solo dinero reforzará las ganancias obtenidas en la integración de mercados, al hacer desaparecer un coste de transacción muy importante: la variabilidad de los tipos de cambio. Una completa liberalización de circulación de capitales requiere una política monetaria unificada, si los tipos de cambio han de ser estables. Por ello, las ganancias del "mercado único" serán aún mayores a través de la unión monetaria.

Pero el reparto de beneficios y costes, sobre todo si se hace en momentos de dificultades económicas, tiende a dar lugar a resistencias interiores, como consecuencia de los intereses afectados. No hay que olvidar que los europeos han vivido ya ciertas experiencias de asimetrías abocadas a elevarse con la UME, como consecuencia de la cual la centralización de la producción tenderá a ser mayor cuanto mayor sea el tamaño de las economías de escala disponibles, mayor sean las economías externas, mayor sea el tamaño del sector de fabricación móvil, mayor sea el tamaño de los núcleos o centros nacionales existentes y cuanto menores sean los costes de transporte⁶⁰.

Resistencias exteriores

Las resistencias no sólo se producen en el interior. En un mundo en que la capacidad de decisión y el poder ha pasado de forma creciente desde las familias a las empresas y a las administraciones públicas, para concentrarse con intensidad durante los últimos años en el sector exterior, las resistencias han tenido una influencia decisiva en la evolución de la integración comunitaria.

Por efecto de la resistencia, la cuestión de la entrada del Reino Unido y sus dos intentos infructuosos de entrada en la CE en los 60, parecen haber tenido una gran influencia en la cooperación monetaria europea. Todavía con mayor claridad y

⁶⁰Dehesa, Guillermo de, "Las consecuencias regionales de la unión del mercado europeo", mimeo, 1992, página 12.

rotundidad, los Estados Unidos han jugado directamente un papel decisivo en el proceso de integración europea. Tanto Hoffman como Aron han prestado gran atención a la interrelación entre la CEE y la OTAN, y el papel hegemónico de Estados Unidos en ésta última organización. Los dos han argumentado que la creación de una Comunidad Política Europea será imposible, ya que las naciones europeas son incapaces de definir una política común --que vaya más allá de las tarifas aduaneras-- y alcanzar una mayor autonomía vis-à-vis Estados Unidos⁶¹. La escuela de la "política de poder" ha dado en cierto sentido una justificación intelectual de la política europea de De Gaulle.

Pero esas actitudes cada vez resultan más extemporáneas. Michel Debré, uno de los ministros gaullistas más ortodoxos de los 60, decía: "En Europa, el poder legítimo es poder que proviene de la soberanía nacional y contra este poder, las tiranías arbitrarias exteriores, como el llamado supranacionalismo, no pueden hacer nada... La unidad europea se está convirtiendo, y se seguirá convirtiendo, en realidad a través de la voluntad de aquellos que ostentan el poder legítimo en cada uno de los países que componen Europa".

5. EL PROCESO EN ACCIÓN.

La escalada de las motivaciones desde la economía, los refuerzos encontrados en la política como consecuencia de factores de amenaza, de compensación e ideológicos, así como la voluntad de poder configurada por los anteriores elementos, pusieron en marcha el proceso de integración como un proceso de movilización de recursos dirigido a la imposición. Los intereses y las ideas de quienes movilizan el proceso y los intereses y las ideas movilizados realizan su consenso en el seno de las estructuras de reacionalidad y de poder: el mercado, el Estado, la empresa y la familia. Por tanto, la mayor o menor participación de cada una de estas estructuras imprime carácter al proceso. En el caso de la integración europea, y debido al importante papel de la dinámica entre voluntad de imposición y voluntad de resistencia, ese carácter está marcado por un consenso entre el liberalismo y el dirigismo como formas alternativas de expresión de la utopía de la competencia y del monopolio, tanto en lo ideológico como en lo organizativo.

3. IDEAS, INTERESES Y ESTRUCTURAS DE PODER.

La estructuración dinámica de las relaciones sociales a partir fundamentalmente del Estado y del mercado --y por extensión, del sector exterior, de las administraciones públicas, empresas y familias-- contrasta con el determinismo que ha predominado en los análisis de la integración europea.

⁶¹Tsoukalis, Loukas, "The Politics and Economics of European Monetary Integration", Londres, Allen and Urwin, 1977, páginas 28-30.

Ese determinismo es compartido por gran número de enfoques, casi todos ellos basados en los dos principales paradigmas científicos de la economía teórica que consideramos en el Capítulo 7: el neoclásico y el marxista. Pluralistas, funcionalistas, neofuncionalistas y hasta algún federalista, creen que una fase de integración llama a la siguiente. De ahí que sean muy frecuentes los términos como "spill-over" o irreversibilidad. Si la "autoalimentación" hace pensar que los avances en la integración económica traerán consigo nuevas presiones hacia una mayor integración política, no es de extrañar que el determinismo se corrobore con la idea de que ese "despegue"⁶² dificulte la marcha atrás en un proceso comenzado por iniciativas limitadas de integración que luego van a autosostenerse y a autorreforzarse. Por eso Harrison, tan crítico con la teoría pluralista como con el determinismo marxista, apuntó también que "el neofuncionalismo puede en último término considerarse como neomarxista, en el sentido amplio de que admite que los imperativos económicos se impondrán en los acuerdos políticos de la sociedad"⁶³.

Incluso hubo pluralistas que echaron manos de las teorías del crecimiento económico. Así, Deutsch, Haas y Etzioni, según nos recuerda Holland⁶⁴ han empleado el término "despegue", introducido por Rostow. Etzioni dice que llega "cuando el proceso ha acumulado suficiente impulso como para continuar por sí mismo; es decir, sin apoyo de ninguna unidad exterior". Deutsch y Haas definen el despegue, en cambio, sin referencia alguna al apoyo de elementos externos. como pudieran ser los Estados Unidos (en cuanto defensor de la integración en sus primeras etapas) o la aparición de superpotencia como un acicate a los estados europeos de la posguerra para asociarse y crear la suya. El despegue se producirá cuando el estímulo inicial de unos pocos entusiastas (como Monnet o Schuman) de paso a un proceso de integración que haya adquirido su propio impulso.

En suma, el exagerado determinismo en la concepción del proceso de integración lleva incluso a los pluralistas a defender automatismos más allá del alcance de los intereses y de las ideas. Haas, por ejemplo, escribió que una integración sectorial limitada como la de la CECA "engendra su propio impulso hacia la extensión, incluso en ausencia de demandas específicas por parte de algún grupo social y de sus correspondientes ideologías"⁶⁵.

Tras un análisis de este tipo late la pluralidad de factores

62

⁶³Harrison, R.J, "Europe in Question", Allen & Unwin, 1974, página 86.

⁶⁴Holland, Stuard, "El Mercado icComún", H. Blume, Madrid, 1981, página 153.

⁶⁵Harrison, R.J, "Europe in Question", Allen & Unwin, 1974, página 83.

a los que se atribuye la organización general del poder: la política (partidos, grupos de presión, etcétera), el Estado (gobierno, administración pública, poder judicial, policía, ejército...), la ideología, el capital y el trabajo⁶⁶.

Nosotros reiteramos que basta con considerar los intereses y las ideas para explicar la evolución de poder del proceso europeo. Ambos factores están implícitos en todas las agrupaciones que se quiera proponer. Por ejemplo, permiten reducir ambos a los cinco citados en el párrafo anterior, puesto que la ideología es un sistema de ideas, el capital y el trabajo una abstracción de los dos principales intereses que intervienen en el proceso productivo, el Estado un contexto de racionalidad y poder donde se relacionan intereses e ideas y la política un instrumento para la gestión de intereses de acuerdo con determinadas ideas.

Sin embargo, está lejos de nuestra intención proponer esta reducción para justificar un determinismo de nuevo cuño. Al contrario, entendemos que son la multiplicidad de intereses e ideas de los individuos, en permanente interacción, los que de forma compleja y hasta caótica orientan el proceso, generando órdenes que no son más que momentos de transición de un cambio hacia otro. Los intereses forman la infraestructura del poder y las ideas la superestructura, configurando en sus relaciones esa estructura cambiante.

La infraestructura y la superestructura de poder de esta parte del sistema capitalista que es Europa han puesto en marcha una mecánica cambiante de relaciones de poder, tanto ante el exterior (frente a América, Japón o los países del segundo y tercer mundo) como ante los agentes del interior. Precisamente por tratar en todo momento de evitar las resistencias de cualquier tipo, esa voluntad de poder ya relativamente autónoma (aunque formada en especial por los más poderosos dentro de la CE, Alemania y Francia) dibuja una trayectoria generadora de asimetrías entre los intereses de los actores (o entre las ideas que tengan cada uno de ellos de esos intereses).

1. LOS INTERESES.

Si hemos de entender intereses de Europa lo que los europeos pretenden, valoran o necesitan --concepto que, como vimos en el Capítulo 5 no permite objetivar tales intereses en el sentido de aislarlos de las ideas--, los intereses de los europeos se expresan a través de su percepción de las ganancias del proceso. Pero tales ganancias, además de ser tanto económicas como no económicas, están lejos de resultar linealmente repartidas, de forma que producirán costes a otras personas y asimetrías entre todos. Ello implica que la persecución de los intereses que llamados a verse beneficiados necesita también de la movilización de intereses e ideas entre quienes no lo serán tanto, para

⁶⁶Holland, Stuard, "El Mercado icComún", H. Blume, Madrid, 1981, página 159.

disminuir sus resistencias. En cualquier caso, la percepción del balance será siempre resultado del equilibrio dinámico e inestable derivado de la consiguiente balanza de poder.

El análisis de costes y beneficios de cualquier libro de texto sugiere que toda integración supone beneficios estáticos y dinámicos, tanto a nivel macroeconómico como microeconómico, donde las ganancias en eficiencia por un mayor tamaño deben sopesarse con los mayores costes que puede tener un monopolio, derivado del hecho de que el precio del producto se calcula por encima del coste marginal de su producción.

Los economistas, políticos y legisladores o "policy-makers" que impulsaron la integración decidieron desde el primer momento que los beneficios eran superiores a los costes, por tres razones. Primero, creían que las economías de escala eran enormes y ubicuas y que permitirían una reducción de costes a lo largo y ancho de la economía. Segundo, una serie de estudios empíricos que conflyeron en el famoso informe Harberger de 1954 concluyó que el coste de monopolio era pequeño. Tercero, se creía que la integración del mercado europeo permitiría a las nuevas supercompañías aprovechar las economías de escala. Esto significó la luz verde a las fusiones que transformaron la economía de la empresa europea en los setenta. Con excepción del petróleo, las compañías europeas son ahora comparables en tamaño a las de Estados Unidos, aunque éstas dos son comparativamente más pequeñas que las japonesas⁶⁷.

Para consolidar y reforzar los primeros beneficios de la integración fue ideada la unión monetaria y económica, cuyas ventajas también podrían ser económicas y no económicas (políticas, sociológicas), pues es difícil imaginar que una unión política completa pueda hacerse realidad sin la previa unión monetaria. Entre las ganancias destacan el que una reserva común de divisas supone economías en el uso de las divisas, pues los estados miembros no agotarán sus reservas simultáneamente y las transacciones en el interior de la unión no serán ya financiadas por los tipos de cambio. En este contexto, la CE reducirá el papel del dólar o la dependencia de la CE del dólar. La adopción de un sistema de cuenta (ecu) como moneda común podría transformarla en una moneda capaz de competir con el dólar o el yen en términos de igualdad. Otra fuente de ganancias será la reducción de los costes de gestión financiera. También se esperan las clásicas ventajas de tener los tipos de cambio fijos, que intensifican el comercio, priman al capital a moverse a dónde tenga retornos más productivos y aseguran que el trabajo se desplazará hacia las zonas con remuneraciones más altas. En definitiva, los beneficios y costes de la UEM podrían ser:

Eficiencia y crecimiento. La eliminación de la variabilidad

⁶⁷Geroski, Paul A. & Jacquemin, Alexis "Industrial Change, barriers to mobility, and European Industrial Policy", Economic Policy, nº 11, 1985, página 171.

de los tipos de cambio, incertidumbre y costes de transacción, así como las mejoras en el mercado único producirán ganancias seguras en eficiencia. Al mejorar la tasa de retorno de capital ajustada a los riesgos (ajustada a riesgos de tipo de cambio e incertidumbre), y el clima de negocios en general, existen probabilidades de que la perspectiva de una unión económica y monetaria en un futuro no muy distante ayude a reforzar las tendencias de inversión, crecimiento y empleo.

Estabilidad de precios. Este es un objetivo "sine que non" para la unión económica y monetaria. Es beneficioso de por sí, por ejemplo, al permitir que el mecanismo de precios funcione eficientemente a efectos de la asignación de recursos. El principal problema para los responsables de las políticas es alcanzar la estabilidad de precios al menor coste posible, y después mantenerla. La CE tiene la oportunidad de poder construir la unión monetaria sobre las bases de una reputación de estabilidad monetaria de sus economías nacionales sumadas, y más recientemente, nuevos miembros de la banda estrecha del SME. Dada la creciente importancia de la credibilidad y las expectativas a la hora de ganar la batalla a la inflación al menor coste posible, esto es una gran ventaja.

Finanzas públicas. Un nuevo marco de incentivos y límites condicionará la política presupuestaria, que conducirá en general a la disciplina macroeconómica y la estabilidad. La unión económica y monetaria traerá grandes beneficios para los presupuestos de muchos países mediante la reducción de los tipos de interés, ya que la prima de riesgo de cambio e inflación serán eliminadas. Estos beneficios compensarán la pérdida de los ingresos por "señoriaje" de algunos países.

Balance regional y de empleo. Las mejores perspectivas de crecimiento contribuirán a la mayor creación de empleo. El mayor coste potencial de la unión económica y monetaria es la pérdida del tipo de interés nominal para el ajuste económico. Pero esta pérdida no debería exagerarse, porque las variaciones cambiarias de la CE respecto al resto del mundo serán aún posibles mientras el instrumento de los tipos de interés nominales han sido ya casi abandonado a nivel comunitario. Lejos de congelar los costes laborales relativos y la competitividad, la unión económica y monetaria pretende potenciar los cambios necesarios en las políticas nacionales y comunitarias y absorber los shocks y la ayuda necesaria para el ajuste. En su forma presente el actual el límite de la balanza corriente desaparecerá para los estados miembros individuales, lo que producirá una gran ventaja, aunque el saldo de comercio de productos y servicios todavía continuará teniendo una gran influencia. Para la CE en su conjunto, éste límite continuará existiendo.

El sistema internacional. Con el ecu convirtiéndose en moneda a nivel internacional, habrá ventajas para los bancos y empresas comunitarias, ya que llevarán a cabo su operaciones en una única moneda. Más aún, las autoridades monetarias podrán ahorrar reservas internacionales y alcanzar algunos beneficios de señoreaje internacional. La UEM asegurará también que la CE

estará mejor posicionada, mediante su unidad, para asegurar sus intereses en los procesos de coordinación internacional y negociar para alcanzar un sistema multi-polar más equilibrado."⁶⁸

Reducción de costes de ajuste. "Los costes de la transición hacia la UEM (por ejemplo, desinflación y reducción de los déficits públicos) para los países mas rezagados se reducirían en gran medida mediante el establecimiento de obligaciones políticas más claras con fechas fijas. Si los agentes económicos privados (autoridades públicas, compañías, sindicatos y particulares) perciben esas obligaciones como creíbles, se anticiparán a los efectos de la UEM en su comportamiento y estrategias económicas. Este proceso ha funcionado en el caso de 1992, y sería igualmente beneficioso para la UEM" (Es el mismo doc. y pág. que la anterior. Por cierto también es un maravilloso ejemplo de como la Comisión suele utilizar los costes de algo para ir más allá en un proceso)

Asimetrías. Pero el reparto de los beneficios, e incluso el de los eventuales costes, generará más asimetrías entre los intereses de los actores. Estas asimetrías se registran tanto en el ámbito funcional (capital frente a trabajo), territorial (países frente a países, regiones frente a regiones y sus múltiples combinaciones), institucional (Estado frente a mercado y cada uno de ellos, o los dos, frente a empresas y familias) o redistributivo (compensación de beneficios y costes para cada actor por parte de los mecanismos de carácter estatal o supraestatal).

Disparidades regionales. El mayor exponente de esas asimetrías, por cuanto las concentra territorialmente, han sido los desequilibrios regionales, amenaza que se ha tratado de conjurar o compensar desde el presupuesto comunitario. Se supone que estos desequilibrios pueden aumentar conforme se profundice en la integración. Aunque hay muchos que defienden que el incremento de las posibilidades crecimiento económico en las zonas ricas de la CE transmitirá un influjo beneficioso a las zonas menos desarrolladas, la experiencia hasta ahora ha demostrado que probablemente las regiones menos desarrolladas experimentarán efectos adversos regresivos⁶⁹. Ya el "White Paper" de la Comisión de la CE sobre el mercado único decía: "La Comisión es consciente del riesgo que supone la mayor posibilidad para el material humano y los servicios financieros de moverse sin obstáculos a áreas con mayores ventajas económicas, pudiendo verse aumentadas las discrepancias entre las regiones, con lo que el objetivo de la convergencia quedaría comprometido (en

⁶⁸Europe Documents, "Economic and Monetary Union: Basic Document of the European Commission for the Intergovernmental Conference", N^o 1650/1651, 27.9.90, página 6.

⁶⁹Harrop, J., "The Political Economy of Integration in the European Community", Edward Elgar P., 1989, página 86-105.

peligro)". En efecto, el mercado único convierte a sus estados miembros en regiones en vez de países, y en cada uno de esos países, sus regiones difieren profundamente.

Como conclusión general, un estudio realizado por De la Dehesa para responder a preguntas como estas⁷⁰ señala que se puede decir que la centralización de la producción tenderá a ser mayor cuanto mayor sea el tamaño de las economías de escala disponibles, mayor sean las economías externas, mayor sea el tamaño del sector de fabricación móvil, mayor sea el tamaño de los núcleos o centros nacionales existentes y cuanto menores sean los costes de transporte... Por lo tanto, todo dependerá del peso relativo de las economías de escala, el tamaño del mercado, los costes de transporte y el nivel salarial. En algunos sectores de fabricación habrá concentración y en otras desconcentración, según el peso relativo de estos factores.

2. LAS IDEAS.

El perfil ideológico de la integración europea se presenta más débil que otros intentos de creación artificial de una potencia mundial. Pero las ideas han jugado un papel destacado, aunque generalmente compatible con el ahorro de las resistencias que quizá hubieran suscitado posiciones fuertes. Probablemente porque los intereses marchaban muy por delante de las ideas acerca del futuro europeo, se han registrado acontecimientos como las reacciones contra Maastricht, que dieron lugar a la solución correctora de la cumbre de Edimburgo.

Sólo cuando los avances de la integración se han visto en peligro, la movilización de recursos ideológicos se ha acrecentado. Así sucedió durante los meses previos a la ratificación del Tratado de Maastrich, cuando la Comunidad Europea y los gobiernos pusieron en marcha extensas campañas de información. Su objetivo explicativo no ocultaba la motivación persuasiva. Esta se había revelado necesaria a la vista de que habían surgido serias resistencias, como consecuencia de que las ideas sobre las ventajas del nuevo paso en la integración no estaban muy claras entre los ciudadanos. Es decir, que la movilización de recursos ideológicos había sido más débil que la de los intereses y la de las ideas en torno a esos intereses, como veremos en los epígrafes sobre beneficios, costes y asimetrías de la Europa de Delors.

Hasta que surgieron problemas, las ideas apuntaban a que habría beneficios netos para todos. Tsoukalis⁷¹ refleja así esa idea predominante: "El proceso de la integración regional ha dependido hasta ahora en una amplia percepción de él como un juego de suma positiva ("positive sum game"), en el que no hay

⁷⁰Dehesa, Guillermo de, "Las consecuencias regionales de la unión del mercado europeo", mimeo, 1992, página 12.

⁷¹Loukas Tsoukalis, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, 1991, página 302.

perdedores importantes; y esto se puede extender a la distribución de pérdidas y ganancias entre países".

Pero las tornas podían cambiar conforme avanzaba el proceso, si faltaba dicha sintonía entre ventajas y su percepción: "Aquellos que se identifican a sí mismos como los potenciales perdedores de la integración han estado tentados de correr tras la bandera nacionalista, y ésto podría ser más evidente cuando los efectos económicos se extienden a mayores sectores de la población. La integración, especialmente en la fase más reciente, ha estado asociada con la creación del mercado interior europeo, que prima la flexibilidad y la movilidad de los factores de producción, como el resultado inevitable de una traslación hacia una mayor competencia y libre juego de las fuerzas del mercado. Por lo tanto, se espera que el capital gane más que el trabajo y los profesionales más que los trabajadores no cualificados. Esto se expresa también en términos de apoyo relativo al proceso de integración. Otra consecuencia sería el reforzamiento del dualismo económico en algunas regiones y países, especialmente en las menos desarrolladas, en el que la sección más europea o internacionalmente competitiva de la economía podría coexistir durante varios años con una gran mayoría de agentes económicos que operan bajo condiciones regionales o locales"⁷².

Como resumen anticipatorio de la creciente conciencia de los líderes comunitarios en torno al papel de las ideas podrían servir estas palabras de Felipe González: "La plena integración sólo será posible cuando todos los europeos estén penetrados de la idea de que los auténticos intereses nacionales se identifican con el interés comunitario, porque a estas alturas ya no caben soluciones aisladas"⁷³

La falta de sintonía sería tan notoria después de Maastricht que algunos empresarios empezarían a hacer llamamientos a los jóvenes y a la importancia del resurgir de los ideales. Ha sido el caso del consejero delegado de Fiat, Cesare Romiti, uno de los hombres y grupos más europeistas que se conocen, quien el 21 de enero llamaba en Madrid a movilizar a los jóvenes para que recuperen los ideales europeos⁷⁴

El previo perfil ideológicamente débil de la integración -- al menos, así ha sido percibido por sus principales protagonistas-- contrasta claramente con los tres últimos grandes intentos modernos de creación artificial de una gran potencia,

⁷²Loukas Tsoukalis, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, 1991, página 302.

⁷³González, Felipe, en Monnet, Jean, "Memorias", Siglo XXI-Banco Hispano Americano-Asociación de Periodistas Europeos, 1985, páginas XVI-XVII.

⁷⁴Romiti, Cesare, Conferencia pronunciada ese día dentro del ciclo "El desafío industrial europeo", organizado por LA GACETA DE LOS NEGOCIOS.

todos los cuales se apoyaron especialmente en las ideas. Los dos primeros fueron guiados por criterios de "construcción científica" y ambos terminaron en fracaso, corregido después en el primer caso. Se trata de la modernización de Japón a partir de 1876, que terminó en derrota militar, y de la revolución soviética a partir de 1917. El tercero, el comunismo de los países del Este, aunque surgido de procesos revolucionarios, se basaba también en una acusada movilización de las ideas y concluyó en el colapso final del año 1989. Recordemos brevemente las especificidades.

El Japón moderno es parecido a lo que los hombres de la revolución de 1867 desearon que fuese, como apreció Bertrand Russell en 1949⁷⁵. Mientras observaban que la vecina China había resultado impotente para resistir a las potencias occidentales, algunos políticos japoneses se percataron de que el poder militar y naval de las naciones occidentales se fundaba en la educación y en la técnica industrial occidental. Entonces decidieron introducir ambas en Japón. Pero el industrialismo occidental había tenido poco auxilio del Estado y el conocimiento científico había avanzado mucho antes de que los gobiernos se ocuparan de la educación universal, en tanto que Japón quiso ganar tiempo e impuso la educación, la ciencia y el industrialismo por presión gubernamental. Para sustituir los llamamientos a la razón y al propio interés que configuraban la mentalidad occidental, los reformadores mezclaron habilidosamente con la ciencia la autoridad divina de Mikado y la religión sintoísta, indígena de Japón, pero relegada durante siglos por el budismo chino y coreano. Aunque investigadores competentes la han descrito como una religión nueva, la Shinto ha sido convertida por el Estado en un arma poderosa de nacionalismo. Como resultado de esa hábil combinación de teología y técnica ilustrada, Japón llegó a ser una gran potencia marítima y ahora compete en lo económico con EEUU y Europa.

La suerte del intento de construcción científica del paraíso soviético es más conocida. El Estado dirigía los factores de producción y distribución, la educación, la ciencia, la opinión pública, e incluso hizo lo posible para debilitar a la familia y sustituir por su religión las varias creencias tradicionales. Pero toda esa concentración de poderes se manifestó ineficaz y se derrumbó, pese a su refinada e intensiva factura ideológica, probablemente por sus errores en la organización de los intereses personales⁷⁶.

⁷⁵Russell, Bertrand, "La perspectiva científica", Planeta-Agostini, Barcelona, 1986, pág 169.

⁷⁶Winiiecki, Jan, explica en "La crisis del sistema soviético", Lecturas de Economía Política, Minerva Ediciones, Madrid, 1991, págs. 391-414, que el hundimiento del sistema ha sido consecuencia de un largo proceso, en el que han dominado los factores económicos. Además de los problemas de eficiencia de las economías de planificación central, tenía un sistema de incentivos que animaba a la burocracia económica y a los miembros

La idea de unificación de Europa existe desde hace muchos siglos⁷⁷. Pero siempre, hasta mediados del siglo XX, se trató de llevar a cabo desde un modo imperialista, a la medida del Estado que trataba de imponer su voluntad⁷⁸. Solamente después de la Segunda Guerra Mundial se ha intentado una construcción pacífica y voluntaria. Muchos pensadores habían especulado antes sobre una Europa unida, y muchos políticos habían creado bocetos. Posiblemente el más consistente fuera el que Arístides Briand expuso ante la Sociedad de Naciones⁷⁹.

En la construcción de la Unión Europea, además de la idea

del partido a oponerse siempre a cualquier reforma que, buscando la eficiencia, pusiera en peligro su posición privilegiada. Sólo así se explica que del inmovilismo se pasara al cambio radical.

⁷⁷Muchos otros pensadores se han contribuido a forjar ideas favorables al arraigo de los ideales de unidad europea. Sin pretender hacer un catálogo exhaustivo, citaremos a continuación algunos de los que han enfocado el asunto desde perspectivas de poder. Aquí es inevitable mencionar de nuevo a John Stuart Mill, quien vinculaba el hallazgo del espíritu de un pueblo, la brillantez de Europa y la máxima dignidad humana con la capacidad para "discutir problemas vastos y lo suficientemente importantes como para producir el entusiasmo de las gentes (...) Europa ha podido contemplar varias épocas brillantes: la primera, inmediatamente después de la reforma; podemos considerar otra, si bien limitada al continente y a la clase más cultivada, a raíz del movimiento especulativo de la segunda mitad del siglo XVIII; y una tercera, de más corta duración aún, en tiempos de la fermentación intelectual de Alemania, con Goethe y Fichte a la cabeza. Estas épocas difieren enormemente en cuanto a las opiniones particulares que desarrollaron, pero se parecen en que las tres sacudieron el yugo de la autoridad. Sin embargo, el "penúltimo" de los economistas clásicos, al presentar el antagonismo entre la costumbre y la libertad como la clave de la historia humana, advirtió que "la creciente tendencia a la uniformidad en Europa, "bajo el régimen moderno de la opinión pública", amenaza con conducirnos también a una chinización -- Europa "marcha decididamente hacia el ideal chino de hacer a todo el mundo parecido"-- que entre nosotros sería fatal, ya que traicionaría el carácter más genuino de nuestra civilización, fundada justamente en la "notable diversidad de carácter y cultura" de sus "individuos, clases y naciones".

⁷⁸Ejemplos de esto tenemos desde el Imperio romano hasta la Alemania nazi de la segunda guerra mundial, pasando por Napoleón o Alejandro Magno.

⁷⁹"Estoy convencido de que entre los pueblos agrupados geográficamente deben existir lazos de una cierta federación. Hemos de trabajar en pro de un Mercado Común y una Comunidad Europea".

neofuncionalista que analizaremos más tarde, han influido en los últimos siglos muy diversas ideas sobre la identidad europea y las ventajas de una unidad de carácter cerrado o en la diversidad.

Algunos piensan que es imposible la exitosa integración principalmente por factores culturales e históricos, que imposibilitarían una convivencia pacífica y solidaria entre las naciones europeas. Los más optimistas, quienes sueñan con los Estados Unidos de Europa, se apoyan en la evolución de las ideologías y la modificación de los parámetros de las relaciones internacionales para defender la viabilidad segura e la integración total del Viejo Continente. Como siempre, también aparece la opinión intermedia. La integración total no se ve factible si no es a un muy largo plazo; aun tras admitir que las coordenadas de rigen las relaciones internacionales cambian muy rápidamente y en dirección a "la aldea global", se apela a la propia inestabilidad que supone la aceleración de la historia.

Pero de una u otra forma se recurre --por las dificultades lingüísticas, culturales, normativas-- a la escasa capacidad movilizadora de la idea de Europa, que cuenta sin embargo con una gran historia. Ya la Europa del siglo XV, la del advenimiento del capitalismo y de los estados-nación, estaba imbuida en la idea imperialista que había tenido Carlo Magno: volver de nuevo a la Unidad del territorio como en la época de Roma: una misma lengua, una misma de Religión, y un único poder político, habían sido las coordenadas de la idea del emperador.

La evolución ha sido bien distinta. En 1550 Europa se divide en tres grandes zonas de influencia, la inglesa, la francesa y la española. Estos tres grandes bloques, con sus respectivas proyecciones en los territorios de ultramar, querían efectivamente conseguir una Europa unida. Claro que antepoñían excesivamente el beneficio de cada uno al de la totalidad. En otras palabras: los intereses marchaban muy por delante de las ideas y no habían consenso ni de intereses ni de ideas. Esto se pondría de manifiesto con la división del poder religioso como factor estructurante de la idea de unidad.

El cisma luterano vino a acelerar la descomposición del mapa político europeo. La religión actuaría como elemento diferenciador que servía a los dirigentes para apiñar a la gente en torno a ellos. Felipe II fracasó en sus intentos de mantener la unión religiosa. En los siglos XVI y XVII se pondrán nuevas bases para la aparición de los estados modernos, que irrumpirán en escena a mediados del XVIII y durante el XIX.

Un punto de referencia sería la Revolución Francesa. Los ideales de "Libertad, igualdad y fraternidad" contribuyen a consolidar las unidades de las naciones en torno a un Estado, gracias a un ideal común. Estas "novedades" francesas se extienden por toda Europa, y a lo largo del siglo XIX se configurarían los modernos estados europeos.

No hay a lo largo del XIX ninguna intención de unidad de

toda Europa en igualdad de condiciones para todos sus miembros. Sí se observa, sin embargo, un afán de dominio, reflejado desde el principio en las invasiones napoleónicas. Napoleón, mediante su sistema continental, quería fundar una coalición europea contra la hegemonía marítima y mercantil inglesa; para lograr el éxito hubiese tenido que borrar del mapa todas las naciones. Fracasó porque, en esas naciones, el temor a la omnipotencia territorial excedía en mucho los inconvenientes causados por la hegemonía marítima, según apunta List en su "Sistema de economía nacional". Posteriormente, las potencias continentales iniciaron una serie de alianzas con Francia para contrarrestar el creciente poderío británico en los campos mercantil y marítimo. La Santa Alianza, en este aspecto, fue un error político.

En suma, las resistencias nacionales a cualquier poder de la misma naturaleza servían para acrecentar la identidad nacional de los distintos países, debido al ya comentado fenómeno de la resistencia, de la voluntad nacional que se opone a la voluntad de poder imperial. Fue ese un siglo de crisis, durante el que quedó sembrada la semilla de las guerras mundiales. Parece como si se hubiera confirmado la afirmación de Reinhold Niebuhr de que "cada grupo, como cada individuo, tiene deseos expansivos que brotan en el instituto de supervivencia. La lucha por la vida se convierte en la lucha por el poder"⁸⁰. Pero de la resistencia a la visión imperialista surgiría no sólo la respuesta bélica, sino la ilusión por la cooperación, tanto en el seno de Europa como en todo el mundo. De ahí la inicial capacidad movilizadora de la luego fracasada Sociedad de Naciones y la posterior Organización de las Naciones Unidas.

Lo llamativo es que en ese contexto aseveraciones como "la cooperación internacional sólo es posible en casos de problemas de interés general (luchar contra el efecto invernadero, salvaguardar la capa de Ozono...) en los que no haya intereses particulares..."⁸¹ hubieran quedado "fuera de juego" con el proceso de integración como el europeo. Al contrario, el proceso de integración partiría de los intereses particulares para lograr los generales, como la ya apuntada evitación de la amenaza de guerra. Tal vez no se pueda apuntar cuál será el más fuerte o dominante. Pero en cualquier caso también ha quedado constatado que el cemento entre los intereses en ambos niveles procedió de las ideas de integración.

Por la misma razón, ese cemento ofrece algunos síntomas de cuartearse ante el renacimiento de los nacionalismos y extremismos nacionales. Cuando el pueblo siente la amenaza de su vecino, que es generalmente la mayor amenaza que siempre existe, decide por miedo y en busca de seguridad unirse para combatir al

⁸⁰Niebuhr, R., "Moral Man and Immoral Society: a study in ethics and politics", Nueva York, Charles Scribners' Sons, 1936, página 18.

⁸¹Pettman, Ralph, "International Politics", Colorado, Longman Chesgire, 1991, página 54.

enemigo común por encima de diferencias nacionalistas que pueda haber entre ellos. Por tanto, el poder militar se erige sobre el origen de los estados. En la actualidad, al no existir la amenaza de una agresión exterior, los diferentes estados pierden su razón de ser, las naciones quieren volver a sus raíces, de modo que se produce la confrontación. En la CE parece obvio que las ventajas de permanecer en los estados son muchas, por lo que los movimientos nacionalistas se moderan en su enfrentamiento al poder central en aras de conseguir los beneficios de la integración.

En la integración europea hay, efectivamente, rasgos de la unidad basada en principios de cohesión distintos de la proximidad geográfica y de los intereses económicos. Es el origen remoto del actual mapa europeo en el Imperio Romano, así como las raíces cristianas del conjunto del continente. Sobre todo este último elemento es muy importante, porque en Europa hay unos valores compartidos por el conjunto de los ciudadanos que tienen su origen en esa unidad religiosa.

En la misma línea de valores morales que estimulan la unión es importante el esfuerzo de interrelación entre los distintos estados, que los poderes políticos han llevado a cabo. La libertad de circulación de trabajadores, así como la desaparición de las fronteras interiores, tienen efectos muy positivos en la identificación de los ciudadanos con el proyecto europeo. Al mismo tiempo, el principio de cohesión, no hace más que incrementar esta identificación. Y ello porque "los mecanismos de mercado no aseguran una equitativa distribución de los beneficios resultado del establecimiento del mercado interior"⁸². Para crear una comunidad de ideas, salvo que la idea sea la de absoluta libertad de mercado, hay que ser solidarios "...con aquellos que puedan sufrir por el desencadenamiento de las fuerzas competitivas", de esta manera se tendrá un seguro para "...prevenir el contragolpe político de los perdedores que podrían estar tentados de ponerse bajo banderas nacionalistas"⁸³

Los problemas que han surgido en el proceso de unión parecen proceder principalmente de esa demora en la unión por las ideas, en que el consenso de intereses ha avanzado más rápidamente que el de las ideas. Pero esto no tiene nada de fortuito. Su explicación procede del carácter específico de la integración: de que el orden que instaura no es "hobbesiano", sino el posthobbesiano.

Estos valores morales son muy importantes. Pettman en sus comentarios a Carr afirma que aunque "...el poder está omnipresente... es un ingrediente necesario para cualquier orden político... incluso en forma de fuerza bruta..." pero "...nunca

⁸²Op. cit. Pg 143.

⁸³Idem. nota 20.

puede ser suficiente para eliminar otros valores"⁸⁴. "Ni el poder ni la moralidad pueden dominar en último término"⁸⁵. Es por tanto muy importante la cohesión social que fue precisamente España la que la introdujo en los acuerdos. Pero de este tema hablaremos más detenidamente cuando analicemos el Balance de Ideologías.

En los orígenes de la CE los poderes de amenaza y de intercambio son los que unen a los países. Pero desde un primer momento los "padres" fundadores pensaban en la posibilidad de una mayor integración. En la actualidad el poder de coacción ha pasado a un segundo término, mientras que el de intercambio alcanza una importancia sin antecedentes. Lo que no está tan presente es el poder integrador basado en la comunidad de ideas (tal y como lo definían Boulding y Carroll en el Capítulo 3). Aunque empieza a tener peso específico, principalmente desde la firma del Acta Única Europea, choca con las resistencias surgidas en Maastricht y Edimburgo. Resistencias que denotan una real falta de identificación de las diferentes sociedades europeas con el proyecto de unión.

Hoy la comunidad de intereses es más fuerte que la comunidad de ideas, por lo que los políticos europeístas han tenido dificultades en hacer entender a sus ciudadanos la transferencia de poderes a la CE y, por consiguiente, la cesión de soberanía y de crecientes cuotas de poder estatal. No han logrado explicar que eso no significa la pérdida de poder real, de seguridad, para los ciudadanos, sino la integración en un conjunto cuyas potencialidades no hacen más que acrecentar esa seguridad que el ciudadano busca en el poder.

Claro que esta inadecuación de las ideas implica también a los intereses. Por ejemplo "...la integración de los mercados ha sido abordado con diferente énfasis en cada uno de los Estados miembros (comparamos por ejemplo, el stress en la desregulación en el Reino Unido frente a la más tranquila evolución al respecto en Alemania, en lo referente al debate doméstico), dependiendo mucho de las distintas tradiciones, ideologías prevalecientes y el balance de fuerzas políticas"⁸⁶. Las diferentes corrientes de pensamiento doméstico se dan en la mayoría de los países con características muy similares de modo que en el conjunto de la CEE se crean grupos de presión inter-comunitarios que intentan hacer prevalecer sus ideas.

Este proceso aporta mayor complejidad al proceso de unión, pero lo enriquece con las distintas ideologías, entendidas como sistemas de ideas. Pettman nos da una definición que nos parece muy acertada y que va a ser la base del desarrollo de esta parte

⁸⁴vid. nota 4.

⁸⁵vid. nota 4.

⁸⁶Tsoukalis, Lucas, "The New European Economy", Oxford University Press, 1991, página 88.

del trabajo, para él una ideología la componen: "los sueños, las visiones de la gente, y es quizás su posesión más valiosa"⁸⁷ Las ideologías se concretan en "...los movimientos sociales..." que son "...los guardadores de la moralidad"⁸⁸ y su principal función es conseguir "...la igualdad de oportunidades y la armonía en las relaciones"⁸⁹.

Es un hecho que "el mercado interno ha tenido diferente influencia en los países miembros... dependiendo mucho de las diferentes tradiciones, ideologías prevalecientes y del balance de poderes políticos"⁹⁰. También lo es que el llamado déficit democrático parece haber difuminado la comunidad de ideas, entre ellas la de seguridad económica: "La necesidad de unir de una profunda integración con la existencia de unas disparidades económicas importantes, la aspiración de construir el "Nuevo Orden Europeo" en que no haya poderes hegemónicos y el deseo de jugar un papel más activo en los problemas internacionales requiere una compacta Comunidad con importantes poderes financieros, instituciones centrales más efectivas y al mismo tiempo más democráticas. Es esta una cuestión de integración política que ha aparecido lentamente con la integración económica. Esto podrá ser un cambio difícil para las antiguas naciones-estado del sistema internacional. Pero después de todo, la soberanía nacional ha empezado a ser un concepto relativo, especialmente en Europa."⁹¹

Imperio del neofuncionalismo.

De lo dicho hasta aquí surgen varias cuestiones importantes. ¿Cuál ha sido el papel de la institución supranacional en la formulación de planes y la formulación de decisiones reales? ¿cuál ha sido la influencia del pensamiento neofuncionalista en la aproximación hacia la UEM? ¿Se pueden sacar conclusiones de la experiencia adquirida hasta el momento? ¿Es la distinción entre el determinismo económico y político, al menos en la forma que toma en las tres teorías, relevante? Si lo es, ¿cuál de ellas es la mejor explicación de la historia de la integración monetaria europea?

A nuestro juicio, la idea ordenadora de las nuevas instituciones está siendo en las primeras etapas del proceso la

⁸⁷Pettman, Ralph, "International Politics", Longman, Melbourne, 1991, página 153.

⁸⁸Pettman, Ralph, "International Politics", Longman, Melbourne, 1991, página 146.

⁸⁹Pettman, Ralph, "International Politics", Longman, Melbourne, 1991, página 148.

⁹⁰Tsoukalis, Lucas, "The New European Economy", Oxford University Press, 1991, página 880.

⁹¹The New European Economy. Pgs:308(in fine)-309.

neofuncionalista, consistente en que la ejecución de funciones específicas terminará por justificar y demandar la creación de sus respectivos órganos, por demandar una mayor integración; es decir, un nuevo orden surgido del anterior. Pero ni siquiera se ha tratado, por mucho que en la mente de algunos padres fundadores de Europa latiera esa idea, de un ordenación "ex-ante" o capaz de generar planes de dicha naturaleza. Ha sido la racionalización de una ordenación "ex-post", definida finalmente por el resultado de un proceso de pacto y consenso que ha generado relaciones predominantes y no coincidentes con las ideas del modelo pluralista, funcionalista o federalista.

Si bien el neofuncionalismo no niega el objetivo final de la unidad política --años antes Monnet había influido sobre Churchill para que el primer ministro inglés lanzara un comunicado por radio proponiendo la unión política de Inglaterra y Francia--, este modelo apuesta por la integración gradualista y de abajo a arriba: desde los sectores económicos más básicos hasta la unificación de las grandes políticas como la Defensa y los Asuntos Exteriores.

En otras palabras: el neofuncionalismo confía el inicio de la integración a las actividades "técnicas" o "no polémicas" de las naciones. Así evita las resistencias políticas creadas por la cesión de soberanía nacional y, en cambio, ofrece en el más corto plazo las contrapartidas de unos efectos visibles beneficiosos, por lo que no es extraño que Karl Deutsch haya encontrado pruebas y datos históricos de que la teoría funcional predominó en las primeras etapas de la mayoría de los casos de integración internacional⁹².

El neofuncionalismo renuncia implícitamente a la integración multinacional (de los estados) y trabaja a largo plazo por la integración en torno a un ámbito supranacional (entre los estados)⁹³. En este sentido, entraña un paso desde lo que

⁹²Deutsch, Karl, "Political Community and the North Atlantic Area", Princeton Univ. Press, 1957.

⁹³La búsqueda de actividades "técnicas" no polémicas induce a numerosas ambigüedades, incluidas las de la lengua. En sentido estricto, una integración supranacional de estados es una integración federal. En cambio, lo que llamamos integración "entre estados" sería la de un nivel intergubernamental. La CE, cuya construcción en muchos aspectos representa un monumento a la ambigüedad, está ahora constituida en torno a un nivel supranacional formado por las llamadas políticas comunitarias, que ya han sido desligadas de los estados miembros y son plena competencia de la CE. El Tratado de Roma introduce ocho: Unión aduanera, política comercial y libre circulación de mercados; libre circulación de trabajadores; libre prestación de servicios; derecho de establecimiento; libre circulación de capitales; transportes; política de competencia; política agraria común. Por su parte, el Acta Única añade tres políticas más: la cohesión económica y social, la de investigación y desarrollo tecnológico

Tamames llama la simple cooperación a la verdadera integración.

Es una alternativa que desde el principio se revela en Europa muy pragmática, a la vista de la debilidad de las declaraciones de unión previas a la decisión de Schuman. Su pragmatismo se refuerza ante los tres posteriores fracasos: la CED o Comunidad Europea de Defensa (cuyo Tratado termina de ser negociado en 1952), la idea de crear una asamblea "ad hoc" entre la CED y la CECA, de diciembre de ese año, y la de crear una Comunidad Política Europea, un año después.

Sin embargo, el pragmatismo de crear un ámbito entre estados, una Alta Autoridad, un tercero en el que depositar soberanías o políticas comunes, tampoco va a tener siempre asegurado el éxito: el gobierno británico se opone a un ejército europeo bajo un mando común diferente del de los estados integrantes de la futura CED y pone en marcha una solución de recambio: la Unión Europea Occidental (UEO), que desde 1954 se integra en la OTAN, eso sí, para preservar el carácter nacional de los ejércitos.

La idea de la Alta Autoridad.

Hasta en esta derrota de la alternativa neofuncionalista (las propuesta del francés René Pleven para crear un ejército europeo bajo un mando común diferente de los estados miembros) hay un triunfo de la teoría funcionalista, desarrollada principalmente por David Mitrany. Este había sido muy criticado al presentar la Tennessee Valley Authority como modelo a seguir por todos los organismos públicos internacionales⁹⁴. En su libro "A working peace system", este funcionalista norteamericano (ausente todavía de nuestros manuales de economía e historia de las ideas, pese a que su pensamiento iluminó la mente de los padres fundadores de Europa, los Monnet, Schuman, Adenauer o De Gasperi), había formulado una concepción nueva de las relaciones internacionales. Mantenía que la integración no hay que abordarla desde las altas políticas o sectores en los que cada estado es más reacio a abandonar su soberanía (como Defensa o Asuntos Exteriores), sino mediante la puesta en común de "funciones"

y la de medio ambiente. Finalmente, el Tratado de la Unión añade otras siete: política industrial, protección de los consumidores, cooperación al desarrollo, redes transeuropeas. política social, educación y formación profesional de la juventud, política de salud pública y política de cultura. En total son diez aéreas. El resto de los asuntos puede ser tratado a nivel CE en la medida en que los estados le confieren la capacidad de hacerlo (por ejemplo, la defensa y la política social). Una vez que todas se hayan transferido a la CE, ésta constituirá una organización auténticamente supranacional, es decir, federal, es decir, la unión europea de verdad.

⁹⁴Matías, Gustavo, "El día más grande de Europa, "LA GACETA DE LOS NEGOCIOS", 8 de mayo 1992.

necesarias a los ciudadanos de cada Estado o "welfare politics".

A partir de ese primer y más fácil abandono de las competencias nacionales un efecto "spill-over" ascendente conllevará la sucesiva pérdida de soberanía en otras parcelas, hasta llegar en el futuro a la completa integración política. En esas estamos de nuevo con el Tratado de Maastricht, por lo que merece insistir en los orígenes teóricos.

La idea de CECA lanzada por Schuman en 1950 era de poner manos a la obra de Europa. La elección del 9 de mayo como Día de Europa, realizada en 1986 coincidiendo con el centenario del nacimiento de Schuman, conmemora aquel 9 de mayo de 1950 en que el ministro francés de Asuntos Exteriores hizo desde el Salón de los Relojes de París⁹⁵ la célebre declaración que originó la creación de la primera comunidad europea, la del carbón y del acero (CECA): "La solidaridad productiva establecida pondrá en evidencia que cualquier guerra entre Francia y Alemania será no solamente impensable, sino materialmente imposible". Pero esa fecha merece entrar en la historia de las ideas porque lo que hizo Schuman fue aplicar el neofuncionalismo de Jean Monnet. Se trata de una estrategia que debe mucho al funcionalismo de Mitrany y empieza a ser reconocida como inspiradora de la integración europea, condicionante de su modelo de construcción.

Como en la Tennessee Valley Authority (TVA) analizado por Mitrany, el elemento clave en la creación de comunidad del carbón y del acero sería el nacimiento de la "haute autorité"⁹⁶. Esta surgía de la preocupación de controlar de forma estable el rearme alemán a través de las cuencas del Ruhr y del Rin, ricas en esos dos minerales esenciales para la industria militar. La solución era poner las producciones de carbón y acero bajo el mando de una autoridad común distinta a las de los estados miembros de la futura CECA: República Federal de Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos. "Los seis" renunciaban a la gestión directa de ambos sectores en favor de la Alta Autoridad.

Paradójicamente, el modelo que podría haber inspirado el proceso --referido a la principal empresa pública norteamericana-- ha sido poco efectivo en los Estados Unidos de Norteamérica, mientras que en Europa ha tenido la eficacia reconocida hasta la fecha. En efecto, la experiencia de la Alta Autoridad en el TVA ha resultado poco satisfactoria. De ahí que el funcionalismo haya sido criticado por ambigüedad moral⁹⁷. La organización puede elegir: no hay valores "comunitarios", sólo hay un conflicto de

⁹⁵Tamames, Ramón, asegura que antes se había reunido con Monnet, en "Un nuevo orden mundial".

⁹⁶Matías, Gustavo, "El día más grande de Europa, "la Gaceta 8 de mayo 1992.

⁹⁷Perrow, Charles, "Sociología de las organizaciones", Madrid, 1990, 3ª edición, páginas 205.

intereses de grupo. El análisis que hace el propio Selnick de la TVA⁹⁸ pone en claro este punto. Allí su conclusión no es que hubiera un liderazgo eficaz que seleccionara determinados intereses a los que adherirse con el fin de lograr sus fines. Al contrario, él percibe un "fallo del liderazgo" y el triste destino del idealismo y de las metas abstractas de las organizaciones.

La Autoridad del Valle del Tennessee (en inglés, TVA), la primera (y única) en galantear ampliamente en épocas recientes con un programa socialista en Estados Unidos se fundó para producir energía eléctrica, fabricar fertilizantes, controlar las inundaciones, incrementar la utilidad de los canales (por medio de la construcción de puertos y ampliación de canales) y construir diques. Aparte de estas actividades comerciales, se suponía que tenía que conservar los bosques y llevar a cabo la repoblación forestal, ayudar a los granjeros (especialmente a los pobres) y desarrollar áreas recreativas.

El estudio del Selznick descubrió que su doctrina de la participación y control popular de los programas de recreo, forestación y labranza llevaba a intereses poderosos locales y nacionales, logrando controlar la agencia y pervirtiendo estas metas. El Ministerio de Agricultura Americano, la Federación de Departamentos Agrícolas, los Colegios y Universidades locales rurales, los trabajadores agrícolas de extensión y los agentes del condado, y los líderes políticos y de los negocios adoptaron el programa. Se adueñaron del mismo, colocando a sus representantes en las secciones relevantes de la TVA, de forma que pudieran controlar su política.

Como resultado, se resintieron todos los programas. Los agricultores pobres no obtendrían ni ayuda ni servicios, pero sí los pudientes. Se transfirieron algunas áreas recreativas a empresas privadas, que destruyeron su belleza natural. Los bosques no se salvaron de la industria maderera; y así sucesivamente. Con el pago de este precio, la TVA pudo, como era de esperar, evitar ataques y oposiciones más duras al programa económico (defensa de las inundaciones, electricidad, fertilizantes) a nivel nacional.

En suma, la organización del TVA se adaptó al entorno y se vio transformada en este proceso. Selznick da a entender que tal adaptación era la única viable; sirvió para salvar los programas más importantes.

Sin embargo, en la Europa de los años cincuenta las ventajas económicas y políticas de este modelo de integración pronto activarían su lógica expansiva, nacida de las ideas, aunque alentada por los intereses.

⁹⁸Selznick, Philip, "Tennessee Valley Authority and the Grass & Row", Berkeley y Los Angeles, University of California Press, 1949.

De esa Autoridad y de la posterior área de libre cambio dentro de la unión aduanera se pasaría a un mercado común, que a su vez sería tan sólo un paso intermedio hacia la integración de las políticas nacionales en una unión económica, para la que el soñar despierto de Jean Monnet pensaba en el colofón federal de los Estados Unidos de Europa, como se encargaría de resaltar uno de los grupos de presión iniciales más importantes: el Comité de Acción Jean Monnet en favor de los Estados Unidos de Europa⁹⁹.

Con motivo del nombramiento de un sucesor de Monnet en la presidencia de la CECA, los gobiernos de "los seis" deciden en Mesina en 1955 nombrar un Comité de Delegados Gubernamentales encargados de crear un Mercado Común Europeo: el Comité de Acción para los Estados Unidos de Europa, cuya labor desemboca en el Tratado de Roma de 1957, creador de la CEE y de la CEEA.

Las fuerzas así liberadas (estímulo a la competencia, mayor especialización de la producción, economías de escala, mayor productividad con más rápido crecimiento de la producción total y reforzamiento de la competitividad ante los mercados externos, ver Holland, página 90) contribuirían a reforzar esa lógica expansiva alentada y prevista desde las ideas funcionales.

El propio Jean Monnet había dicho que "el mismo desequilibrio producido por la integración en un sector y la no integración de los sectores próximos, las presiones ejercidas por las instituciones centrales y por los nuevos procesos políticos a escala comunitaria, darán lugar a una ascendente espiral de integración".

Por tanto, el proceso que estudiamos se nos muestra por naturaleza dinámico e impredecible, en cuando que su resultado incluso se coloca al margen de los intereses y de las ideas capaces de ser compartidos en cada momento por todos, pues escapa a la voluntad de cada uno.

No está determinado que el modelo de organización política resultante que se derivaría del triunfo de dichas ideas, ya sean retorno al estado individual (previa disolución de los órganos de poder creados), el de confederación de estados (previa cesión de algunas competencias a los estados), el de condominio (estadio actual que es imputable a la realización, consciente o no, de la idea neofuncionalista), el de federación (lo cual supondría un paso adelante) o el de estado supranacional (situación inicial de estado único, pero realizada en un territorio mucho más amplio).

El automatismo del proceso le infunde ciertas dosis de irreversibilidad, garantizadas por el método que avala el avance y el buen fin del proceso: el pacto implícito entre el liberalismo y el dirigismo.

⁹⁹Chatham House-PEP European Series, número 9 (marzo de 1969, citado por Stuart Holland, página 18.

3. INTERACCIÓN, CICLOS Y MODELOS DE EUROPA.

En la evolución de los intereses y de las ideas de Europa se pueden observar ciclos similares, que apuntan a la existencia de un estrecho vínculo entre ambos factores, la puesta en marcha de las instituciones comunitarias e incluso la propia evolución de la actividad económica, lo que redundaría en nuestra Tesis de que los producción económica genera poder porque genera intereses e ideas.

Para que el proceso de integración marche adecuadamente, la ideología, como sistema de ideas, debe de sintonizar bien con la línea evolutiva trazada por los intereses, a la luz de la experiencia comunitaria.

Podemos diferenciar cuatro etapas distintas en la evolución de la integración europea, cuyos momentos de máximo apogeo económico muestran una clara correlación con las etapas de fuerte crecimiento económico recogidos en el cuadro 1, tomado de "The Economist"¹⁰⁰ y situado al final del Anexo documental 4:

-Lanzamiento. Años 50-60. Espectacular recuperación económica de los países europeos, coincidiendo con el lanzamiento institucional del proyecto integrador en el contexto que ya hemos explicado de Guerra Fría. Estos años se caracterizan por una acusada convergencia, apoyada en la prosperidad económica, el conservadurismo y el dinamismo de la iniciativa empresarial. En esta época de confianza en la continuidad del crecimiento, se formó y rodó el entramado institucional de la Comunidad, superando con éxito las numerosas resistencias encontradas.

-Resistencias. Mediados los años sesenta, aun cuando sigue la Guerra Fría, el proyecto de integración pierde el inicial apoyo de los Estados Unidos. Es cuando empiezan a surgir en el seno de la CE enfrentamientos muy claros de intereses nacionales. De Gaulle es un ejemplo de mediatización del proceso de integración. La construcción institucional, como veremos en la segunda parte de este Capítulo, avanza más lentamente.

-Primera crisis. La crisis económica y la incertidumbre aparejada ala misma contribuyo a desintegrar el orden monetario internacional. Europa no quedó al margen del clima de desconcierto. EL lento crecimiento intensificó las disensiones, aunque la simultánea inegración del Reino Unido, Dinamarca e Irlanda --previstas antes de 1973-- confirió un papel central a la insoluble polémica de la redistribución. Aunque poco después el Fondo Regional apareció como paliativo de los desequilibrios entre aportación y recepción de fondos por parte de los estados miembros, las disputas por obtener una décima porcentual más del presupuesto comunitario centraban los debates, revelando la profunda crisis existente. A resultas de todo ello, la Comunidad

^{100m}The Economist, "A rough year", 19 de diciembre de 1992.

adoptó una postura más hermética frente al resto del mundo¹⁰¹. Parece que los grandes resultados de la CE dependen en gran medida de la coyuntura internacional. La crisis del petróleo afecta de forma muy importante a todos los miembros, que comienzan a distanciarse entre sí. Son los años el llamado Euro-pesimismo, aunque este oscuro panorama no impide tres importantes avances: la Cooperación Política Europea que, a pesar de haber nacido en 1969, comenzó a funcionar de forma efectiva en los años setenta; la articulación de las conferencias en el Consejo Europeo, hasta entonces algo irregulares e informales; y las primeras elecciones directas al Parlamento Europeo en 1979.

-Relanzamiento. La crisis económica se comienza a finales de los años setenta, se crea en 1979 el Sistema Monetario Europeo y, de nuevo, volverá la "euforia comunitaria" poco después de empezar los años ochenta. A partir de 1985, cuando la recuperación se ha extendido a casi todos los países, hay un nuevo auge integrador comunitario. La economía vuelve a mejorar las expectativas de construcción institucional, aunque también las iniciativas políticas tuvieron un importante impacto sobre la economía. La ampliación a España y Portugal no supondría un freno a la construcción institucional; el crecimiento económico permitió enfatizar la liberalización del mercado y reforzar la competencia. El máximo exponente de esta tendencia es la entrada en vigor del Acta Unica (1987) como antesala de la Europa sin fronteras de 1993. Los bloques se rompen y aparece un nuevo orden mundial, en el que desaparece la amenaza comunista, pese a lo cual se acelera la construcción institucional europea, al menos hasta que cambia el ciclo económico, tal y como lo perciben los medios de comunicación internacionales citados en el Anexo 4.

-Segunda crisis. Una vez que el ciclo recesivo se instala en los principales países, allá por 1991, vuelve a frenarse la construcción institucional de la CE, como consecuencia de la afloración de nuevas resistencias que describiremos más adelante. Baste con señalar aquí otra vez la correlación con el crecimiento económico.

La correlación crecimiento-integración había sido observada por diversos estudiosos, aunque sin señalar nuestra explicación del poder como un sistema de intereses e ideas generados por la propia actividad económica, aunque no sólo por ella.

Según Loukas Tsoukalis, los europeos nos vamos dejando llevar por la coyuntura internacional. A pesar de la importancia económica de la CE en el conjunto del Mundo, esta fuerza se ve limitada por ser un grupo de estados seguidores que va a remolque de los acontecimientos internacionales. Una de las razones de la falta de un liderazgo claro de la economía europea es la falta de cohesión política del conjunto. Las decisiones en el seno de la CEE tienen que tomarse de forma consensuada, por tanto no se

¹⁰¹Alvarez González, María Isabel, y Martínez Pellégrini, Sàrah, "Los ciclos económicos y políticos en la integración europea", mimeo, Universidad Autónoma de Madrid, 1993, página 7.

consigue una eficacia absoluta, siempre hay unos que pierden y otros que ganan. La unificación política es así una forma de mejorar en la eficacia de la gestión económica. Con ella se conseguiría una mayor flexibilidad de todo el sistema económico común. Pero la unión política no lo soluciona todo¹⁰²".

El crecimiento económico general de países y regiones en los años sesenta y ochenta favoreció el que las ideas de la población se alinearán en defensa de la Comunidad, reconociendo la eficiencia de la Unión. Pero esta tendencia se ha demostrado inestable, pues en los años de crisis la opinión pública retrocede en su apoyo a la integración. La incidencia de estas crisis ha repetido siempre los riesgos de entrar de nuevo en el "europesimismo", porque:

1. Crisis es igual a aumento de las disparidades económicas, que "suelen estrecharse en tiempos de crecimiento alto"¹⁰³ y aumentarse en las etapas de depresión.

2. Ante los problemas generales, las opiniones para la solución son diversas, no se llega a un acuerdo entre los distintos estados por la diferente influencia de la crisis en el conjunto.

3. La idea de federación se resquebraja por su base: los ciudadanos, cada "pueblo" quiere la solución para sus problemas: aparecen los nacionalismos. Los mecanismos comunitarios son incapaces de la coordinación.

Hay varias teorías para el crecimiento rápido de la economía mundial: una es que los grandes ciclos están asociados a las grandes guerras; la segunda teoría (aplicable principalmente al siglo XIX) vincula los ciclos con cambios en las existencias efectivas de oro y el volumen creciente del comercio: la tercera teoría argumenta que el movimiento de los precios agrícolas es el responsable de los ciclos largos; la cuarta apunta a la relación entre la inversión de capital y la innovación tecnológica. Según ésta última, formulada por Knut Wicksell, Joseph Schumpeter y otros, los ciclos están causados por la relativa abundancia o escasez de oportunidades.

La correlación europea entre crecimiento e integración no sería un caso atípico. Al observar las crestas y valles seguidas por la evolución económica en los últimos 50 años, Gilpin¹⁰⁴ reconoce que todas las depresiones importantes del siglo pasado

¹⁰²Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, 1991, página 204.

¹⁰³Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, 1991, página 301.

¹⁰⁴Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations" Princeton, Princeton University Press, 1987, página 102-103.

(después de 1873, Depresión de los 30 y la de 1973) han tenido consecuencias muy importantes para las relaciones internacionales¹⁰⁵. A corto plazo, la transmisión de esas recesiones, así como otras asignaciones económicas aleatorias a lo largo y ancho de una economía interdependiente, ha causado el que algunos países individuales hayan protegido sus economías para defenderse, al tiempo que ha estimulado los nacionalismos antagónicos". Pero demostrar la periodización de estos "saltos" en la economía mundial es una empresa dudosa cuando menos, dada la disparidad de los datos fiables¹⁰⁶.

Como señala Lewis, los períodos de crecimiento extraordinario tienen tres características importantes. Primero, son períodos de nivelación, en que otros países adquieren las innovaciones tecnológicas en los sectores líder de la economía que han sido pioneros en los países más avanzados. Por ejemplo, en el período de crecimiento rápido entre 1853-1873, la Europa continental, Estados Unidos y Japón adoptaron las tecnologías en las que el Reino Unido había innovado durante las primera fase de la Revolución Industrial: textiles, fundición de acero, ferrocarriles y la industria de vapor. En el siguiente período de crecimiento rápido, Europa y Japón lideraron el crecimiento de la economía mundial adoptando tecnologías desarrolladas por Japón en el período entreguerras: automóviles, electricidad,

¹⁰⁵La recesión de 1873 indudablemente fue un factor en la posterior expansión rápida del nacionalismo económico, rivalidades comerciales y conflicto imperialista. La Gran Depresión, con la aparición de Hitler y otros dictadores, fue uno de los factores determinantes de la Segunda Guerra Mundial. Y la ralentización de la economía al final del siglo XX ha forzado de nuevo las relaciones internacionales.

¹⁰⁶Lewis, Arthur, "The Rate of Growth of International Economy", Taipei, The Institute of Economics, Academia Sinica, 1984, página 15, ha realizado uno de los esfuerzos más notables en este sentido. Lewis ha calculado que, en el pasado siglo y medio, la economía mundial ha experimentado varios períodos de crecimiento extraordinario, crecimiento considerable y crecimiento "terrible". Ha habido dos períodos de crecimiento extraordinario (1853-1873 y 1951-1973), dos períodos de crecimiento considerable (1873-1913 y 1973-hasta ahora) y un período de crecimiento "terrible" (1913-1951) en una era que incluye dos guerras mundiales y una gran depresión. Esos períodos son muy interesantes desde el punto de vista de la teoría de la estabilidad hegemónica. "Aunque las conexiones causales no están claras y son discutibles, los períodos de crecimiento extraordinario coincidieron con las eras de hegemonía económica y política de Estados Unidos, y los períodos de crecimiento más lento, pero todavía considerable, con el declive de esas hegemonías. El período de crecimiento "terrible" fue el interregno entre esas dos eras de liderazgo económico. Cualquiera que sea la relación causal, existe una fuerte asociación entre las tasas de crecimiento global y la estructura política global".

bienes de consumo duraderos, fibras sintéticas, teléfonos y aviación. De hecho, la americanización de Estados Unidos y Japón y su conversión en sociedades de consumo masivo, fueron factores determinantes del período de crecimiento posterior a la guerra¹⁰⁷.

Un segundo aspecto de estos períodos alternativos de crecimiento rápido y lento es que los períodos de nivelación están precedidos por períodos poco activos y la acumulación de descuidada de un poso científico y tecnológico. En palabras de AC Pigou, "existe la evidencia de que en los períodos poco activos los instrumentos y mejoras técnicas se acumulan en la esfera del conocimiento, pero no se explotan hasta que los tiempos mejoran¹⁰⁸. El período inicial de crecimiento extraordinario estuvo seguido por un período de hambruna, descontento social, la revolución de 1840 y una era de inversión deprimida. En el siguiente período se sucedieron una serie de desastres: dos guerras mundiales devastadoras y una gran depresión fueron las responsables de un resurgimiento en la demanda, un gran stock de tecnología poco explotada y oportunidades de inversión que originaron el crecimiento de la economía mundial".

Una tercera característica del período de crecimiento extraordinario fue que estuvo caracterizado por un movimiento hacia e libre comercio bajo el liderazgo de una economía hegemónica¹⁰⁹.

Por su parte, otro teórico que relaciona los ciclos económicos y políticos es Spero, quien llega a distinguir tres vías diferentes de influencia de la política internacional sobre la economía internacional¹¹⁰. La primera, porque el sistema político determina el sistema económico, al ser la estructura del sistema económico internacional consecuencia básica de la estructura del sistema político. La segunda, porque las políticas económicas que se adoptan están condicionadas muy frecuentemente por intereses políticos. Y la tercera, porque las propias relaciones económicas internacionales son relaciones políticas, en las que incluso en situaciones de cooperación hay un componente conflictivo, sin que exista un gobierno internacional que las pueda resolver.

¹⁰⁷Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations" Princeton, Princeton University Press, 1987, página 104.

¹⁰⁸Clark, George, "War and Society in the Seventeenth Century", Cambridge, Cambridge University Press, 1958, página 39, a su vez citado en Gilpin.

109

¹¹⁰Alvarez González, María Isabel, y Martínez Pellégrini, Sàrah, "Los ciclos económicos y políticos en la integración europea", mimeo, Universidad Autónoma de Madrid, 1993, página 7

3.1. Fases económicas.

Nosotros mantendremos que la principal función del proceso de integración también está en satisfacer los intereses y las ideas que lo ponen en marcha y que regulan su evolución.

Pocas dudas pueden caber por lo que se ha comentado hasta aquí de la influencia de los intereses. Pero no ha sido menor la importancia de las ideas. Por algo el reconocer y admirar la influencia de las ideas ha sido en este siglo uno de los pocos puntos de coincidencia entre los dos grandes paradigmas teóricos de la economía. Neoclásicos y keynesianos les han llegado a otorgar primacía sobre el papel de los intereses. Ambos han equiparado así la etapa moderna a la era de las grandes religiones, como ha dicho Hall en "Poderes y libertades". Pero han dejado una estela de confusión que se refuerza por la evidencia de estar embarcados en el viaje de un modelo de integración cuyas metas nadie controla. No es de extrañar que los intelectuales disten de alcanzar en nuestros días la prominencia que solían tener en otros momentos de caos.

Son esas funciones de los intereses y de las ideas las que estructuran las relaciones en un sistema abierto a la evolución, controlada por la organización del poder en todos sus niveles.

Intentos de explicar y racionalizar la marcha de la integración económica se han registrado desde diversas disciplinas. Los primeros procedieron de la economía. Las ideologías y la política tardaron más en aplicarse a la labor, por no comprender desde un principio el alcance del proceso, al que prácticamente negaban autonomía respecto de los estados nacionales. Pero ese no solamente expresaría tal autonomía, sino una dinámica difícil de comprender solamente desde los esquemas económicos y políticos: una dinámica de poder. Por eso se hace necesario formar también un modelo de poder que explique la trayectoria de la integración.

Las ideas preexistentes sobre el proceso hablan de cinco fases o etapas de ordenación de las relaciones económicas: área de libre cambio, unión aduanera, mercado común, unión económica y unión política.

Algunos de sus teóricos más destacados han sido Bela Balassa¹¹¹, Gunnar Myrdal¹¹², Rostow¹¹³, Mundell¹¹⁴, Hass¹¹⁵,

¹¹¹Balassa, Bela, "The Theory of Economic Integration", Allen & Unwin, 1962.

¹¹²Myrdal, Gunnar, "Economic Theory and Underdeveloped Regions y Asian Drama", Penguin, 1968.

¹¹³Rostow, W.", "The Stages of Economic Growth", Oxford University Press.

François Perroux¹¹⁶, Leon Lindberg¹¹⁷, John Pinder, Tinbergen, Jacob Viner¹¹⁸, Paul Streeten¹¹⁹, James Meade¹²⁰, Amitai Etzioni¹²¹, Stuard Holland¹²²...), quienes describen así las fases o etapas de ordenación de las relaciones económicas desde la perspectiva de la necesaria armonización:

-Area de libre cambio. En esta fase se empieza a definir el ámbito de la libertad de circulación de mercancías. Hay área de libre cambio cuando se han abolido los aranceles internos. Pero todavía perduran las antiguas tarifas frente a terceros países.

-Unión aduanera. Consiste en completar el ámbito para la libre circulación de mercancías. Además de abolir internamente los aranceles, la unión aduanera ha levado una tarifa exterior común frente a terceros países.

-Mercado común. En el espacio común se empieza a construir la identidad de mercado. Ya se pretende, además, que circulen con libertad los factores productivos. Una vez consolidada la identidad ante el exterior, los países participantes en la integración han eliminado las restricciones internas a la circulación de factores productivos: trabajo y capital.

-Unión económica. La armonización no se limita sólo a las políticas de circulación de mercancías o de factores productivos. Nuevas políticas se suman a la tarea de reforzar de unificar el mercado del espacio económico común.

¹¹⁴Mundell, R.A, "A Theory of Optimum Currency Areas", American Economic Review, noviembre 1961.

¹¹⁵Hass, E.B., "International Integration: The European and the Universal Process", en la antología "International Political Communities", Anchor, 1964, reimpresso en "European Integration", Penguin, 1972.

¹¹⁶Perroux, François, "L'Economie du XX Siècle", Press Universitaires de France, 1964.

¹¹⁷Lindberg, Leon, "The Political Dynamics of European Economic Integration", Stanford University Press, 1963.

¹¹⁸Viner, Jacob, "The Customs Unión Issue",..... 1950

¹¹⁹Streeten, "Economic Integration", Sythhoff, 1964.

¹²⁰Meade, James, "The Theory of Customs Unions".....1955

¹²¹Etzioni, Amitai, "The Dialectics of Supranational Unification", en la antología "International Political Communities", Anchor, 1964.

¹²²Holland, Stuard, "El Mercado inComún", H. Blume, Madrid, 1981.

-Unión política. Algunos autores, como Balassa¹²³ y Holland¹²⁴, hablan de "federalismo económico". Las nuevas políticas demandadas para profundizar en la unión económica son ya administradas por una autoridad central. La principal es la política monetaria, pues diversos autores suponen que en esta etapa ya se ha alcanzado la unión en una sola moneda de las anteriormente independientes o al menos, en una definición más suave --la de Balassa--, se ha establecido una relación rígida y teóricamente invariable entre los tipos de cambio de las monedas que requiere armonizar medidas políticas.

3.2. Modelos teórico-políticos.

El análisis de las cinco etapas definidas por los teóricos de la integración económica nos ha revelado que la trama de su dinámica ascendente está determinada por la creación de nuevos contextos de racionalidad y de poder, por el avance en el proceso de institucionalización. Para encauzar desde la política la satisfacción de dichas necesidades de organización económica, han circulado

La integración económica y política se identifican frecuentemente con la reducción del poder soberano de los estados miembros y el incremento del poder de una autoridad central supranacional. Dependiendo del grado de transferencia de poder, existen diversos niveles de integración y diferentes maneras de alcanzarlos. Cuatro teorías de la integración se han discutido con referencia a la CE:

Pluralismo. La teoría pluralista defiende una forma débil de asociación basada en la soberanía de los estados miembros se enfrentan a la integración como "una comunidad pluralista de estados" mediante el desarrollo de los lazos de cooperación internacional. En este tipo de integración los estados miembros desean una "unión política" en la forma de cooperación intergubernamental al nivel de jefes de estado y de gobierno, mientras que la "la organización internacional no tiene voluntad en sí misma, ni poder para crear una nueva entidad política aparte de sus miembros"¹²⁵. Esta es la visión de la CE como "Europa de las patrias", que defiende el nivel mínimo de integración necesario para alcanzar objetivos políticos y económicos limitados: liberalización del comercio en un entorno internacional de paz y seguridad. La teoría pluralista es recomendada a veces por los partidarios de estructuras internacionales más avanzadas como paso previo hacia alguna forma de integración más federalizante. En esta teoría habría que

¹²³Balassa, Bela, "The Theory of Economic Integration", Allen & Unwin, 1962).

¹²⁴Holland, Stuard, "El Mercado inComún", H. Blume, Madrid, 1981, página 88.

¹²⁵Pentland, Charles, "International Theory and European Integration", Faber, London, 1973, página 51.

situar lo que Tsoukalis denomina "política del poder"¹²⁶, que niega la existencia de "realidad europea al margen de las naciones y los estados que son su expresión", por lo que -- también en palabras de De Gaulle-- no hay otra solución para construir Europa que la cooperación entre naciones"¹²⁷. La escuela de la "política del poder" (Hoffman, Aron, Rosentiel, Debré y otros¹²⁸) supone que todos los avances hacia una mayor integración están limitados al campo del bienestar o "welfare", a la economía, pues cree que existe una discontinuidad entre asuntos mundanos como la economía y aquellos que se refieren a la defensa y la política exterior, núcleo de la alta esfera política¹²⁹. También los neofuncionalistas separan el bienestar de la alta política, pero ellos creen que la integración en el terreno del bienestar se difunde (spill over) automáticamente al campo de la alta política, mientras que Hoffman, Aron y otros ven una discontinuidad entre ellos, aparte de que cuestionan seriamente la importancia del supranacionalismo como elemento principal del proceso de integración europea. Sólo existe en la medida en que los estados miembros toleran que así sea; es más una perspectiva que una realidad. Sólo una federación puede ser verdaderamente supranacional. Describir la Comisión como supranacional y confiar en su papel de "federador" no es sino una barbaridad, según Francis Rosentiel. La soberanía está íntimamente relacionada con las lealtades de la gente, con su sentido de comunidad y la existencia de alguna forma de conciencia nacional. Este tipo de cosas no pueden crearse simplemente por una simple transferencia de algunas funciones económicas al nivel Europeo. Lo que parece ser más importante, y ha sido completamente ignorado por los neofuncionalistas es el factor externo. El rechazo de la aproximación supranacional y la confianza excesiva en el spill over funcional conduce indefectiblemente a la defensa de la cooperación intergubernamental como único método para aproximarse

¹²⁶Tsoukalis, Loukas, "The Politics and Economics of European Monetary Integration", Londres, Allen and Urwin, 1977, páginas 28-30.

¹²⁷General De Gaulle, Grenoble, 7 Octubre de 1960.

¹²⁸No parece una coincidencia que tanto Aron como Rosentiel y Debré sean franceses, ni que Hoffman sea uno de los raros científicos norteamericanos que ha sido influido por las ideas francesas y que, además, era un gran admirador del General De Gaulle.

¹²⁹Stanley Hoffman separa "los inefables e intangibles asuntos de la Grosspolitik, cuando la grandeza y prestigio, el rango y seguridad, la dominación y la dependencia están en juego" de los asuntos de bienestar (welfare), que pueden estar sujetos al cálculo racional. Respecto al primero, Hoffman argumenta que nos encontramos aún, incluso en el contexto de la CE, en el campo de la tradicional política interestatal. Ver Tsoukalis, Loukas, "The Politics and Economics of European Monetary Integration", Londres, Allen and Urwin, 1977, páginas 28-30.

gradualmente al objetivo de una Europa unida.

Funcionalismo. La escuela funcionalista de pensamiento argumenta que las fuerzas tecnológicas, económicas y sociales del mundo moderno crean una red extremadamente complicada de interrelaciones económicas entre los estados y causan problemas de dimensión internacional. De acuerdo con ello, la maximización del bienestar económico trasciende las fronteras de los estados nacionales. La presión por parte de estos problemas económicos y su desarrollo causa la necesidad imprescindible de cooperación internacional, que ulteriormente produce cierto grado de unida política y económica. Por lo tanto, la integración política sigue los pasos de la integración económica, que se produce por las fuerzas del mercado. El funcionalismo ha tenido muchos defensores en la CE. El supuesto de partida es que la fusión de mercados y recursos en la Europa unificada conducirá inevitablemente hacia alguna forma de integración política. Tal como uno de los padres fundadores de la CE observó: "es difícil de creer que seis países que pueden combinar sus recursos, oportunidades y capacidades, pueden integrarse y entrelazar sus intereses más y más sin que algún día se cree una institución política para coronar esa organización económica" (Paul-Henri Spaak).

Neofuncionalismo. El neofuncionalismo argumenta que la necesidad de la integración política y económica proviene menos de las necesidades funcionales o del cambio tecnológico que de la interacción de las fuerzas políticas y económicas, y que son estos grupos de interés los que buscan explotar estas fuerzas en persecución de su propio beneficio. En este sistema, los estados delegan parte de sus obligaciones y políticas compartidas en instituciones comunes para el desarrollo de la autoridad de decisión. El producto final de la cooperación es un sistema mixto en el que los estados nacionales y las instituciones comunes comparten las responsabilidades y dan forma a la integración, cuyo punto final sería alguna clase de federación. El proceso de integración evoluciona como un "spill-over", o vínculo hacia adelante. Si alguna de las parte no estuviese conforme con las implicaciones de la integración se produciría un retracción de amplitud o nivel del proceso, en la forma de un "spill-back" o vínculo hacia atrás. En el neofuncionalismo, la integración no se desarrolla a través de un proceso determinado económicamente (como en el funcionalismo) sino a través de la resolución de conflictos mediante la competencia de grupos de interés. A la luz del neofuncionalismo, las instituciones comunitarias constituyen el embrión de un estado supranacional. La integración se persigue mediante el "método comunitario", que comprende la "integración positiva", como las políticas comunes (PAC, transporte, regional...) y la "integración negativa", como eliminación de las barreras internas al comercio.

Federalismo. La teoría federalista de la integración presupone la creación de una institución supranacional que regule la actuación de los estados, y que asume muchos de sus derechos y obligaciones soberanos. La división del poder económico, político y legal se decide por medio de una "conferencia constitucional". Para los funcionalistas y neofuncionalistas el

federalismo es la etapa final del proceso de integración, y no un proceso independiente en sí mismo. La teoría federalista de la integración es defendida por los "pragmáticos", que buscan la integración de los estados nacionales y los "regionalistas", que buscan su descentralización. Ambos grupos argumentan que el "gradualismo" ha fracasado en la tarea de producir nada que se parezca al federalismo, y que las condiciones políticas y sociales están maduras para convocar una "conferencia intergubernamental" que acelere el proceso de integración. Para los funcionalistas el federalismo es distante, pero probable. Para los neofuncionalistas es deseable y casi inevitable. Para los pluralistas el federalismo no es deseable y nunca se debería permitir que sucediese.

Por otra parte, hay que constatar la existencia e importancia de una clasificación que se basa más que las anteriores en categorías económicas: la de integración positiva versus integración negativa. En un plano ideológico, está a caballo entre el pluralismo y del federalismo. Su identificación política resulta más difícil, salvo que sus críticas al liberalismo económico se entiendan como un radicalismo de izquierdas que unas veces apuesta por el estado y otras por la organización federal, aunque lograda por procedimientos distintos a los neofuncionalistas.

El modelo de integración negativa --así llamado, por supuesto, por sus críticos-- da prioridad a la abolición de varias formas de intervención nacional, como aranceles, cuotas, diferentes formas de ayuda, que constituyen obstáculos para la integración, dada su diversidad. En cambio, la integración positiva trata de aminorar los costes económicos y sociales del proceso mediante su significado más sustancial: la coordinación de políticas y la definición de políticas comunes.

Puede argumentarse, con la excepción notable de la PAC, que la integración europea ha tenido hasta el momento una influencia negativa en la capacidad de los gobiernos para regular la economía. Los gobiernos se han visto privados de algunos instrumentos de política, mientras que la efectividad de otros se ha reducido a consecuencia del incremento de interdependencia económica. Esto ha sido el resultado de una fuerte tendencia a la integración negativa frente a la positiva. Puede que la discontinuidad principal exista en relación con la integración positiva y negativa que entre el bienestar y la alta política, que ha sido el principal punto de discusión entre la escuela neofuncionalista y la de la "política del poder".

De cara al establecimiento de una discusión llena de sentido sobre la CE, Pinder sugiere que es necesario distinguir entre la noción de abolición en sí misma, de otros elementos de la integración económica. Para este fin utiliza sus propias versiones de "integración positiva" e "integración negativa". Para Pinder la "integración negativa consiste sólo en la eliminación de la discriminación, mientras que la integración positiva consiste en el establecimiento y la adopción de políticas coordinadas y comunes con el objetivo de alcanzar

aspiraciones de tipo económico y de bienestar diferentes a la integración negativa. Por lo tanto, la combinación de integración positiva y negativa están comprendidas en la integración económica, cuyo fin último es la unión económica. Uno puede, en consecuencia, concebir varias formas de integración: aquellas que constituyen una integración negativa, aquellas que constituyen al mismo tiempo una integración positiva y negativa, y aquellas que constituyen algo menos que una integración completamente negativa más integración positiva. La CE es un ejemplo de ésta última dado que, en la práctica los estados miembros persigues sus propios objetivos de política regional". Pinder concluye que el mercado común es bastante menos que la unión económica y que sin ella será inviable"¹³⁰.

Pero las decisiones sobre la integración no las han adoptado los economistas, por mucho que influyeran en su formulación y justificación, sino los políticos, como argumenta Tamames.

En este sentido, los modelos políticos en los cuales podría encajar el proyecto comunitario, que tienen alguna correspondencia con las teorías anteriores, pueden resumirse así:

-Estado nacional. En el Capítulo 6 definimos el Estado como el contexto de racionalidad donde el consenso de intereses e ideas adquiere la forma de valores que producen mandatos. Para ello, el Estado nacional, del tipo de los que componen la actual comunidad internacional, es una organización política que controla por sí sola, y de manera concentrada, los distintos medios de coerción dentro de un territorio dado¹³¹. En este sentido, el modelo político construido en la integración es algo más y todavía mucho menos que un Estado así, entre otras razones porque no se concibe como marco para una nación con sentido de identidad supraordenado y enriquecido en símbolos y experiencias comunes, ni en un entramado intenso y exclusivo de comunicación social. Si el Estado nacional continúa siendo el principal actor incluso en el contexto de una organización internacional como la CE, las relaciones interestatales, que no estarán regidas por la organización en sí misma, están llamadas a tener una influencia en el proceso de integración económica. Por ello, los

¹³⁰Pinder, John, "Problems of European Integration", en Denton, G.R., "Economic Integration in Europe", Wedinfield & Nicholson, 1969, página 45.

¹³¹El hecho de que la integración internacional se haya concebido como un modelo de las relaciones internacionales más que como algo fuera de ellas probablemente condujo a los teóricos de la escuela de "la política de poder" a prestar más atención al contexto en el que esa integración tiene lugar. Los estados nacionales que toman parte en la integración económica pueden tener relaciones bilaterales o multilaterales, militares o de cualquier otra clase, que pueden solaparse en términos de pertenencia al grupo económico, o pueden extenderse más allá de éste.

observadores políticos han acentuado tanto el papel determinante de las relaciones franco-alemanas en la historia de la CE.

-Confederación. La Conderación (del tipo de los Estados Unidos de 1776 a 1788, la Suiza naterior a 1948, la Unión Alemana 1815-1866 y la "Zollverein" hasta 1870), estaría basada en la eliminación uniforme de barreras políticas al intercambio de mercancías y servicios y a losmovimientos de capital, si bien mantendría un control de sub-unidad nacional sobre el desplazamiento físico y la residencia de personas. El actual modelo político europeo es algo más que una confederación así entendida como una serie de unidades politico-territoriales anteriormente independientes que acuerdan libremente eliminar las barreras a los intercambios mutuos de mercancías, servicios, capital y personas sin establecer una única autoridad central que regule estos intercambios o redistribuya sus efectos entre los miembros, en palabras de Schmitter.

-Federación. Tampoco responde al modelo de Federación, entendida como un conjunto de estados soberanos que acuerdan, no sólo suprimir todo tipo de barreras a la circulación de mercancías, servicios, capitales y personas, sino también crear una división territorial del gobierno que dote a un único cnetro con autoridad superior o global a la vez que protege la autonomía (limitada) de las unidades previamente independientes.

-Supra-Estado. Por supuesto, tampoco quedaría situada la actual construcción dentro del modelo del supra-estado, entendido como fusión de estados nacionales en una nueva entidad.

3.3. Modelos y funciones de poder.

Aunque los modelos teóricos de la integración registren correspondencia con los modelos políticos, lo que la realización efectiva del proceso integrador genera es en realidad un nueva forma o sistema de poder distinto a los anteriores. Concretamente, esta forma europea reúne los requisitos exigidos de cumplir determinadas funciones y estructurar de forma autónoma las relaciones sociales.

En efecto, las instituciones que ha creado o que creará en el futuro esta nueva forma de poder tienden a realizar algunas funciones hasta entonces acaparadas por el Estado en el capitalismo: regulación económica, provisión de bienes y servicios, acumulación de capital, monopolio de la coacción, soberanía y legitimación social y política. Tal es así que diversos autores han especulado acerca del fin del Estado nación, algunos de ellos a la vista de la internacionalización económica y mucho antes de que se pusiera en marcha el proceso europeo (Organski y diversos teóricos de las relaciones internacionales) y otros han debatido el tema posteriormente (con tesis a favor Peter Drucker, Alvin Toffler, etcétera y con tesis en contra Michael Man).

La observación de las funciones de los estados está netamente condicionada por la perspectiva que se adopte. De ahí

que los resultados sean vulnerables a la ideología. Pero podemos intentar superar esta "babel" si nos atenemos al rigor que impone el consenso observado entre los economistas a la hora de destacar dos fundamentales o de carácter primario (la regulación económica y la provisión de bienes y servicios), así como las que nos sugieren que actúan como efectos o causas de las anteriores. Junto a esas funciones básicas de regulación económica y de provisión de bienes y servicios aparecen las de acumulación de capital, monopolio de la coacción, soberanía, legitimación social y política u otras.

Por las ya descritas fases económicas y por los modelos ideológicos y políticos que acabamos de exponer, la atención a las funciones de los poderes públicos y a su relación con los privados nos lleva a concluir que un intento de llegar a una clasificación de modelos de poder tendría que incluir los tres siguientes de organización social (que es organización económica, política, ideológica, etcétera):

A) Poder basado en la fuerza o monopolio de la coacción (estado).

B) Poder basado en la resistencia al monopolio y el intercambio, que genera la competencia (mercado).

C) Poder basado en la voluntad (de monopolio) y en la resistencia (origen de la competencia entre poderes), que genera una síntesis: la simbiosis liberal-dirigista, que conduce al nuevo modelo de autocracia monetaria.

3.4.Hacia una nueva forma de poder.

El cruce entre los modelos y las funciones descritas ya nos permite exponer la hipótesis de que Europa avanza hacia una forma de poder; es decir, una forma que no es sólo económica ni es tampoco exclusivamente política. Se trata de un modelo todavía en formación, lo que no impide buscar esquemas de análisis distintos a los suministrados hasta ahora desde estas dos esferas.

La integración económica de Europa, que desde poco antes de ponerse en marcha alcanzaba la forma más avanzada de entre todos los intentos de la posguerra, no fue considerada por los observadores políticos como un fenómeno completamente nuevo que requiriera nuevas herramientas de análisis. Por lo general, y en concreto la ya mencionada "escuela del poder", se consideró que los intentos de integración no irían más allá de los estados nacionales, y por lo tanto entraban de lleno en el campo de la teoría convencional de las relaciones internacionales. Pese a la tarea y las declaraciones padres fundadores como Monnet que ya apuntaban hacia el objetivo de crear los Estados Unidos de Europa, el estado nacional era considerado como el principal y probablemente el único actor del sistema internacional. Las organizaciones internacionales no eran nada más que la suma de las partes y, por lo tanto, no había lugar en esa teoría para ninguna institución supranacional. La voluntad de cada nación

individual y el equilibrio de poder entre ellas serían los únicos factores determinantes del sistema regional o internacional.

Pero el panorama ha cambiado considerablemente en los últimos años. En el conjunto de modelos progresivos en forma de círculo que señalábamos en el epígrafe anterior, algunos teóricos atribuyen a la CE una situación intermedia entre la confederación y la federación, que Schmitter caracteriza así:

-**Condominio.** "Una serie de estados nacionales previamente independientes que acuerdan suprimir todas las barreras al intercambio de mercancías, capitales y personas y establecer unos organismos funcionalmente específicos que regulen las condiciones de estos intercambios, sin que ello signifique regir su impacto mediante la distribución territorial de los beneficios¹³².

Para nuestro criterio, aun cuando es importante resaltar esa ausencia de "distribución territorial de los beneficios"¹³³, debido a que resalta la importancia de las motivaciones económicas en la integración comunitaria, el precisar qué órgano o ámbito ejerce qué poder en cada momento tiene una importancia relativa. Esta se derivará de si el cambio de uno a otro ámbito tiene o no efectos en las formas del poder, en la distribución del mismo entre los individuos (portadores de las voluntades soberanas en última instancia) y, en relación con los dos aspectos anteriores, en los instrumentos de control social de dicho poder. Por consiguiente, siendo revelante el actor, nosotros debemos dar prioridad en esta investigación a su papel.

En este sentido, consideramos insuficientes los modelos expuestos. Predominan en ellos con exceso las formas políticas. Y aunque lo que se fragua en la CE es una nueva forma política con motivaciones de poder, en línea con la simbiosis de poder económico y político que presentamos junto a nuestra concepción de poder global al terminar los capítulos 5 y 7, no hay que olvidar que tales motivaciones son inspiradas por la economía y tienen sus principales formas de control en la economía, cual es el caso de la unión monetaria. En consecuencia, creemos fundado hablar de que se está generando un nuevo modelo que podríamos denominar de "autocracia monetaria".

Al margen de las intenciones de sus participantes, la

¹³²Schmitter, Philippe, "Las transformaciones de lo político", Alianza, 1992, página 168.

¹³³La función de distribución se produce de cualquier modo, aunque el carácter redistributivo de los presupuestos sea ínfimo. No hay que olvidar que, como apuntábamos más arriba, en total son ya diez las políticas que realiza la CE. El resto de los asuntos puede ser tratado a nivel CE en la medida en que los estados le confieren la capacidad de hacerlo (por ejemplo, la defensa y la política social). Una vez que todas se hayan transferido a la CE, ésta constituirá una organización auténticamente supranacional, es decir, federal, es decir, la unión europea de verdad.

voluntad de Europa se ha hecho autónoma de cada uno de ellos, como consecuencia del proceso de pacto o de institucionalización del consenso. Desde ese momento ha sido activada la función ordenadora del poder, que seguirá una estrategia tendente a crear nuevos equilibrios u órdenes dentro del sistema global, dentro del capitalismo o régimen del capital.

Esta evolución del proceso nos muestra la potencia causal de la voluntad ya autónoma y europea de poder: generar un nuevo orden, basado en nuevas relaciones de poder entre las partes implicadas, entre los intereses de las familias y de las empresas como proveedoras de trabajo y capital o como productores de bienes y servicios, entre los países que participan en el proceso y cuyas relaciones de poder se verán afectadas a partir de ese momento por el nuevo ámbito de relaciones que crea la dinámica de la integración.

4. ESTRUCTURAS Y SIMBIOSIS LIBERAL-DIRIGISTA.

En resumen, las teorías sobre la integración, cuyas distintas fases y modelos hemos analizado con detalle en epígrafes anteriores, manifiestan dos grandes modelos, válidos también --como veremos-- para el análisis de lo sucedido con Maastricht y con la eventual novedad (sugerida por los ecos de los dos referendums negativos) que podría deparar el romper la irreversibilidad en el avance de la Comunidad, hasta ahora sólo detenido, que no invertido, en los peores momentos (abandono de las instituciones por parte de De Gaulle y crisis económica de los años setenta)¹³⁴.

Más que ningún otro paso, la Unión acordada en Maastricht estaba llamada a tener ese carácter irreversible que ha mostrado hasta ahora el proceso de integración, de forma que estaba prevista la entrada, no la salida ni la expulsión.

El primer modelo --a juzgar por las reacciones públicas, el que habría perdido la batalla de Maastricht-- báscula sobre el Estado, sobre la búsqueda de bienes públicos, sobre una estructura de poder supranacional creada por el neofuncionalismo para promover la convergencia entre los intereses del capital nacional y el transnacional, sobre la persecución de beneficios públicos. Es el modelo nunca realizado, aunque algunos (Tinbergen, Pinder, Streeten, Holland) lo han promovido durante años como "positivo". Es el que trataría activamente de conseguir un cambio en el nivel, en la estructura y en la distribución de los recursos a través de una modificación de los mecanismos del mercado, de construir algo nuevo en vez de eliminar algo ya existente, de modificar los efectos del libre funcionamiento del mercado y de establecer condiciones económicas y sociales que no sean simple consecuencia de la negación o abolición de políticas ya existentes.

Frente a este modelo "non nato", hay otro presuntamente

¹³⁴Matías, Gustavo, "La Europa liberal dirigista".....

opuesto, el que habría ganado la última batalla. Su opción pivota sobre el mercado, sobre la búsqueda de bienes privados, sobre una estructura de poder más acorde que la anterior con los intereses de los capitales multinacionales, sobre la persecución de beneficios privados a través de un proceso liberal capitalista de armonización de las políticas nacionales que refuerce los mecanismos de mercado y reduzca las diferencias u obstáculos de las políticas nacionales a un mínimo común denominador. Ha sido básicamente el seguido desde el Tratado de Roma. Un modelo que, desde la perspectiva de la organización política, ha tenido y tiene mucho menos de federal de lo que le atribuyen sus detractores. Antes al contrario, su base política posee un marcado carácter multinacional, aunque la haya compatibilizado con el avance del carácter supranacional de algunas políticas e instituciones comunitarias.

En esta Tesis no apostamos por ninguno, o lo haremos por los dos. Defenderemos que la vida es más rica y variada que los modelos teóricos bien o mal planteados. Que, frente a la abstracción dirigista o liberal, Europa ha avanzado y se muestra dispuesta a seguir su paso gracias al compromiso entre esos dos puntos de vista opuestos.

Por efecto de la competencia entre poderes --del poder de competencia que definíamos al terminar el capítulo 7--, el sistema más probable de organización económica y política confluye en los puntos de equidistancia entre la concentración de poderes en la competencia en torno al Estado y la concentración de poderes en la competencia en torno al mercado:

Como consecuencia del conjunto de fuerzas desatadas en el campo de la organización social, el proyecto de integración europea no tendrá que renunciar así a lo mejor de las metas liberales de caminar a la gradual eliminación de todos los obstáculos que impiden el libre tráfico de mercancías, personas y capitales, de llegar a crear un mercado más amplio en el que puedan resultar efectivas las leyes y potencialidades de la oferta y la demanda, sin tener que apelar a una intervención administrativa que resulte asfixiante para la iniciativa privada y para la localización del ahorro, la inversión y el empleo¹³⁵.

¹³⁵Esta forma de ver las cosas, de equiparar liberalización con integración comercial, no ha logrado ni logrará éxito en su afán de reventar cualquier forma de unificación política o la

Tampoco será posible reflejar la realidad impuesta por el proceso económico mientras enfrentemos la liberalización con la integración dirigida. No podremos lograr las ventajas de la integración prescindiendo de la continuada acción administrativa, de autoridades con funciones delegadas capaces de lograr efectivamente la coordinación de las políticas económicas, la mejor realización de los beneficios estáticos y dinámicos que se derivan de estos procesos hasta el punto de compensar las necesarias pérdidas de soberanía.

Constatar esta simbiosis entre liberalismo y dirigismo no es defender el intervencionismo. Puede y debe discutirse en todo momento sobre el coste económico y político de la burocracia siempre paralizante y antidemocrática. Pero en el caso europeo dista de representar un problema el que una plantilla similar a la del Ministerio de Agricultura español se encamine a controlar el 80% de la normativa económica de "los doce". Ante la presencia de economías de escala también en el ámbito administrativo, el coste lo pagarán en todo caso los países que mantengan funcionarios que se quedan sin funciones; es decir, que no respondan a los retos de la construcción europea.

Ni el análisis económico idealizado ni la teoría económica pura son instrumentos que resulten demasiado útiles para enfocar los problemas de la integración, como advirtieron en los primeros años de experiencia comunitaria Haas y Schmitter. El problema radica en que políticos y economistas orientan sus focos de manera diferente, aunque persigan similares objetivos. A veces el análisis económico permite poner límites a lo políticamente posible, lo mismo que hace el análisis político con lo económicamente deseable. Pero alguna vez habrá que empezar a afrontar la creciente complejidad de estos macro-procesos desde la evaluación de las pérdidas y ganancias económicas, sociales y políticas de todos y cada uno de sus participantes.

3.1.4. ESTRUCTURAS.

Las estructuras de organización de la economía y la política que dan lugar a esa simbiosis a través del consenso de intereses e ideas son también en el caso de la CE los contextos de racionalidad y de poder que ya definimos y analizamos en el Capítulo 6: el mercado, el Estado, la empresa y la familia, tomando a lo que la contabilidad nacional llama sector exterior como expresión del mercado exterior, de todo lo que no es economía doméstica del país objeto de análisis.

Cada uno de esos contextos de racionalidad y de poder, al estructurar las relaciones sociales, canaliza y comunica los intereses y las ideas de los actores que operan dentro de su ámbito. El resultado será la imposición o el consenso en torno a los que resulten dominantes, que serán los más influyentes --si no los determinantes-- en la suerte del proceso integrador.

mera puesta en marcha de unas instituciones de tipo supranacional

4.1. EL MERCADO.

El mercado ha tenido una contribución destacada a definir las estructuras de la integración europea a través de la competencia. Una primera nota sobre su influencia en la integración comunitaria no puede dejar de apuntar que, entre sus características, destaca la de haber puesto a competir a las instituciones sociales más que ninguna otra estructura de poder. La empresa ha competido con el Estado y las administraciones públicas o estatales con el mercado, al tiempo que en el seno de cada una de estas instituciones no ha sido menor la competencia por encauzar mejor intereses e ideas también muy competitivos (empresas grandes con empresas pequeñas, estados con regiones o con los nuevos ámbitos supraestatales, etcétera).

En ese furor por la competencia ha quedado de manifiesto la alianza o preferencia del capital por el sistema de mercado a la hora de organizar las relaciones sociales. Tal es así que muchas veces se confunde al mercado con el propio capitalismo¹³⁶, al

¹³⁶En efecto, como nos recuerda Guerreau, si se emprende el estudio de otras sociedades distintas a la capitalista, es absurdo esforzarse por descubrir allí un mercado omnipresente, mientras que el estudio de la función de producción permitirá, por el contrario, decisivos progresos en los conocimientos. Ello no obsta para que las sociedades más ancestrales tuvieran criterios de estructuración basados en la reciprocidad, el intercambio y la redistribución, como ha indicado Polanyi al escrutar los orígenes del mercado y del Estado. Probablemente fuera la evolución de esos criterios ordenadores del poder la que contribuyera a configurar el mercado tal y como hoy le conocemos en el capitalismo; es decir, como institución dominante, en el sentido de que es a la que más se confía la estructuración de las relaciones sociales. Pero esto no implica independencia total y, desde luego, no siempre ha sido así. La institución dominante en la Europa feudal era la Iglesia. En apariencia, este paso de la dominación de la Iglesia a la dominación del mercado fue una transformación que está directamente ligada a lo que algunos han llamado el paso del paradigma comunidad-jerarquía al paradigma individuo-concurrencia. Pero quizá esa conclusión resulta apresurada, por cuanto supone que el mercado pueda librarse de las jerarquías, en lo cual dista de haber consenso entre los estudiosos (Véase Williamson en "Jerarquías y mercados" o "Instituciones económicas del capitalismo" o Anisi en "Jerarquías, mercado, valores"). El considerar al mercado un contexto de racionalidad, e incluso el más dominante entre las instituciones capitalistas, admite al mismo tiempo su papel ordenador de las relaciones sociales y su coexistencia con las jerarquías. Y todo ello al mismo tiempo que el mercado desempeña sus más reconocidas funciones de repartición de bienes de producción y de consumo. Ello no quiere decir siquiera que al mismo tiempo realice otras funciones vinculadas con la canalización de los intereses y de las ideas en los que, como veremos, se expresa el poder de los individuos y de las organizaciones sociales. Cabe así configurarlo como un contexto de poder porque cumple su función

incurrir en una especie ampliada de fenómeno del fetichismo de la mercancía expuesto por Marx como de naturaleza ideológica. Uno de los casos más recientes es el Albert¹³⁷, quien define el capitalismo como "la libre fijación de los precios en el mercado y la libre propiedad de los medios de producción", como si los requisitos configuraran la propia esencia del capitalismo, que está más cerca de lo que Heilbroner llama "el régimen del capital".

El mercado ordena las relaciones sociales con tal énfasis que se llega a olvidar que necesita o no tiene existencia independiente del Estado, pues estamos ante mecanismos impersonales de control social y político, aparatos que juegan con la libertad de los individuos al servicio del poder¹³⁸. Conseguida formalmente la participación política de todos a través del sufragio universal, en lo que colaboró con la otra gran ideología del siglo XIX, el objetivo esencial del liberalismo es la no interferencia estatal. La caída del comunismo o socialismo de Estado ha contribuido a realzar esa meta. Pero el liberalismo sensato, el de la reconciliación entre necesidades y medios, entiende que llevar a su extremo el objetivo de no intervención dejaría al individuo a merced de la naturaleza, la sociedad, los grupos y el poder económico. Hayek despeja las dudas de que el moderno liberalismo sea todavía liberal, después de haber apelado al Estado, aunque sea en ayuda de los individuos, y de haber adoptado gran parte del programa de los movimientos democráticos y socialistas.

El supuesto de que el funcionamiento de los mecanismos de mercado igualará las condiciones sociales y económicas, en lugar de originar la desigualdad social y espacial --es decir, a la larga, la fragmentación del mercado--, forma parte de las creencias que sostienen el supranacionalismo, bien tengan factura liberal o federalistas. En ambos casos se considera necesaria la intervención estatal en el ámbito comunitario, "pero unidamente como instrumento indirecto y secundario, con poderes fundamentalmente negativos y no positivos"¹³⁹.

Ya en el ámbito estricto de las relaciones económicas, la política de competencia declarada por los poderes ejecutivos de la Comunidad constituye un claro reconocimiento al mercado y a

de servir de contexto de racionalidad, de canalizar unas relaciones de poder en las que se aprecia el intercambio y de terminar ordenando las relaciones sociales, incluida la de producción.

¹³⁷Albert, Michel, "Capitalismo contra capitalismo", Paidós, Barcelona, 1992.

138

¹³⁹Holland, Stuard, "El Mercado inComún", H. Blume, 1981, Madrid, página 238.

su papel primordial. En lo que esta política podría estar en contradicción con la política industrial, generalmente ha prevalecido sobre ella, como veremos con mayor detalle en los epígrafes sobre la empresa y sobre las políticas comunitarias. Ambas se desarrollaron paralelamente. Han sido casi complementarias, pues la política industrial ha ido adquiriendo un carácter de instrumento para fomentar las fuerzas de mercado que la hacen muy poco intervencionista respecto a la política industrial tradicional de un país, aunque en los últimos años hay importantes previsiones para que cambie su función.

De ahí que sean frecuentes los conflictos entre la Dirección General de Competencia y la de Mercado Interior (competente en materia de Industria), como reciente caso "De Havilland", en que Brittan y Bangemann rompieron hostilidades. Pero hay otros más difíciles de resolver, y esos son los que nos interesan, en cuanto tal dificultad pueda reflejar la importancia de los intereses y de las ideas implicadas. Es el caso citado, hay una contradicción, al menos aparente, entre una política industrial que persiga los intereses y las ideas de Europa como estructura de poder levantada ante otras potencias y, en segundo término, los intereses y las ideas que aconsejan la concentración empresarial. Es la contradicción entre el prejuicio en contra de las empresas de grandes dimensiones contenido en el Tratado de Roma y las declaradas ventajas de las economías de escala. Por ello, pronto la Comisión se encontró con un dilema básico: si debía preservar una estructura de mercado predominante competitiva o, por el contrario, si debía acelerar la concentración acelerada del capital europeo para fortalecerlo frente a la penetración tercermundista norteamericana. Y ese fue un dilema que la Comisión se mostró incapaz de resolver¹⁴⁰, como veremos al analizar las dificultades de alcanzar una Política Industrial Común que complementara a la Política Agrícola en funcionamiento desde los primeros momentos de la CEE. Varias décadas después, el programa de Mercado Interior para 1992 eliminó todo intento de distorsionar el mercado con la búsqueda de "national champions", para lo cual se logró un tácito compromiso entre la política de competencia y la de fomento industrial de carácter liberal que se adivina en el documento de la Comisión "An Industrial Policy in an Open and Competitive Environment".

Ha sido este otro compromiso --valga para librarnos de poner numerosos ejemplos posibles-- el carácter esencial del modelo de integración europea y de su dependencia de la lógica considerada más aceptable por el capital. "La competencia es el mejor estímulo a la actividad económica, dado que garantiza la mayor capacidad de acción para todos. Una política de competencia activamente perseguida de acuerdo con las provisiones de los Tratados que establecen las Comunidades hace más fácil a las

¹⁴⁰Swany y D.L. McLachlan, "Concentration of Competition: A European Dilema", Chatham House-Political and Economic Planning, European Series, nº 1, y "Competition Policy in the European Community", Oxford University Press, 1967.

estructuras de oferta y la demanda ajustarse continuamente al desarrollo tecnológico. Mediante la interacción de la maquinaria decisoria descentralizada, la competencia permite a las empresas mejorar continuamente su eficiencia, que es la condición sine qua non para la mejorara de los niveles de vida y las perspectivas de empleo en la Comunidad. Desde este punto de vista, la política de competencia es un medio esencial para satisfacer en gran medida las necesidades individuales y colectivas de nuestra sociedad¹⁴¹."

En ausencia de la política industrial, inexistente en el Tratado de Roma también porque los años cincuenta presenciaron un espectacular desarrollo de la economía europea y había grandes problemas en este campo, los objetivos de integración comunitaria tienen que llevarse a cabo mediante "la apertura de los mercados de los estados miembros a la competencia y para facilitar el establecimiento de una base industrial única para el conjunto de la CE"¹⁴². El Tratado se refiere sólo a las reglas de competencia y a algunos aspectos implícitos de política industrial, como libertad de movimiento del capital y del trabajo, y derecho de establecimiento en el mercado único. "La política industrial orientada a la competencia está basada en el principio de no intervención. El papel de la autoridad central está limitado a la supervisión de proceso de integración de mercados y a que el mercado común funcione sin impedimentos"¹⁴³

4.2. EL ESTADO.

Entre la opción de ver el papel estructurador del Estado en función de la sociedad o centrar a ésta estatalmente, hemos adoptado la de admitir que existe una influencia recíproca de ambos contextos. La historia de la integración europea ofrece buenas pruebas de ello. En el proceso estructurador de la nueva forma de dominación que vemos en la integración, las instituciones supranacionales que delimitan el ámbito estatal emergente han surgido a imagen y semejanza de la sociedad y han variado con sus relaciones de poder, en función de sus ideas e intereses. Pero también la sociedad ha registrado el impacto de dicha influencia del Estado.

La simbiosis que acabamos de exponer puede observarse en el hecho de que el esquema de funcionamiento inicial de las instituciones supranacionales ha sido inspirado en los propios esquemas nacionales, donde la influencia recíproca quizá resulte más constatable. No sólo las funciones que atribuimos al nuevo ámbito de poder, también su dinámica, nos parece familiar a la registrada en seno de los estados nacionales; ambos ámbitos

¹⁴¹EC Commission, "First Report on Competition Policy", Brussels-Luxembourg, 1973, página. 11.

¹⁴²París Summit, 1972.

¹⁴³Hitiris, T. "European Community Economics", Hertforshire, Harvester Wheatsheaf, Second Edition, 1991, página 296.

ofrecen el contexto y el pretexto para idénticas batallas de poder, tras las cuales aparece la mano bien visible de los intereses y de las ideas de los individuos, sus familias, empresas o grupos interesados en imponer su voluntad sobre los demás, en maximizar su poder. Lo único que cambia es la escala.

Por supuesto, el caldo de cultivo de estos procesos no es otro que el de la competencia. Se trata de la lógica consistente en que las instituciones también deben competir para justificar su función, su creación social. El nuevo ámbito tendrá así que ganarse su papel en competencia con los estados nacionales y con las regiones. Incluso quienes contribuyeron a su promoción decididamente desde un primer momento, como el capital multinacional, han expresado una preocupación tendente a "evitar que la Comunidad Europea cuente con una autoridad pública central fuerte"¹⁴⁴, sobre lo que volveremos en el siguiente epígrafe.

En un plano ideológico, los federalistas han destacado en el intento de reducir el poder de los gobiernos centrales, contribuyendo al arraigo del concepto de la competencia entre ámbitos estatales o administraciones públicas. Así, John Pinder y Roy Pryce propugnan una Europa de tres niveles¹⁴⁵: Comunidad, Estados y regiones, con una dispersión de los actuales poderes de los estados hacia el nivel más alto de la Comunidad y hacia el más bajo de las regiones. Igualmente, Harrison, recordando la propuesta de soberanías múltiples de Proudhon como respuesta a la excesiva centralización del poder estatal, señala que el federalismo obstruye el poder predominante de una determinada filosofía o ideología: "La economía "integrada", el federalismo social y cultural, diluyen el poder, repartiéndolo entre todos los grupos y todas las personas, mostrándose, a resultas de ello, "despolitizante"¹⁴⁶. Resurge así la idea de padres fundadores del federalismo norteamericano como Hamilton y Madison, quienes se apoyaron en Montesquieu para observar que entre las numerosas ventajas prometidas por una unión bien construida "ninguna merece ser tan fielmente desarrollada como la tendencia a romper y controlar la violencia de las facciones". El maximilismo de este pensamiento tiene su exponente en Nigoul, para quien los elementos no democráticos y oligárquicos presentes en las estructuras de los partidos nacionales eran un argumento en favor de reducir los poderes nacionales.

La dependencia de esos poderes de los intereses más arraigados en su territorio ha sido capaz de dar sorpresas hasta los más entusiastas de la integración, sin que la nueva forma de poder que es la Comunidad lo pudiera impedir. Algunos se

¹⁴⁴Holland, Stuard, "El Mercado inComún", H. Blume Ediciones, Madrid, 1981, página 195.

¹⁴⁵Pinder, John, y Price, Roy, "'Europe After Degaulle", Penguin, 1969.

¹⁴⁶harrison, citado por Holland, Stuard, "El Mercado inComún", H. Blume Ediciones, Madrid, 1981, página 194.

sintieron consternados cuando los gobiernos nacionales respondieron a la crisis económica de los años setenta incremento las subvenciones y las operaciones de salvamento, en lugar de abordar la unión económica. Su concepción de que el "nacionalismo" es el único papel a desempeñar por el Estado-nación les impide contemplar la función primordial desarrollada por este en la mediación de intereses enfrentados como consecuencia de la inestabilidad e incoherencia básicas del capitalismo¹⁴⁷. La persistente fuerza de los intereses nacionales, en la mediación de lo problemas del desarrollo desigual y en la oposición al supranacionalismo, queda bien ilustrada en la imposibilidad demostrada de hacer grandes progresos en las políticas comunes tras la partida de Degaulle. El general se marchó y los presidentes de gobierno se comprometieron a la consecución de la unión económica y monetaria para 1980. Pero las palabras se las llevó el viento de la crisis y en la década siguiente la comunidad no desarrolló ninguna política económica importante o con significación real.

La naturaleza de las funciones encomendadas a las CEE (Tratado de Roma, 1957), la CECA (Tratado de París, 1951) y el Euratom (Tratado de Roma, 1957) exigió la creación de unas determinadas instituciones que gestionaran las competencias conferidas. Como cuando se crearon la CE y el Euratom, seis países ya estaban operando bajo la CECA se produjo el lógico problema de la duplicación, ya que cada una de ellas estaba regulada por su propio Consejo, Alta Autoridad (Comisión) y Asamblea (Parlamento), Tribunal de Justicia y Consejo Económico y Social. En un documento conocido como el Tratado de Fusión (1965) se establecieron una sola de cada una de esas instituciones para las tres comunidades, de ahí que comenzara a llamársele Comunidad Europea simplemente.

El esquema de funcionamiento inicial de las instituciones se tomó de los propios esquemas nacionales, con una división entre los poderes legislativo ejecutivo y judicial, que estaba más clara en el Tratado CECA, el surgir la Alta Autoridad revestida de un poder mucho más fuerte que el de la actual Comisión. En principio, la Comisión constituye el ejecutivo comunitario, y el Parlamento y el Consejo el embrión de un legislativo bicameral (Parlamento: cámara baja, Consejo: cámara alta, representación regional). El Tribunal de Justicia Europeo constituye el poder judicial comunitario. Aunque los padres fundadores de la CE pretendieron que las instituciones evolucionasen hacia este esquema, y aunque muchos autores los defiendan como válido hoy en día, la realidad es que el proceso de unión europea han surgido callejones sin salida, que sólo se han podido evitar mediante una alteración de este equilibrio de poderes inicial.

Todas las instituciones formalmente creadas por los Tratados fundacionales juegan un papel en el funcionamiento de la CE. Es

¹⁴⁷Holland, Stuard, "El Mercado inComún", H. Blume, 1981, Madrid, página 239.

la totalidad de esas actividades la que constituye el método comunitario de decisión, que por lo tanto depende del "modus vivendi" entre las instituciones, y permite operar al proceso. En la práctica existen tensiones entre ellas y una tradicional batalla de poder tienen lugar en el seno de la CE, así como entre la CE y los estados miembros. La batalla más típica es la que existe entre la Comisión y el Consejo. Este fue un elemento típico del estancamiento político entre 1965 y 1966 (la llamada "crisis de la silla vacía ") del que la Comisión emergió renovada, pero las crisis presupuestarias de los 70 en adelante demostraron la existencia de otra batalla de poder entre el Parlamento y el Consejo"¹⁴⁸.

En la Comunidad, las emergentes instituciones estatales tienen que competir con las demás administraciones, que es como decir con los otros contextos de racionalidad y de poder. De ahí que tenga que hacer frente a la resistencia de muchos intereses e ideas, y que sean apoyados por otros. El nacionalismo, por ejemplo, ha sido interpretado alternativamente como una teoría de la construcción del estado o como un refugio para los intereses de grupos particulares de productores que están en posición de influir la política nacional"¹⁴⁹.

4.3.LA EMPRESA.

La empresa, principal sensor de los placeres y dolores del capitalismo, como apuntaba Stigler, ha desempeñado un papel vital a la hora de modelar la construcción europea. Las abanderadas de muchos de los cambios fueron las multinacionales, en principio de capital predominantemente norteamericano y paulatinamente nacionalizadas.

Un modelo de poder basado "ex-novo" en la política y en la economía de nuestro tiempo tiene que reflejar necesariamente los intereses y métodos de la empresa, aunque la Comunidad Europea no llegue a ser lo que alguno ha definido como el "imperio de la empresa".

En esta estructura dinámica, las empresas influyeron de forma destacada en la formación de las instituciones estatales. Al mismo tiempo, el mercado, integrado también por el sector exterior y por los estados nacionales y la oferta de capital y trabajo, han influido en la configuración de la empresa comunitaria: Y esta, a su vez, ha presentado en cada momento demandas distintas al ámbito de la política y de las relaciones de poder, en función de los cambiantes intereses e ideas.

¹⁴⁸El-Agraa, Ali M., "Economics of the European Community", Philip Alan, Hertfordshire, 1990, Tercera Edición, página. 30.

¹⁴⁹Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 48.

Tras la reconstrucción posbélica y el consiguiente restablecimiento de sus respectivas bases nacionales, las grandes empresas se preocuparon cada vez más por eludir la incidencia del poder estatal y neutralizar su capacidad de influir sobre la asignación del capital¹⁵⁰ Pero la materialización de estas tendencias varió de un país a otro, tal y como podía esperarse de un proceso de desarrollo desigual, que traía consigo diferentes ventajas e inconvenientes para los diversos países.

Las grandes empresas no sólo han sido las principales interesadas¹⁵¹, sino que la teoría les imputa elevados intereses: las economías de escala, alcance e integración que busca toda dinámica monopolista. Y es que actúan sus organizaciones actúan por pura racionalidad económica: la principal fuente de competencia imperfecta --de mayor maximización del beneficio-- son las economías de escalas; es decir, la existencia de costos medios decrecientes, y cuando las empresas pueden reducir los costos incrementado la producción, tiende a destruirse la competencia, ya que unas o unas cuantas empresas pueden destruir a los numerosos vendedores que exige ésta.

La propia definición de la política industrial no es ajena a las presiones de las empresas deseosas de crecer y desbordar los límites de su estado de origen. En 1960, la política industrial europea intentó explotar el vínculo entre tamaño y competitividad, hecho que todo el mundo aceptaba. Epitomizadas en "El desafío americano" de Servant-Schreiber, las políticas intentaron crear supercompañías europeas que compitiesen con los gigantes norteamericanos, y romper las barreras intracomunitarias para que estas compañías se beneficiasen de las economías de escala que se creía que existían. Pero la responsabilidad del relativo fracaso de aquella política recayó sobre los políticos. Esa estrategia supuso una sorprendente tolerancia de las consecuencias adversas de unas estructuras de mercado altamente concentradas. Esto es lo que se llamó la política de los "national champions" (campeones nacionales). Cada Gobierno animó conscientemente a la concentración mediante la promoción de fusiones y adquisiciones a la creación de una o varias grandes empresas en cada sector, que serían capaces de competir en el mercado común y obtener economías de escala. Entre 1953 y 1970, el porcentaje de producción total británica controlado por las cien empresas más grandes creció del 27% al 40%. Resultados similares se observaron en Francia, Alemania y Holanda. En Europa, las ventas de las 50 principales empresas se incrementaron desde un 15% en 1965 a un 25% en 1976.

¹⁵⁰Hollad, Stuard, "El Mercado inComún", H.Blume, 1981, Madrid, página 198.

¹⁵¹El caso de clubes de grandes empresarios en favor de la integración europea son paradigmáticos. El de la Tabla Redonda ha emitido pronunciamientos a favor en momentos decisivos para la integración, como el post-Maastricht.

La tesis de Geroski y Jacquemin (avalada por el giro de política de la Comisión desde principios de los 70, y aceptada por numerosos autores), es que este tipo de política industrial intervencionista (en el sentido de que conscientemente se intenta dirigir a las empresas europeas a un tipo de estrategia) tuvo unos efectos nefastos. La concentración fue en su mayor parte horizontal. Se crearon nuevos monopolios que impusieron barreras de entrada insalvables en cada sector, de manera que se eliminaba la competencia a los "national champions". Tampoco promovieron la innovación industrial y tecnológica, pues la innovación no siempre proviene de las grandes empresas, aunque estas tengan capacidad para destinar recursos a I+D, y no hay relación entre tamaño e innovación¹⁵². De hecho, al crear un grupo de compañías con poder de mercado suficiente para ser ajenas a las fuerzas de selección del mercado, esta política dejó a Europa en manos de un conjunto de gigantes "dormilones" que no estaban preparados para hacer frente a los retos de los 70 y los 80¹⁵³. Además "uno no puede analizar la actividad de las compañías como si estuviesen solamente regidas por las actuaciones de los decisores individuales. Las empresas utilizan a los Gobiernos para varios tipos de asistencia, y las políticas gubernamentales se ejecutan frecuentemente a través de grandes compañías. Es importante prestar atención al comportamiento estratégico de los gobiernos y ver cómo afecta la competencia en el mercado. La mayor parte de éstas acciones se dirigen a mejorar la posición internacional de los "domestic champions". [...] El mercado europeo se ha visto particularmente afectado por las acciones públicas para sustituir los aranceles intracomunitarios por barreras no arancelarias aún mas fuertes para mantener la segmentación del mercado"--son los estándares nacionales, controles en frontera y licitación pública¹⁵⁴.

La función imperial

Como ha escrito Adol A. Berle¹⁵⁵: "Algunas de estas corporaciones sólo pueden ser consideradas de la misma forma en que hasta ahora hemos pensado de las naciones". Sin embargo, a diferencia de las naciones, su poder no ha sido racionalizado en leyes, probado por completo en la práctica, o bien definido en

¹⁵²Geroski, Paul & Alexis Jacquemin, "Industrial Change, Barriers to Mobility and European Industrial Policy", *Economic Policy*, November, 1985, página 175.

¹⁵³Geroski, Paul A. & Jacquemin, Alexis "Industrial Change, barriers to mobility, and European Industrial Policy", *Economic Policy*, nº 11, 1985, p. 175.

¹⁵⁴Geroski, Paul A. & Jacquemin, Alexis "Industrial Change, barriers to mobility, and European Industrial Policy", *Economic Policy*, nº 11, 1985, p. 187.

¹⁵⁵Citado por Heilbroner, Robert L., y Thurow, Lester C., "Economía", México, Prentice Hall Hispanoamericana, 1987, 7ª edición, página 490.

la filosofía. Es indudable que la influencia política y social y el poder económico de los grandes centros de producción presentan problemas con los que el capitalismo (y desde luego todas las sociedades industrializadas) tendrán que luchar durante muchos años.

Suece que, tras el fin de la segunda Guerra Mundial, no ha existido aspecto más controvertido de la economía política internacional que la expansión de las multinacionales. Algunos consideran que estas poderosas corporaciones son una bendición para la humanidad, que supera los límites del Estado, difunde tecnología y crecimiento a los países en desarrollo e interrelaciona las economías, creando una interdependencia expansiva y de mutuo beneficio. Otros piensan que se trata de predadores imperialistas, que explotan todo lo que encuentran a su paso por mor de la propia corporación, al tiempo que producen una telaraña de dependencia política y subdesarrollo económico. Pocos hubiera podido predecir que para el final de este siglo la economía mundial fuese a estar prácticamente controlada por media docena de compañías gigantescas¹⁵⁶.

Tanto los miedos como las esperanzas sobre las multinacionales están bien fundados. Muchas multinacionales son instituciones extremadamente poderosas y poseen recursos que exceden los de muchos estados miembros de las Naciones Unidas. Además, la importancia de estas corporaciones continúa creciendo. La inversión extranjera total ya alcanzaba el medio billón de dólares al empezar los años ochenta¹⁵⁷. El ámbito de las operaciones y el territorio en que algunas multinacionales se mueven es más expansivo geográficamente que el de cualquier imperio que haya existido. Han integrado más la economía mundial, y de manera más expansiva que nunca en el pasado, y han llevado la interdependencia económica más allá de lo que pudieron hacerlo el dinero y el comercio en el mundo de la producción industrial.

Metamorfosis de los sesenta

La inversión directa en el extranjero es una parte integral de la estrategia operativa de compañías que operan en mercados oligopolísticos¹⁵⁸. En los 60, la inversión directa en el extranjero experimentó una metamorfosis por varias razones: compresión del espacio y tiempo por las mejoras en transporte y

¹⁵⁶Modelski, George, (ed) "Transnational Corporations and the World Order", San Francisco, W. H. Freeman, 1979, citado en Gilpin, Robert, "US Power and Multinational Corporations: The Political Economy of Foreign Direct Investment", New York, Basic Books, 1975".

¹⁵⁷Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 231.

¹⁵⁸Caves, Richard, "Multinational Enterprise and Economic Analysis", New York, Cambridge University Press, 1982.

comunicaciones, políticas gubernamentales favorables a las multinacionales, y el entorno internacional que les apoyaba gracias al poder y liderazgo americano.

Las corporaciones estadounidenses, que querían ganar acceso a un mercado entonces relativamente cerrado, comenzaron a realizar inversiones masivas en Europa, como respuesta a la creación del Mercado Común y la consiguiente imposición de una tarifa aduanera común. La inversión directa americana en busca de recursos petrolíferos en Oriente Medio también se extendió. Como consecuencia, las corporaciones europeas, japonesas y otras comenzaron a emular las estadounidenses, y para los 80 muchas multinacionales de todos los orígenes habían alcanzado todos los confines del globo¹⁵⁹.

El contraataque de los estados

Aunque la dominación de la economía internacional por parte de las multinacionales parecía asegurada en los 60, en 1973 se produjo un acontecimiento que cambió profundamente su aparente posición invencible en la economía mundial. El embargo de petróleo de la OPEP y el consecuente incremento espectacular en el precio del crudo demostró que los estados nacionales no han perdido su capacidad para contraatacar.

En un período relativamente corto de tiempo, las gigantescas compañías petrolíferas -hasta entonces quintaescencia de las multinacionales- vieron nacionalizarse la mayoría de sus filiales extranjeras y se convirtieron en sirvientes de los estados, antes considerados serviles y carentes de poder. La historia mundial registra pocos casos similares de redistribución de poder y riqueza en un período de tiempo tan corto".

En consecuencia, tuvo lugar otro cambio fundamental. Aunque algunas de las multinacionales con más éxito no eran americanas, éstas controlaron el escenario económico durante los 60 y la década siguiente. Tras la mitad de los 70, su preminencia fue puesta en duda, y en algunos casos, sobrepasada, no sólo, por la de las corporaciones europeas y japonesas, sino también por la de las multinacionales de los países emergentes, como Brasil, India y Corea del Sur. La resurgencia del estado nacional y la emergencia de poderosas corporaciones no americanas complicó bastante más el escenario de los 80. Este "Nuevo Multinacionalismo" será discutido posteriormente¹⁶⁰.

Centros de poder con efecto integrador

¹⁵⁹Gilpin, Robert, "The Political Economy of Interantional Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 233.

¹⁶⁰Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 232.

Los actores y procesos trasnacionales producen un efecto integrador a escala mundial, desplazando la visión de las relaciones internacionales que se centra en la posición dominante del Estado¹⁶¹. Los actores trasnacionales (tales como corporaciones multinacionales y movimientos políticos, bienestar y otros objetivos de política nacional y fuentes de influencia no militar eran considerados como elementos que determinaban la política internacional de un modo creciente. Sin embargo, se necesita un nuevo paradigma para esta disciplina.

Según Gilpin, las multinacionales americanas son en realidad una expresión del expansionismo económico americano, y por lo tanto, no se pueden separar de los objetivos de política exterior de Estados Unidos. Los lazos de Estados Unidos con Europa en materia de seguridad, contribuyeron en gran medida a esta expansión exterior de las corporaciones americanas, y que la Pax Americana aportó el marco político en el que esas y otras actividades trasnacionales se desarrollaron. Aunque Gilpin acepta la visión de los teóricos de la dependencia de que la estructura del mundo es jerárquica y está dominada por los grandes poderes, argumenta (siguiendo la formulación marxista clásica), que esta relación causa una difusión de las fuentes de poder, el debilitamiento del Estado hegemónico y la posterior de un nuevo sistema hegemónico.

Por lo dicho, las multinacionales ofrecen una clara muestra de la internacionalización del capital y la producción, a través de las numerosas formas de dichas compañías, instaladas en los principales centros económicos del mundo occidental. La producción, las finanzas y los servicios son controladas en gran parte por unos cientos de compañías multinacionales. Las participaciones en otras compañías, la absorción de competidores, la venta o creación de compañías en el extranjero y la organización y control no son procesos fáciles de llevar a cabo en el actual contexto mundial.

La competencia, enconada y agria, tiene como principal agente la exportación de capitales. A menudo esta táctica se acompaña de otros factores, como innovaciones estratégicas, tratos preferenciales, economías de escala, etcétera. En la primera mitad de la década de los 80, unas 10.000 empresas llevaron a cabo unos 90.000 proyectos de empresa en el extranjero. De estas empresas, las 500 más poderosas acapararon en 80% del total de la inversión en el extranjero. Los cambios en la inversión directa en el extranjero reflejan las posiciones competitivas alcanzadas por los diferentes países.

Entre los factores del florecimiento de las compañías multinacionales señalemos: fácil acceso al capital, control casi monopolístico u oligopolístico de la investigación y desarrollo, compra de materias primas en buenas condiciones, oportunidades

¹⁶¹Keohane, Robert y Nye, Joseph, y otros, "Transnational Relations and World Politics", Cambridge, Harvard University Press, 1972, citado en Gilpin.

internacionales de comercialización. Todos estos factores han permitido que estas corporaciones multinacionales gocen de ciertas ventajas en la difícil situación económica de los años 80. Al comienzo de 1984, estas multinacionales alcanzaban una inversión en el extranjero de 0,6 billones de dólares, mientras que su volumen de ventas en el extranjero era de 2,4 billones de dólares en 1983. Es decir, sobrepasaban en un 30% el volumen total de exportaciones mundiales.

Para entender la evolución de la competencia y de los cambios en el equilibrio de poder es necesario analizar a la situación de los países donde residen estas empresas, el proceso de fusiones internacionales, la especialización alcanzada y las normas restrictivas o estimulantes de los gobiernos. Sólo así podemos comprender cómo algunas compañías norteamericanas han perdido sus posición de liderazgo en beneficio de las japonesas, alemanas o italianas.

No obstante, las multinacionales de EE.UU. siguen ocupando la primera situación. Según el "UN Transnational Centre", el 47% de las 340 principales multinacionales registradas tenía su sede en los EE.UU. (En 1970 el 51% y en 1960 el 60%) De las 50 multinacionales de mayor tamaño, 19 eran de EE.UU. en 1985 (42 en 1960).

Pero las multinacionales son ahora diferentes. En relación con la toma de decisiones y las relaciones de poder podemos distinguir dos clases:

a) Empresas cuya propiedad está extendida por diferentes países, que forman una auténtica compañía internacional en su base y objetivos y tienen una visión global en sus estrategias.

b) En el otro tipo, la propiedad está relacionada con un único país. No por ello se las debe considerar como una simple ampliación de las empresas nacionales. Como actúan a la vez en más de un país, sus objetivos pueden chocar con los de los países de procedencia de los accionistas. Sus objetivos también están en función de los negocios internacionales. La legislación de los EE.UU. es, en último término, de obligado cumplimiento para las empresas extranjeras de las corporaciones multinacionales con sede en los EE.UU.

No obstante, en cuestiones estratégicas vitales, estas multinacionales se guían por sus propios intereses, y si las disposiciones gubernamentales o la regulación existente interfiere en sus actividades, a menudo tratarán de eludirlas. Las corporaciones multinacionales son, por lo tanto, en muchos aspectos agentes independientes de la "microsfera" internacional, unidos orgánicamente a la "macrosfera". Si es necesario, tienen acceso a la "macrosfera", pueden exigir garantías o sanciones cuando su posición se vea amenazada en cualquier parte del mundo. Pero al mismo tiempo intentan evadirse del control de los gobiernos.

Naturalmente, esto implica que las multinacionales podrían

entrar en conflicto con los gobiernos de más de un país a la vez si intentasen hacer valer su poder económico en ellos. Son capaces de limitar a los gobiernos en el ejercicio de su poder económico, si bien también pueden ser utilizados como medio de poder económico.

La actividad de las multinacionales en el sistema de relaciones internacionales también es de gran importancia porque -como propietarios de un capital que trasciende las fronteras nacionales- podrían entrar en conexión directa con la política exterior o la propia política de los países en los que se implantan, así como con las luchas internacionales de poder y las áreas de conflicto.

En principio, se sobrentiende que deberían mantener su neutralidad, a menudo presionada. Sin embargo, la experiencia indica que en la práctica son manejadas a menudo por intereses que unen sus actividades a ciertas aspiraciones en política exterior. Tomaron parte a menudo o incluso iniciaron acciones dirigidas contra regímenes progresistas de los países en vías de desarrollo. En ocasiones, sin embargo, toleran e incluso promocionan estos gobiernos, apoyando la política de distensión y cooperación en las relaciones entre los estados de ambos sistemas y tomando partido contra las discriminaciones y las limitaciones.

4.4.LAS RELACIONES DE PODER.

Las relaciones de poder que conforman la nueva estructura europea son las relaciones entre los individuos que tienen como marco los descritos contextos de racionalidad, así como las relaciones entre esas mismas organizaciones como proyección de los intereses y de las ideas de dichos individuos o como agentes dotados de una voluntad autónoma a los mismos.

Sin pretender abarcar todos los fenómenos caracterizados en el capítulo 6 (monopolio, grupos de diverso tipo, lobby, liderazgo, élites), nos parece importante citar cómo actúan en Europa los lobbies y grupos de interés, así como mencionar la dinámica expansiva del poder generado en el cuadro de interacciones institucionales que acabamos de dibujar.

Lobbies y grupos de interés y de presión

Las sesiones plenarias del Parlamento atraen unos 200 lobbies que cubren todo tipo de áreas e intereses económicos. Los grupos de presión están organizados a nivel supranacional¹⁶² en grupos europeos "paraguas". Tienen fácil acceso a los poderes decisorios de la CE, unos a otros, y a otros actores importantes. La mayor parte de ellos radica en Bruselas. Se ha calculado que

¹⁶²Lodge, Juliet, "The European Community and the Challenge of the Future", London, Pinter Publishers, 1989, chapter 2, página 51.

alrededor de 700 grupos de presión dirigen sus energías hacia la CE¹⁶³. La Comisión tiene contactos regulares con los más importantes y tiene una lista de los que ha reconocido oficialmente. De hecho, esos contactos (más con representantes del capital y la industria, que con los representantes de los trabajadores) han sido promovidos por la Comisión, que los considera especialmente importantes para desarrollar una comunicación bi-direccional con ellos. El crecimiento de las actividades de estos grupos se ha considerado a veces como un indicativo del "spill-over" y una mayor integración. También ha conducido a la preocupación de que la Comisión pudiera estar incentivando un proceso de decisión corporativista.

Aunque existen algunas características corporativistas en la CE, éstas conciernen más a la ejecución de las políticas que a su formación. Existen algunas recientes excepciones notables en las cuales la formación de un grupo de presión fue precondition para un éxito de lobbying. Los fabricantes de fotocopiadores, dirigidos por Rank Xerox y Olivetti estaban tan preocupados por la penetración japonesa en el mercado comunitario (más del 80%) que crearon el grupo CECOM y se quejaron de la política de precios a la Comisión. Su acción conjunta fue crucial a la hora de asegurarse el apoyo de la Comisión. El resultado fue la imposición de una tarifa compensatoria sobre las importaciones de fotocopiadoras japonesas¹⁶⁴.

La importancia creciente que las organizaciones internacionales, corporaciones extranjeras, grupos de presión nacionales y productores económicos e industriales dan al estar informados sobre la CE y al estar en una posición para influir sobre la base de una relación personal discreta ha llevado a los comisarios europeos a tener que relacionarse con todas las élites e intereses relevantes. Más de 130 estados tienen embajador en Bruselas, y la CE tiene acuerdos comerciales y de ayuda con 100 países. También intentan influir en las diferentes Direcciones Generales de la Comisión, junto con infinidad de grupos y representantes nacionales. Grupos regionales muy divergentes pueden concertar sus acciones por medio de sus representantes en Bruselas, y hacerlo al margen de cualquiera que sea la táctica del "Europaragüas", si es que tiene alguna.

En la mayor parte de los casos la CE es una "clearing-house" para los diferentes intereses nacionales. Es un lugar en el que se pueden intercambiar las ideas y trazar cualquier causa común entre diversas partes. Sin embargo, la reticencia de los grupos nacionales a dar a las euro-organizaciones poderes independientes significa que tan sólo unos pocos son capaces de perseguir causas

¹⁶³ESC, "Community Advisory Committes for the Representation of Socio-Economic Interests, Farnborough, Gower, 1980, página 7.

¹⁶⁴Butt, Philip, "Preassure Groups in the European Community and Informal Institutional Arrangements", in Beuter, R. & Tsakaloyannis, Panos (eds), "Experiences in Regional Cooperation", EIPA, Maastricht, 1987, páginas 82-83.

comunes¹⁶⁵. La mayor parte de ellos actúan como "clearing-houses" y correas de transmisión de información para sus organizaciones centrales. Aún así, hay una plétora de comités y órganos consultivos, que tienen en cuenta a los grupos de interés. Los comités de política sectorial, en particular, consumen ingentes cantidades de material que provienen de ellos, y en este estilo de intermediación se han desarrollado algunas características corporativistas, especialmente en las áreas social y agrícola¹⁶⁶.

La mayor parte de los Euro-quangos sólo prestan consejos. Dos representantes de los poderes nacionales de la fuerza del trabajo y el capital -Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional y la Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo en la CE- pero hasta ahora no han conseguido nada relevante¹⁶⁷, o más exactamente, se ha dedicado a batallas políticas sobre las políticas redistributivas en la CE. En contraposición el Comité Consultivo del Fondo Social Europeo sólo tiene un papel limitado en ofrecer consejo a la Comisión sobre el Fondo Social Europeo, pero en la práctica ha influido la distribución del dinero disponible.

La relativa incapacidad de los grupos de presión europeos para agregar, presentar, y articular una línea común es debido a múltiples factores y no sólo a la falta de una buena organización centralizada. La estructura nacional, personal, fundamentos y papel de los grupos en el campo doméstico determina significativamente su capacidad de influir las políticas. En los casos necesarios, la Comisión ha omitido a los grupos de presión y ha negociado directamente con los representantes nacionales (de esos grupos) o ha desarrollado acuerdos corporativos con las compañías (como en el caso de ESPIRIT)¹⁶⁸. Irónicamente, mientras la Comisión pudiera querer promover arreglos más corporativistas, los representantes del "capital" se han mostrado reticentes, mientras que los sindicatos han sido más positivos. El empuje hacia 1992 probablemente afectará al desarrollo de una relación ("partnership") entre el capital-industria y Comisión-sindicatos. De hecho, las leyes comunitarias de competencia ya han ayudado a desmantelar las relaciones corporativistas en el

¹⁶⁵Butt, Philip, "Policy-Making and Pressure Groups in the European Community", in Lodge, Juliet, "Institutions and Policies of the European Community", London, Pinter Publishers, 1983, página 24.

¹⁶⁶Sargeant, J., "Corporativism and the European Community", in Grant, W. (ed) "Political Economy of Corporativism", London, Macmillan, 1985, página 240.

¹⁶⁷Lodge, Juliet, "The European Community and the Challenge of the Future", London, Pinter Publishers, 1989, chapter 2, página 57.

¹⁶⁸Sargeant, ibidem, pagina 244.

Reino Unido¹⁶⁹.

El resurgimiento en los 80 de la desregulación nacional ha comenzado ya a aparejarse con peticiones (sobre todos de aquellos en posiciones dominantes) de una re-regulación a nivel europeo. La Comisión ha comenzado a mostrarse más activa en el caso de las fusiones (donde acostumbraba a utilizar menos sus poderes). En los 90 se incrementará probablemente el papel y la influencia de los grupos de presión en la formulación de las políticas. Nuevos grupos europeos sectoriales se harán necesarios, y los intereses nacionales, que hasta el momento, se las han arreglado para mantenerse alejados de la CE, tendrán que hacerle frente. Hasta ahora, el nivel de participación de los grupos nacionales y europeos está determinado por las políticas. Las grandes áreas de actuación de la CE han dado origen a los eurogrupos, que difieren bastante en su capacidad de organizarse y de influir el resultado de las políticas, pero que, de todos modos, son importantes.

Los grupos europeos de presión incluyen: Comité de las Organizaciones Agrícolas Profesionales (COAP), Asociación de Industria de la CE (Unice), Confederación de Sindicatos Europeos (CSE). También hay grupos relativamente bien organizados que agrupan a las cajas de ahorros (GCECEE), textil (COMETEXTLL), seguros (CEA) y otros grupos que están conformados como "burós", como el Buró Europeo del Medio Ambiente (BEMA), Buró Europeo de Asociaciones de Consumidores (BEAC) y "conferencias permanentes", como Cámaras de Comercio, Pequeñas y Medianas Empresas y el Centro Europeo para las Empresas Públicas.

Hay una gran concentración de grupos de interés en algunos sectores. De los grupos oficialmente reconocidos en 1980, el 40% representaban intereses industriales y de las patronales, un tercio procedían del sector alimentario y da agricultura, y el resto procedían de los más diversos sectores¹⁷⁰. La fuerza de los sectores agroalimentarios procede lógicamente de la importancia de la PAC en la CE.

Es especialmente importante para los grupos de interés estar al tanto de los acontecimientos dentro de la Comisión y contar con su atención. Sin embargo, el intercambio de información y el lobbying no se centran exclusivamente en la Comisión, el Consejo y el Parlamento. Los grupos de interés tienen otro vínculo con las instituciones que marcan la política a través del Comité

¹⁶⁹Sargeant, *ibidem*, página. 250.

¹⁷⁰Butt, Philip, "Pressure Groups in the European Community and Informal Institutional Arrangements", in Beuter, R. & Tsakaloyannis, Panos, (eds) "Experiences in Regional Cooperation", EIPA, Maastricht, 1987, página 76.

Económico y Social¹⁷¹. El hecho de que algunos intereses sectoriales se extiendan más allá de los límites de la CE, significa que la acción se extiende a otras organizaciones internacionales, como el GATT, OCDE y la OIT. Es más muchos de los grupos de presión europeos incluyen como miembros plenos o asociados a representantes de países no europeos".

La dinámica expansiva de las relaciones de poder.

Las relaciones de poder que se establecen a escala supranacional tienen una dinámica expansiva similar a la de las relaciones estrictamente. De ahí que los agentes que las realizan o las instituciones o contextos de racionalidad y poder creados por ellos sientan pronto el nuevo ámbito como un "corsé" y tiendan a crear uno más extenso, que en cierta forma rompe el anterior. Este sería el caso, por ejemplo, de la reacción de diversas multinacionales europeas ante el proyecto de impuesto ecológico¹⁷². No resultaría extraño observar que pronto se conviertan en las principales defensoras de una especie de gobierno económico mundial como el propuesto por Tamames¹⁷³

En general, los procesos económicos mundiales son influidos en varios sentidos por los cambios en las relaciones de poder económicas. Los conflictos entre los estados, las luchas de los países por los mercados y su redistribución así como la conquista de nuevos, se ven agudizados por dichos cambios. De los cárteles a los subsidios, los medios más diversos, nuevos y viejos, son empleados por los estados en el curso de esta batalla. Las nuevas coaliciones económicas se basan en intereses comunes. Tales conflictos acaban con organizaciones llamadas en el pasado a ampliar la cooperación internacional, e impiden el trabajo de las organizaciones no sólo globales, sino también regionales. De este modo los acuerdos del GATT se han visto paralizados más de una

¹⁷¹Lodge, Juliet, "The European Community and the Challenge of the Future", London, Pinter Publishers, 1989, chapter 2, página 53.

¹⁷²Le Floch-Prigent, Loik, presidente de la multinacional francesa "El-Aquitaine", criticó el proyecto de eco-tasa como una potencial fuente de desventajas competitivas para Europa, en una conferencia sobre "El desafío industrial europeo", organizada en Madrid el 28 de enero de 1993 por LA GACETA DE LOS NEGOCIOS. Su empresa ya invierte al año unos 1.000 millones de dólares en protección del medio ambiente.

¹⁷³Tamames, Ramón, "Un gobierno mundial", Espasa, Madrid, 1991, 317 páginas. Su propuesta es la de sustituir el gobierno mundial realmente existente, el de las naciones más poderosas, por el gobierno de la humanidad surgido de las instituciones especializadas ya creadas por la ONU y concebido como una estructura de relaciones de poder y de adopción de decisiones que asegure el equilibrio del planeta y el concierto de las naciones.

vez en los últimos años como consecuencia de debates entre los países miembros del Mercado Común. El desarrollo del Mercado Común también ha bajado en su intensidad y su eficiencia ha disminuido durante las pasadas décadas.

La interdependencia, así como los intereses políticos y militares, tiende a evitar el agravamiento de los conflictos. Además, estimula el compromiso y la búsqueda de soluciones comunes incluso durante períodos en los cuales las condiciones de desarrollo son menos ventajosas. Realmente el precio que pagarían ahora los países occidentales por una guerra económica o por el colapso de las instituciones sería mucho mayor que antes. Estos factores permiten prosperar a las políticas económicas internacionales.

La lucha de los individuos por incrementar su estabilidad dentro de esos países enlaza los problemas de estabilidad individual con las políticas nacionales de bienestar, educación, salud y derechos humanos. Las instituciones nacionales sociales y económicas se convierten en instrumentos básicos para alcanzar los objetivos individuales, y de este modo, la estabilidad individual se convierte en algo fuertemente politizado dentro de los países, incluyendo directamente aspectos tan importantes de la vida económica como la distribución y redistribución de los ingresos, la eficiencia o la intervención estatal.

Así, las políticas de estabilidad económica nacional se internacionalizan intensamente, bajo la influenciada de las relaciones económicas internacionales. Entre los cambios estructurales a más largo plazo, en los países más desarrollados, varios autores han encontrado las raíces de la creciente importancia del componente económico en la estabilidad nacional en el progreso de la interdependencia internacional. La interdependencia, como una etapa más avanzada de la internacionalización de la vida económica, tecnológica e institucional de los países, desde el punto de vista de un país individual, es una fuente de inseguridad, aunque a la vez, bajo ciertas condiciones, podría incrementar la estabilidad de todas las naciones. Las relaciones económicas interestatales podrían evolucionar simultáneamente con el sistema de intereses políticos. Las relaciones entre los estados resultantes de la interdependencia pueden resultar más estables. En el actual sistema internacional, sin embargo, el proceso de interdependencia se desarrolla en un marco lleno de desigualdades y conflictos de diferente naturaleza. La interdependencia es un proceso totalmente asimétrico para los países más débiles. La mayoría de los países se ven obligados a adaptarse a un entorno variable.

Como estado más poderoso tras la II Guerra Mundial, los EEUU consiguieron elevar su supremacía económica al rango de política exterior oficial. Pero no se han alcanzado ni los objetivos de los círculos de poder occidentales ni los planes americanos. Más de un plan estratégico norteamericano ha fracasado en Europa Occidental desde los años 50, aunque ninguno ha resultado como esperaban los círculos influyentes de Europa Occidental. Europa Occidental no se convirtió en tercera fuerza ni consiguió su

unidad en cuanto a la política y economía mundial. Los países integrados en la organización avanzaron bajo la influencia de una peculiar unidad de intereses comunes y discordias. Como resultado de esto, así como de los cambios externos, la situación y perspectivas de la integración europea ha cambiado. Ni la unión aduanera ni otras normas en el proceso de integración consiguieron variar las posiciones de los países miembros. Sin embargo, la sensibilidad económica internacional y la vulnerabilidad de los países individuales se ha visto acentuada por el proceso de integración europea. La integración también ha servido como instrumento de proteccionismo contra los EEUU.

También respecto a la naturaleza del orden mundial actual, el curso futuro de las relaciones mundiales parece que estará basado en unas más armoniosas relaciones y un desarrollo de la cooperación internacional. Los intereses comunes han contribuido ya al desarrollo de ciertas instituciones. Los asuntos y tensiones globales, que podrían adquirir formas de crisis mundiales y poner en peligro a la humanidad hacen todavía más necesaria este tipo de políticas. Usar el poder económico para fomentar la cooperación internacional es posible e incluso necesario, porque la economía mundial sólo funcionaría correctamente si las instituciones establecidas para la estabilidad general y el desarrollo así como para la democratización de la economía mundial, fuesen apoyadas por sus principales partícipes.

4. DINÁMICA DE LA INTEGRACIÓN

La dinámica puesta en marcha por la integración va a generar en Europa el primer experimento de orden posthobbesiano a gran escala. Por el mismo motivo del miedo a la guerra que conducía a los hombres al pacto social y que hacía necesario el Estado, los países estrecharán su cooperación e iniciarán la integración. Pero las mismas fuerzas que llevan a este pacto --algunas externas al proceso-- impiden que se cree un nuevo estado supranacional. Para sustituirlo, se crean mecanismos automáticos se forman mecanismos automáticos de formación del consenso de los intereses y de las ideas, al tiempo que mientras se avanza en la integración se crea una ambigüedad que evita resistencias.

La mecánica de las relaciones de poder de esta nueva forma de dominación que es por todo ello el proyecto europeo --de dominación en todos los ámbitos en que se manifiesta el poder: político, económico, ideológico, cultural, etcétera-- ha perfilado hasta ahora tres etapas. En la primera, la Europa de Monnet, la del Tratado de Roma, la integración recibe su impulso principalmente de las necesidades económicas. En la segunda, la Europa de Delors, la del Acta Única o primera reforma del Tratado de Roma, esa sintonía entre los intereses y las ideas se acrecienta. En la tercera etapa, la Europa de Maastricht, se registra por primera vez una falta de sintonía entre los intereses y las ideas supranacionales.

1. LA EUROPA DE MONNET.

La Europa de Monnet, que no es la soñada por él, sino la que las resistencias a la integración permiten, se alimenta con los instrumentos de poder que ya hemos visto en otro capítulo de miedo a la guerra, de búsqueda de beneficios económicos y de movilización de las ideas. Se trata básicamente de construir el consenso desde las necesidades económicas y sin explicitar de antemano las metas políticas del mismo. Con el fin de maximizar los intereses supranacionales y con el impulso de las multinacionales, los procesos de toma de decisiones en los que pueden influir los intereses y las ideas son situados paulatinamente fuera del ámbito nacional o estatal.

Gunnar Myrdall, el teórico de la influencia de la política en el desarrollo económico, describió los años treinta como un período de integración económica nacional y de desintegración internacional, mediante las políticas autárquicas nacionales y la expansión del papel económico de los gobiernos. Pero los primeros esfuerzos de cooperación regional en el período de reconstrucción de la II Guerra Mundial marcarían un esfuerzo consciente para revertir la tendencia anterior, que había conducido a la guerra. La desastrosa experiencia del pasado y la considerable desilusión con el estado nacional supusieron un campo abonado para las nuevas ideas de cooperación europea e incluso de federalismo.

Las bases para la cooperación económica se sentaron durante el proceso de reconstrucción. La iniciativa y el dinero vinieron de los americanos, en la forma del plan Marshall, que financiaron

el gran déficit de balanza de pagos derivado de las ambiciosas estrategias de crecimiento. Pero esa ayuda estaba condicionada a la cooperación entre los gobiernos europeos y la progresiva liberalización del comercio y los pagos intraeuropeos.

Tanto la Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE) como la Unión de Pagos Europea (UPE) fueron el resultado de la presión americana. Mediante el Plan Marshall, los USA ofrecieron a Europa lo que había rechazado hacer en Breton Woods sólo tres años antes¹. La liquidez incondicional planteada en el Plan Keynes fue sustituida por la iniciativa americana de gran ayuda bilateral, no de suscribir derechos en un banco con liquidaciones internacionales. Por el Plan Marshall, la OCEE y la UPE la Administración americana ahora aceptaba que debía congelarse el concepto de multilateralismo, centro de la política americana de orden económico de la post-guerra.

Había en esa decisión un imperativo de poder para Estados Unidos. Pese a que el nivel regional implicaba la discriminación de los exportadores americanos, la necesidad económica y los objetivos políticos a largo plazo estaban tras su nueva política europea. Y esa decisión de poder que puso en marcha el Programa para la Recuperación Europea y la creación de las primeras organizaciones regionales europeas marcó la institucionalización de la división política de Europa, establecidas por los ejércitos aliados, que convergían en Alemania desde el este y el oeste. El rechazo o la imposibilidad de los países controlados por la Unión Soviética de aceptar la ayuda USA y participar en las nuevas organizaciones regionales llevó a la primera forma institucionalizada de sistema europeo occidental.

Con el Consejo de Europa como homólogo político, la OCEE y la UPE contribuyeron en gran medida a la rápida expansión del comercio intraeuropeo y la rápida recuperación. También dieron el paso inicial para la cooperación económica regional. Sin embargo, la liberalización exterior, dirigida con cautela y condicionada por el frágil estado de las economías europeas, no significó la adopción de una actitud de "laissez faire" más general por parte de los gobiernos implicados. Por contra, los primeros años de la posguerra se caracterizaron por una aceptación más amplia de las ideas keynesianas respecto al papel de los gobiernos en la manipulación de la demanda agregada, la gestión de la economía en general. Fueron exactamente esas ideas, apoyadas por las expectativas populares, las que explican la gran resistencia de los gobiernos europeos a seguir las líneas de orden económico preconizadas por los americanos. El poder y el dinero americanos fracasaron a la hora de dar forma a la economía europea según las preferencias de Washington².

¹Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, 1991, página 13.

²Milward, Alan, S., "The Reconstruction of Western Europe 1945-51", London, Meuthen, 1984, citado en Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", New York, Oxford University Press,

El siguiente paso se tomó con el Plan Schuman de mayo de 1950, que llevó a la firma del Tratado de París un año más tarde y el establecimiento de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero. Esto marcó otra división de Europa, con la RFA, Benelux, e Italia siguiendo la iniciativa de Francia, mientras que Inglaterra, el país más poderoso de Europa Occidental decidía quedarse fuera. Diferentes intereses y estrategias se unieron con el mal entendimiento de Londres de las intenciones de los Seis³.

El Plan Schuman fue una iniciativa francesa que pretendía hacer frente al "problema alemán, que pertenecía a la esfera de la alta política. Estaba tan directamente relacionado con la ascensión de la Guerra Fría, que por mucho tiempo fue percibido así por parte de la unión soviética. El Plan Schuman sentó las bases para la reconciliación franco-germana, que después se desarrolló en una cooperación cercana, y por tanto, fue la piedra angular de la fuerza que condujo la integración regional.

Consideraciones políticas muy amplias estaban tras la decisión del resto de los cuatro países que se unieron. La compatibilidad de los intereses económicos no siempre fue obvia⁴. De ahí, por ejemplo, las provisiones especiales que se hicieron en el tratado para el carbón italiano y belga. Esto también explica la naturaleza complicada de algunas de las provisiones legales que intentaban salvaguardar los diferentes intereses nacionales mediante complejos "package-deal" (acuerdos paquete).

La CECA contemplaba la integración de dos sectores con una importancia central por razones económicas y de defensa, además de sometidos a una larga tradición de intervención gubernamental directa y de prácticas restrictivas. Su importancia estratégica no estaba en duda en aquella época. Pero uno de los objetivos principales del Tratado de París era la eliminación de las barreras y la promoción de la competencia en los sectores del carbón y del acero.

A la Alta Autoridad, órgano supranacional ejecutivo de la CECA, cuyo significado y precedentes ya hemos analizado anteriormente, le fueron atribuidas un gran número de competencias, incluyendo el derecho a imponer impuestos, decisiones que influyen en la inversión y la imposición de precios mínimos y de cuotas de producción en tiempos de crisis "inminente" o "manifiesta", respectivamente. Walter Hallstein se ha referido al sistema instaurado por el Tratado CECA como de

1991, página 13.

³Camps, Miriam, "Britain and the European Community 1955-1963", Oxford, Oxford University Press, 1964; y Monnet, Jean, "Mémoires", Paris, Arthème Fayard, 1976.

⁴Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, 1991, página 15.

"competencia regulada"⁵ y era claramente diferente del orden liberal soñado por las administraciones americanas de la posguerra.

Alan Milward⁶ se ha referido a la CECA como una institución protoplásmica que podría tomar cualquier forma que la Alta Autoridad o los estados miembros quisieran darle. La flexibilidad era una de las principales armas que tenían los textos legales en la batalla contra el tiempo.

Hay una clara discrepancia entre el marco institucional y las tareas económicas que se esperaba que las instituciones llevaran a cabo. La discrepancia era intencional, dado que la integración de los dos sectores sólo era un fin parcial en sí mismo, también era un medio para alcanzar objetivos políticos a largo plazo. Los intentos posteriores de explicar el Plan Schuman descansaron fuertemente en las ideas funcionalistas sobre el papel central de los asuntos económicos⁷ en los sistemas pluralistas occidentales y su uso potencial en la promoción de la cooperación internacional y la paz mundial⁸. Y esto llevó frecuentemente a las expectativas exageradas sobre la influencia de las estrategias funcionalistas tras el proceso de integración. Muchos académicos parecían estar demasiado dispuestos a eliminar el papel de los estados nacionales en Europa como los protagonistas indiscutibles de la escena política europea.

El fracaso de un plan francés más ambicioso, lanzado por el ministro de defensa, Mr Pleven, para la creación de una Comunidad Europea de Defensa (CED) debería haber servido como señal de advertencia para los que esperaban que la unión política estaba a la vuelta de la esquina. El fracaso de la CED tuvo otra consecuencia: principalmente, la de colocar la defensa europea bajo el marco de la OTAN⁹.

1.1.El abandono de la política.

Pronto, en medio del auge económico, nuevos planes fueron propuestos para otros sectores, especialmente el agrario. Los gobiernos europeos recobraban lentamente la confianza y extendían

⁵Haas, Ernst, "The Uniting of Europe", London, Stevens, 1957, página 247.

⁶Milward, Alan, "The Reconstruction of Western Europe 1945-51" London, Meuthen, 1984, página 420.

⁷Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy, New York, Oxford University Press, 1991, página 16.

⁸Haas, Ernst, "The Uniting of Europe, London, Stevens, 1958; Lindberg, Leon, "The Political Dynamics of European Integration", Stanford, Stanford University Press, 1963.

⁹Furdson, Edward, "The European Defence Community: A History", London, MacMillan, 1980.

los planes de cooperación a nuevas áreas en el terreno económico.

Con la firma del Tratado de Roma en 1957, se crearon dos nuevas comunidades: la CEE y el Euratom. Este último era el favorito de los franceses que continuaban buscando sectores estratégicos de la economía, siguiendo el anterior ejemplo del carbón y el acero. Paradójicamente, fueron después los franceses quienes se encargaron de que el Euratom entrase en hibernación.

De las tres comunidades, la CEE era la más importante en términos de instrumentos. A través de sus contenidos, y más importantemente, de sus omisiones, el Tratado CEE revela la combinación de las preferencias económicas y de los objetivos políticos, así como que balance de poder que prevaleció durante las negociaciones que llevaron a su firma en 1957¹⁰.

El pilar central de la nueva construcción fue el mercado común como un área en la que hubiera libertad de movimiento para las mercancías, servicios, capital y personas. El mayor énfasis se ponía en la progresiva eliminación de los aranceles y las restricciones cuantitativas y la abolición de cualquier discriminación basada en la nacionalidad. El acento en la abolición de las fronteras nacionales, las provisiones para la política de competencia, sobre el modelo de las leyes antitrust americanas y la actitud negativa ante las ayudas públicas, con las necesarias aclaraciones del art. 92, apuntaban hacia un modelo más liberal que el del Tratado de París. Esto se podría explicar por la mayor amplitud del nuevo tratado. También era reflejo de una mayor confianza de los gobiernos europeos en la eficacia de los mecanismos de mercado, una confianza que se había ganado gracias al buen comportamiento del mercado en los años anteriores.

La mayor excepción a ese modelo liberal, justificada por motivaciones de poder, según explicó en su tesis doctoral sobre la PAC Donato Fernández Navarrete¹¹, sería la agricultura. El sector representaba más de un quinto de la fuerza total de trabajo en los seis estados miembros y, dada su larga historia de intervención gubernamental, su inclusión en el Mercado Común no podría haberse alcanzado mediante la simple eliminación de barreras, sino mediante la adopción de una política común al nivel de la CE. Además, su incorporación una parte esencial del "package-deal" en el que se basaba el Tratado de Roma. Un profesor ha propuesto la acertada caricatura de que la política agrícola fue una exigencia de los franceses, la de competencia de los alemanes, la de transporte, del Benelux, y andando los años se le dio la política regional a los italianos.

¹⁰Tsoukalis, Loukas, "The New European Community", New York, Oxford University Press, 1991, página 17.

¹¹Fernández Navarrete, Donato, "Aproximación al estudio de la política de regulación de precios agrarios: el ocaso de las Comunidades Europeas", Tesis Doctoral, Universidad Autónoma de Madrid.

En cambio, el Tratado, que también mencionaba la política de transporte y la política comercial común (resultado inevitable de la unión aduanera y la adopción de un arancel exterior común), ni siquiera mencionaba la política industrial, a pesar de que se trata del sector con mayor influencia en la proyección exterior del poder económico europeo. Eso chocaba también con la importancia que le conferían los gobiernos de los estados miembros en los años setenta. Quedaba así reflejada la incapacidad de los firmantes para acordar algo específico, debido a las diferencias ideológicas. Aunque el artículo 2 del Tratado se refiere al "desarrollo armonioso de las actividades económicas" y a una "continuada y equilibrada expansión"¹², no había instrumentos para asegurar el cumplimiento de esos principios generales.

Aparecían también, por la misma lógica del poder compensador que explica Fernández Navarrete, algunas formas incipientes de cohesión. El Banco Europeo de Inversiones (BEI) y el Fondo Social Europeo (FSE), junto con las provisiones hechas para la libre circulación de trabajadores, se diseñaron principalmente para favorecer al Mezzogiorno, el área más desfavorecida de la CE. Pero no existía nada más para asegurar el "desarrollo armonioso" o la "expansión equilibrada". Es como si los países esperaran una distribución igualitaria de pérdidas y ganancias para los distintos participantes. Pero lo cierto es que el Tratado no hacía mención de instrumentos redistributivos, una de las principales funciones encomendadas a los estados, junto al monopolio de la fuerza, como ya hemos visto.

Tampoco hablaba el Tratado de cooperación en el terreno macroeconómico, a pesar de los píos deseos sobre la coordinación de las políticas económicas y la consideración del los tipos de cambio como una cuestión de interés común. El objetivo del mercado común estaba acompañado por una declaración muy cautelosa sobre la liberalización de los movimientos de capital: "sólo en el grado necesario para permitir el correcto funcionamiento del mercado común", según el artículo 67.

La creación del mercado común fue en sí mismo un objetivo muy ambicioso. Haber intentado ir más allá podría haber estrechado los límites de lo políticamente posible, y haber puesto en peligro el éxito de la empresa completa. Por otra parte, el predominio de la moneda USA en el sistema monetario internacional y la percepción del "dollar gap" entre los legisladores (policy makers) europeos hizo la creación de un sistema monetario en Europa Occidental algo impensable. Había además otra importante razón: la influencia¹³ de las ideas keynesianas significaba que los gobiernos preferían retener en sus manos el control directo de las políticas fiscales y

¹²Tsoukalis, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, página 18.

¹³Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, página 19.

monetarias que se usaban para alcanzar el objetivo del pleno empleo en cada país. Por lo tanto, nadie estaba preparado para transferir estos poderes al nivel europeo o internacional. De ahí la cautela respecto a la liberalización de los movimientos de capital en el Tratado de Roma, cautela que también se puede encontrar en los artículos del Acuerdo sobre el Fondo Monetario Internacional.

El énfasis estaba claramente en la elaboración del mercado común, con la adición de un número limitado de políticas sectoriales. El T de Roma era mucho más general en sus provisiones que el T de París. Esto explica la distinción que a veces se hace entre "traité-cadre" y "traité-reglé"¹⁴. El fuerte marco institucional creado por los dos tratados, cuando se ve en relación con las tareas económicas concretas que se confieren, puede ser explicado mediante mayores ambiciones políticas a largo plazo de los firmantes. Era evidente que algunas ideas federalistas se colaron en las cúpulas más altas de gobierno de algunos países europeos, según Tsoukalis¹⁵.

La división creada por la CECA en el seno de Europa Occidental, resultado del rechazo de algunos países, liderados por el Reino Unido, a aceptar los aspectos supranacionales del Tratado de París, que se reforzaba en la creación de las dos nuevas comunidades en 1958, tuvo su conclusión lógica en la creación de la EFTA en 1960 (Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y Reino Unido), que como su nombre indica, era mucho menos ambicioso que la CEE. Sus siete miembros retuvieron la independencia en las políticas comerciales exteriores. La EFTA debería ser vista como una respuesta defensiva de los países europeos que habían decidido, esencialmente por razones políticas, quedarse fuera de proyectos más ambiciosos de integración¹⁶. Sin embargo, con la excepción de Portugal, que en términos económicos y políticos era una rareza dentro de la EFTA, todos los estados miembros de los grupos rivales constituían el núcleo de Europa occidental. Por núcleo entendemos los países industriales más avanzados de la región, con regímenes pluralistas y democráticos. Los miembros de la periferia europea fueron excluidos de esos esfuerzos integradores, cuya participación estaba limitada como mucho a la OCEE y el Consejo de Europa.

1.2. Necesidades económicas e ideas.

Las conversaciones para la reforma monetaria internacional son un aspecto de la política comunitaria atlántica y un reflejo

¹⁴Lagranje, Maurice, "L'Europe institutionnelle: reflexions d'un témoin", Revue du Marche Comun, June, 1971.

¹⁵Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, página 19.

¹⁶Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, 1991, página 20.

del resurgimiento de Europa Occidental, que pedía una traslación del tradicional equilibrio de poder monetario en su favor. Sin embargo, Tsoukalis cree que "es muy discutible que las conversaciones para la reforma del sistema internacional haya sido un reflejo del poder económico emergente de Europa, sino más bien la continuación de la posición hegemónica de Estados Unidos en el sistema monetario internacional. Después de todo, éste último consiguió obtener un acuerdo con todos los países de la CE, con la excepción de Francia a pesar de la divergencia de intereses entre ellos para la creación de una nueva liquidez¹⁷.

El uso de conceptos estratégicos, como el equilibrio de poder en el análisis de las conversaciones de reforma monetaria de los años 60, es absolutamente contrario a las suposiciones neofuncionalistas sobre la naturaleza de la política del bienestar. El terreno monetario podría considerarse como uno de los más apropiados a la hora de hacer un análisis para la aplicación de la estrategia neofuncionalista. La explicación residiría en su naturaleza altamente técnica, y en el hecho de que la política monetaria ha sido casi un caso típico de toma de decisiones burocrática en la que el control parlamentario nunca ha jugado un papel importante.

Esto se une a una larga tradición de estrechos lazos y cooperación, que harían a un neofuncionalista pensar que los problemas monetarios internacionales pueden ser resueltos por comités de expertos, donde las cuestiones de poder y prestigio no tienen lugar. La experiencia de la época de las conversaciones de reforma monetaria que terminaron con la reunión de Estocolmo de marzo de 1968, señalan la dirección contraria. Tras 1965, no hay duda de que los asuntos monetarios se habían convertido en un asunto típico de la alta política. Esto no concuerda ni con la teoría neofuncionalista ni con la teoría tradicional de la "política de poder", que establecía la política exterior y la defensa como los asuntos representativos de la alta política.

En el período de la posguerra, la ilusión de que los asuntos monetarios pertenecerían indefinidamente a la esfera de la alta política parecía derivar de la hegemonía incuestionable de Estados Unidos en el sistema monetario internacional y el hecho de que durante este período la política de poder se centraba en la Guerra Fría. La politización de los asuntos monetarios parece también justificado por el papel poco relevante de la Comisión¹⁸.

¹⁷Tsoukalis, obra citada, página 67.

¹⁸En la página 66 y siguientes de la obra antes citada, Tsoukalis describe un poco la historia de la reforma monetaria de los 60. El planeamiento entre Estados Unidos y la CE es el típico de la división entre deudores y acreedores, sino fuera por la posición de Francia. Los Cinco (los seis menos Francia) estaban dispuestos a llevar a cabo un plan de contingencia para la creación de liquidez adicional, mientras que Francia prefería el patrón oro. La posición aislada de Francia y la repercusiones

Otro de los factores interesantes que emergieron durante esta crisis de las conversaciones de reforma monetaria fue el poder creciente de la RFA, que se encontraba en la incómoda posición de tener que actuar como mediador entre Francia y Estados Unidos. Pero al final, emergió como un factor último del equilibrio de poderes. Mediante el acuerdo con Francia, forzó al resto de los países de la CEE a tomar una postura unificada. Esta última facilitó el compromiso final adoptado por el Grupo de los Diez, aunque al final Francia se salió en el último minuto.

Al tiempo que se preocupaba por la unidad europea, Alemania tenía que seguir una política que no fuera muy contraria a los intereses de EEUU. La RFA estaba especialmente preocupada por evitar una confrontación con EEUU, dado que éste último había utilizado el argumento de las tropas en la RFA para poner a los alemanes de su lado. Roger Morgan ha argumentado que desde 1967 en adelante la principal obligación de Alemania para con EEUU no

que tuvo la falta de unidad de la CEE en este asunto, llevaron a la CEE a intentar crear una estrategia común en el seno del Grupo de los Diez. La base de trabajo fue la creación de un sistema de suscripción derechos parcialmente repagables en el seno del FMI. Por lo tanto, la creación de una nueva reserva con todas sus características propias, que formaba el núcleo de la política británica y americana, también apoyada por Holanda e Italia, fue descartada. La revisión de las reglas de voto del FMI formaba parte también del "acuerdo paquete". Al mismo tiempo, se acordó que se establecería una presión creciente para que Estados Unidos y el Reino Unido eliminasen su déficit de balanza de pagos. Este acuerdo bilateral fue adoptado como una estrategia común por parte de la CEE en la reunión de Munich de abril de 1967, a pesar de la fuerte oposición holandesa e italiana. Al mismo tiempo, se hicieron amenazas de acción unilateral por parte de Estados Unidos y se ejerció presión sobre Alemania, extendida incluso al campo de la defensa por la presencia de tropas estadounidenses en este país. El acuerdo alcanzado no iba mucho más allá de los principios generales, tal y como se puso de manifiesto en las siguientes reuniones de los ministros de finanzas de los Doce. Más aún, cuando se llegó a los momentos difíciles, esta aparente unidad europea no sobrevivió la combinación del empeoramiento de la crisis monetaria y la presión de Estados Unidos. En junio de 1967, Francia salió del "pool" del oro, mientras la crisis de los mercados del oro se vio agravada por algunas declaraciones oportunas de Francia. La puntilla llegó con la decisión de los países, sin consultar a Francia, que permanecían en el pool del oro de crear un mercado de oro en dos segmentos. Al mismo tiempo se disolvió el pool del oro, dado que su razón de ser había desaparecido. Pocos días después, Debré rechazaba la presentación final del plan que permitía la creación de los derechos especiales que se adoptó en la reunión del Grupo de los Diez en Estocolmo. Los dos acontecimientos marcaron el fin abrupto de una luna de miel y constituyó una gran decepción para la unidad europea.

fue ya de naturaleza comercial, sino monetaria, una pequeña parte estaba cubierta por la compra de armas y el resto por la recompra de las emisiones del Gobierno de EEUU. Por lo tanto en abril de 1967, y mientras Francia estaba convirtiendo sus saldos de dólares en oro, incentivando la especulación en el mercado del oro, el Bundesbank notificó oficialmente a la Reserva Federal que continuaría indefinidamente en su política de no convertir los dólares a oro. Unos pocos años después, con la devaluación del dólar, el Bundesbank pagó un alto precio, en términos de devaluación de sus activos, por su acumulación pasada de saldo en dólares.

2.LA EUROPA DE DELORS.

La Europa de Delors se va a caracterizar frente a la de Monnet por el intento de introducir principios políticos, aunque hasta su aparición es resultado del proceso tendente a vencer resistencias¹⁹. El propio Delors relata en "Ours Europa" (subtitulado "una nueva salida")²⁰ que centraría en lo económico su mandato a partir de 1985, y que entre 1985 y 1992 había ocho años para conseguirlo. Era el período de dos Comisiones. La primera, debía convertir el proceso en irreversible; la segunda, completarlo.

Pero esa renovada dinámica, que además coincide con un ciclo alcista de la economía, llevaría aparejadas la introducción de principios políticos, por primera vez en el Acta Única (cohesión y subsidiariedad en las nuevas políticas, caso de la tecnológica y del medio ambiente) y después en el Tratado de la Unión. Es lo que veremos en los dos siguientes epígrafes.

Sin embargo, previamente conviene resaltar algunos acontecimientos que jalonarían esos dos pasos. El 14 de enero de 1985, el nuevo presidente gana por mayoría. Además se produciría el ingreso de España y Portugal. En junio, el Consejo de Europa se reúne en Milán: adopta medidas para eliminar las barreras hasta 1992. hay que renovar el Tratado de Roma. En diciembre, en Luxemburgo, se firma el Acta Única Europea: se intenta que el proceso de toma de decisiones sea más democrático y eficaz, se encamina hacia una abolición de las fronteras internas y hacia una más fuerte cohesión social y económica. En un año fue ratificada por todos los miembros. Para que estos planes se pusieran en práctica eran necesarias unas fuentes financieras adicionales. Ante la ausencia de un esfuerzo claro, se propone en la Comisión europea, en febrero de 1987, el llamado "Paquete

¹⁹Se argumenta frecuentemente que Delors utilizó el poder institucional de la presidencia como un instrumento para crear el vínculo entre la reforma institucional pretendida por el Parlamento y la liberalización del mercado interior defendida por los grupos de interés del mundo de los negocios establecidos en Bruselas.

²⁰Delors, Jacques, "Our Europe", Londres, Verso, 1992.

Delors", para asegurar el éxito del Acta.

En política agraria, se pretende adaptar la oferta a la demanda. No mediante el instrumento de la mera reducción sino ayudando a los agricultores. No sacrificar la agricultura en favor de la industria y los servicios. Mantener una firme posición común para hacer que los competidores hagan lo mismo. Esto es algo que se está poniendo a prueba en estos momentos: así, el presidenta Major se muestra partidario de firmar los acuerdos del Gatt en enero de 1993, mientras que Francia defiende una postura más dura por sentirse perjudicada. Asegurar a los países más atrasados una serie de ayudas al desarrollo; pero sin que esto signifique un neocolonialismo. Los fondos estructurales para el desarrollo regional y provisiones sociales para la producción agrícola deberían ser doblados. Se proponen tres fondos para cinco objetivos:

- Desarrollo de las regiones más atrasadas.
- Regeneración de las regiones en declive industrial.
- Lucha contra el desempleo prolongado.
- Iniciación de los jóvenes en el comercio.
- Desarrollo rural.

Es algo comparable a lo que fue el Plan Marshall. También se plantea cómo deben ser aportados esos fondos: de manera proporcional a la riqueza de cada socio. Pero fueron necesarias tres cumbres para que no se perdieran los objetivos: Bruselas, junio del 87 (once países aprueban el plan Delors); Copenhague, que sólo ofreció fracaso (dos días después del acuerdo Reagan-Gorvachov sobre defensa); por fin, nuevamente, Bruselas, en febrero del 88, se consiguió el éxito.

Europa ofrecería una nueva dimensión. Un mercado de 320 millones de personas, mayor que Estados Unidos y Japón. Pero debía recorrer una mayor distancia, con más obstáculos y en menor tiempo. Las barreras fiscales, administrativas, etcétera que entrañaban altos costes.

Y es en este frente donde se encuentra lugar para la alianza de los intereses con la capacidad movilizadora de las ideas. Se encarga un estudio a un grupo de expertos, con el fin de evaluar el coste de esos obstáculos y de eliminarlos, así como para explicitar que la cooperación tendría efectos positivos en los indicadores económicos en un plazo de diez años. Tales estudios establecieron que el PNB crecería de forma adicional en un 4,5%, los precios bajarían un 6,1% y se crearían unos 2 millones de puestos de trabajo. Si además se explotaban las áreas ya abiertas en política económica, se podrían alcanzar unos resultados potenciales mayores: incremento del 7% del PNB comunitario y unos 5 millones de nuevos puestos de trabajo.

Los resultados de este estudio trataban de ser erigidos a la categoría de guía para conseguir juntos un gran mercado. Delors resalta en "Ours Europa" que, si la cooperación no es la adecuada, no se sacará ni para cubrir los efectos del "shock" que produce precisamente la creación de este mercado. La unión es una

fuelle de economías de escala, que podrían equivaler al 2% del crecimiento comunitario. Otras ventajas serían presión de la competencia en los gastos generales, localización del trabajo y almacenamiento directivo. Además, se evitarían todos los costes económicos y políticos que producen las aduanas. Cruzar todas las fronteras era caro, tanto para personas como para bienes y capitales. Para adaptarse a las nuevas condiciones, había que preparar también a los trabajadores para mejorar su competitividad.

Crear Europa significaba poder tener independencia en la toma de decisiones. Cada país por sí mismo no puede oponerse a los Estados Unidos (otra vez Delors evoca la importancia de las resistencias en el proceso del poder). Pero para alcanzar el éxito sería cada nación la que debería movilizar a sus miembros. Y en esa tarea --la reflexión ya no es de Delors, sino nuestra-- la Europa de Maastricht se le escaparía de las manos a Delors, pues tenía que ser ratificada por cada Estado ya en un marco de recesión internacional y quedaría en evidencia que la lógica de los intereses puesta en marcha por la integración y por las tendencias a la globalización de los intercambios había marchado más deprisa que la lógica movilizadora de las ideas, por lo que resurgirían focos de intereses nacionales susceptibles de ser liderados por ideas nacionalistas o de rechazo a los objetivos políticos de la Unión Europea o al reparto de sus costes económicos. Pero ese será el tema de los epígrafes de la Europa de Maastricht, cuya vulnerabilidad por supuesto había sido forjada por el proceso del poder en la Europa de Delors, como veremos en los tres apartados siguientes.

2.1.El retorno de la política.

Con el Acta Única, Europa experimentó el más importante proceso de reforma desde la finalización del Mercado Común en 1968. Este nuevo impulso a la integración europea, el "relanzamiento de Europa", según lo llaman los franceses, era inesperado. El fin de los años 70 había marcado cierto abandono del proyecto tanto por los intereses mayoritarios como por las ideas predominantes. Fueron tiempos europesimismo y euroesclerosis, durante los cuales los políticos y académicos perdieron la fe en las instituciones europeas. Pero desde mediados de los ochenta vuelve el optimismo e impulso institucional. La fuente de esta transformación está en el Acta Única Europea, aprobada por los jefes de Estado y de Gobierno en 1986 y elemento nuclear de lo que llamamos la "Europa de Delors", aquella en la cual la política retoma la iniciativa tras el abandono del proyecto en manos de la dinámica estrictamente económica. Ahora más que nunca los fines económicos iban a necesitar medios políticos para lograr objetivos de poder.

Las interpretaciones de algunos analistas desafían la visión tradicional de que la reforma institucional resultó de una

alianza de élites entre eurócratas y los grupos de interés²¹. Frente a esta versión valorativa de lo que se podría denominar el institucionalismo supranacional o neofuncionalismo, otra visión alternativa centra el éxito inicial de la etapa de "Delors" en las negociaciones interestatales de los jefes de gobierno de los tres principales países (Alemania, Francia e Inglaterra)²². Nosotros insistiremos en combinar las teorías de la cooperación internacional con la mayor o menor sintonía entre los intereses y las ideas a la hora de explicar el cambio en los ciclos de institucionalización comunitaria.

La visión del institucionalismo supranacional y del neofuncionalismo realzan la alianza de las élites entre los intereses industriales transnacionales y los eurócratas, dirigidos por Delors, como núcleo de la explicación de la iniciativa 1992²³. La explicación es teóricamente coherente en

²¹Moravsick, Andrew, "Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community", *International Organization*, volumen 45, 1991, páginas 19-56.

²²Si se prefiere, la estrategia de negociación de Francia y Alemania, en la que ambos explotaron la amenaza de una Europa a dos velocidades que excluyera al Reino Unido, de forma que éste al final prefirió sumarse. Esta explicación del "institucionalismo intergubernamental" es menos consistente con las variantes supranacionales de la teoría funcionalista que con lo que Robert Keohane llama "realismo estructural modificado" ("modified structural realist"), visión del cambio de regímenes que subraya las concepciones tradicionales de intereses nacionales y de poder (Robert Keohane, "After Hegemony: Collaboration and Discord in the World Political Economy", Princeton, N.J., Princeton University Press, 1984, páginas 61-64.

²³Tres factores supranacionales aparecen constantemente en las reformas de la CE: presión por parte de las instituciones comunitarias, el lobbying de los grupos de interés empresariales y la Comisión, como emprendedor político, dirigida por Delors. Efectivamente, entre 1980 y 1985 la presión para la reforma creció entre las instituciones europeas, nucleados por el "Grupo Cocodrilo", nombre del restaurante donde se reunieron por primera vez bajo la dirección de Altiero Spinelli, padre fundador de la CE (ya propusieron el "Draft Treaty Establishing the European Unión" o Borrador del Tratado que Establece la Unión Europea, un documento ambicioso que pretendía sustituir el T de Roma; un segundo grupo, fundado en 1981 y formado por eurodiputados escépticos al federalismo y la reforma parlamentaria, se centró en trabajar con los líderes nacionales para liberalizar el Mercado Único, el "Grupo Kanguro", por la habilidad del animal para saltar sobre las fronteras (obstáculos). Pero según Wise Dekker, presidente de Philips, la integración europea en los 50 fue iniciada por los políticos, mientras que en su fase "industrial" actual ha sido iniciada por los líderes del mundo

que cada uno de sus elementos enfatiza la autonomía y la influencia que disfrutaban las instituciones internacionales y los grupos transnacionales que actúan por encima del nivel del estado. Dos estudiosos han argumentado recientemente que el papel

de los negocios. Las evidencias presentadas hasta ahora por los partidarios de su visión tienden a subrayar las acciones de los grupos de interés industriales. La Comisión ha intentado promover el desarrollo de un cierta red corporativa europea, concediéndoles acceso privilegiado a proceso de toma de decisiones, pero hasta ahora, no ha tenido éxito. Hacia mitades de los 80, los grupos de interés del mundo de los negocios, a veces trabajando con los funcionarios europeos, trataron de aumentar la competitividad de las empresas europeas con llamamientos a una mercado comunitario más liberal. Etienne Davignon, el comisario de mercado interior entre 1976 y 1984, juntó a un grupo de empresas europeas de informática para formar la Comisión Thorn-Davignon, que desarrolló propuestas sobre programas de tecnología y normas Europeas y discutir la liberalización del mercado. En 1983, Pehr Gyllenhammer, presidente de Volvo, y Wise Dekker habían fundado la European Roundtable of Industrialists (Mesa redonda de los industriales europeos), compuesta por los líderes de las grandes multinacionales europeas, algunos de los cuales fueron elegidos por sugerencia de Davignon. Una vez se aprobó la AUE la Roundtable formó un comité de vigilancia para presionar su ejecución. En Febrero de 1984, la Unice hizo un llamamiento al voto mayoritario en el Consejo, y desde entonces ha sido muy activa en la promoción de la liberalización del mercado. En una serie de discursos pronunciados entre el otoño de 1984 y principios de 1985, Dekker propuso el más conocido plan proveniente del mundo de los negocios para la liberalización del mercado, conocido con el plan "Europa 1990": liberalización del mercado, división de la tarea en categorías (reforma de las políticas fiscales, técnicas, comerciales y de licitación pública), las economías de escala como ideología, el reconocimiento de la relación entre la liberalización del mercado y la armonización fiscal, la identificación del objetivo con una fecha, y otros muchos detalles que tuvieron eco en la propuesta de Delors unos meses después y en el Libro Blanco del Mercado Único de junio de 1985. Si los grupos de negocios transnacionales fueron indispensables para que el Acta Única saliera adelante, también los líderes políticos internacionales: Cuando Delors fue nombrado presidente de la Comisión, inmediatamente buscó una iniciativa para rejuvenecer a la CE; nada más tomar el cargo en enero de 1985 visitó a los gobiernos, a los líderes de los negocios y a los líderes de los sindicatos de cada país para discutir las posibles reformas. De acuerdo con su relato, consideró la reforma en tres áreas: proceso de toma de decisiones, política monetaria europea y colaboración en defensa, antes de decidir la vuelta a los orígenes de la CE, la construcción de un mercado interior. Como Monnet dos décadas antes, Delors identificó el objetivo con una fecha. Quería hacer el proceso irreversible para 1988 y fijar su cumplimiento para 1992, lo que coincidía con el mandato de dos o tres comisiones.

clave jugado por los actores supranacionales distingue decisivamente la política de la AUE de la del T de Roma dos décadas antes: "El liderazgo de la iniciativa 1992 provino de fuera de los emplazamientos nacionales... vino de la Comisión"

Esta explicación del institucionalismo supranacional es consistente con una variante de la teoría neofuncionalista²⁴, aunque Moravcsik opina que el examen del papel de los actores supranacionales pone a prueba esta variante del neofuncionalismo, si bien no el modelo entero.

En cuanto al institucionalismo Intergubernamental²⁵, atribuye el éxito del Acta Única a las ya citadas negociaciones

²⁴Haas, Ernst, "The Uniting of Europe", página 24, distingue entre los procesos de integración que tiene lugar en lo que el llama nivel supranacional y el nivel nacional. Tres elementos centrales del proceso supranacional son la capacidad de una institución central de la CE para "autoafirmarse de tal manera que causa fuertes expectativas positivas o negativas", "la tendencia de los negocios y el trabajo... para unirse más allá de los antiguos confines nacionales en un esfuerzo para hacer una política común" y "la demostración por parte de un ejecutivo supranacional con recurso que los fines no pueden alcanzarse sin pasos unidos hacia adelante".

²⁵Esta línea analítica se basa en tres principios: intergubernamentalismo, negociación sobre la base del mínimo denominador común, y estrictos límites a las futuras transferencias de soberanía. Ciertamente, desde su concepción, la CE se ha basado las negociaciones interestatales entre sus estados miembros; cada gobierno mira la CE a través del cristal de sus propias preferencias de política: la política europea es la continuación de las políticas domésticas a través de otros medios, de forma que incluso cuando los intereses de la sociedad son transnacionales, el principal forma de su expresión política continúa siendo nacional. La idea de la negociación sobre el mínimo denominador común parte de que, sin un estado europeo hegemónico capaz de proveer incentivos o amenazas universales para promover la formación del régimen, las negociaciones en su seno reflejan las posiciones relativas de poder de los estados miembros; a los pequeños se le puede "comprar" con pagos secundarios o laterales, mientras que los grandes pueden ejercer un poder de veto "de facto" sobre cambios fundamentales, por lo que la negociación tiende a converger sobre el mínimo denominador común de los intereses de los estados miembros, de forma que primero la CE avanzó por los acuerdos bilaterales entre Francia y Alemania y luego por acuerdos trilaterales que incluyen al Reino Unido. En cuanto a los límites a la transferencia de soberanía, la decisión de unirse a un cierto régimen implica algún sacrificio de la soberanía nacional a cambio de ciertas ventajas, aunque los "policy makers" salvaguardan los intereses de su país contra la futura erosión de la soberanía mediante la petición de consenso unánime entre los miembros del régimen acerca de las reformas relacionadas con la soberanía.

interestatales entre los jefes de Gobierno, por lo que subraya la importancia central del poder y de los intereses, éstos últimos no solamente dictados por la posición en el sistema internacional. La aproximación intergubernamental sugiere que 1992 debe analizarse comenzando por las preferencias subyacentes de Alemania, Francia y el Reino Unido. Delors identificó cuatro áreas temáticas que podrían ser el vehículo para una gran reforma de la CE: coordinación monetaria, cooperación política y defensa, reforma institucional y liberalización del mercado interior. Una mirada a las preferencias internas de la coordinación monetaria y la cooperación política y de defensa sugiere que había pocas probabilidades de acuerdo formal, ya que en los dos casos, se le oponen Alemania y el Reino Unido se oponen a Francia (cuadro 2). La reforma de los procedimientos de toma de decisión y la liberalización del mercado único ofrecían más promesa y más tarde se constituyeron en los principales componentes de la iniciativa 1992.

Sin embargo, el examen del relato histórico de la integración, como han apuntado Moravsick²⁶ y otros, dista de confirmar la importancia de factores transnacionales o internacionales, entre otras razones porque el programa de mercado interior --como la CE misma 30 años antes-- parecen haber sido lanzados independientemente de los grupos de interés organizados del mundo de los negocios. La mayor parte de los lobbies de los negocios transnacionales comenzaron a involucrarse en el proyecto tarde²⁷.

2.2. Ideas para los intereses.

Aparte de las ideas movilizadoras de los intereses que entrañan los estudios sobre "los costes de la no Europa", las justificaciones de las políticas de la Europa de Delors, tan confusas como luego las percibirían los daneses o los franceses en sus referendums, pueden resumirse así desde su libro "Our

²⁶Moravsick, Andrew, "Negotiating the Single European Act: National Interests and Conventional Statecraft in the European Community", International Organization, volumen 45, 1991, página 44.

²⁷El Grupo Kanguro en el Parlamento tenía contactos cercanos con los intereses de los negocios, aunque fue demasiado pequeño antes de que la iniciativa 1992 fuese lanzada y no estableció vínculos formales con el Consejo hasta 1986. La actividad de la Mesa Redonda de Industriales Europeos se concentró primeramente en la preocupación de su no pertenencia a la CE. Antes de 1985 se centraba en proyectos de infraestructura europeos, como el Eurotunel. La Mesa Redonda tenía su sede en Ginebra y no se trasladó a Bruselas hasta 1988, cuando Dekker asumió la presidencia.

Delors²⁸:

-Las consecuencias de la globalización serían graves sin la construcción de Europa.

-A corto plazo se ha hecho necesario acelerar la unificación del mercado para avanzar hacia el espacio común. Es la única manera de controlar las fuerzas de producción.

-En un mundo en que la batalla de la democracia y la libertad parece ganada, hay que elevar las ideas a un nivel superior, para más nobles ambiciones. Europa es una de ellas.

-Europa no es una panacea. Sería estúpido esperar que el 1 de enero de 1993 acabara con todos los problemas. La guerra se gana todos los días.

-Las oportunidades de un mercado de 320 millones de personas son fácilmente intuibles. Solamente tenemos que aprovecharlas eliminando las debilidades que, en un país como el nuestro, son importantes: falta de competitividad, debilidad estructural, desempleo...

-Las empresas tienen que anticipar esas oportunidades: inversiones, estrategias de diversificación...

-Para ser competitivos se cuenta con un arma importante: la cooperación. Aquí entra la dialéctica entre competencia y cooperación. Es en ella donde se pueden sacar los máximos beneficios de un espacio compartido. En realidad, los hechos han precedido a las decisiones políticas (ESPRIT, EUREKA, RACE).

-Un tercer nivel sería el de la cohesión. Las políticas deben llevar modernización a las regiones más atrasadas. Se estima que esto contribuiría a un aumento de un 1% de crecimiento económico.

-La descentralización es el mejor antídoto contra el tradicional y anclado estatismo. En el futuro tenemos que definir tres grandes centros de dinamismo social y económico: la Comunidad, la Nación y la Región. En el equilibrio de éstos tres centros está la vitalidad. Fortalecer a las regiones es necesario para el progreso de Europa y su modelo.

-Existen muchas cosas que aprender de las experiencias de los demás socios europeos (los unos de los otros). La desregulación anglosajona, el federalismo alemán o el espíritu empresarial del norte de Italia son un ejemplo.

-¿La dificultad? Los conflictos entre ambiciones personales.

-No hay duda de que los primeros éxitos son lentos; pero el tiempo es necesario. No se trata de explicar las ventajas del

²⁸Delors, Jacques, "Our Europe", Londres, Verso, 1992.

horizonte del 93. Es asunto de que cada uno incluya en su sentimiento nacional una segunda madre patria llamada Europa, con sus oportunidades para vivir, trabajar y comerciar con otros.

2.3. Beneficios, costes y asimetrías

En suma: el atractivo y la especificidad de la voluntad europea de integración es que su calidad y cantidad no proceden de la expresión directa de intereses determinados y empíricamente demostrables, sino que vienen determinadas por el grado de consenso entre los intereses y las ideas. Al margen de las intenciones de sus participantes, la voluntad de Europa se ha hecho autónoma de cada uno de ellos, como consecuencia del proceso de pacto o de institucionalización del consenso.

Desde ese momento ha sido activada la función ordenadora del poder, que seguirá una estrategia tendente a crear nuevos equilibrios u órdenes dentro del sistema global, dentro del capitalismo o régimen del capital. Esta evolución del proceso nos muestra la potencia causal de la voluntad ya autónoma y europea de poder: generar un nuevo orden, basado en nuevas relaciones de poder entre las partes implicadas, entre los intereses de las familias y de las empresas como proveedoras de trabajo y capital o como productores de bienes y servicios, entre los países que participan en el proceso y cuyas relaciones de poder se verán afectadas a partir de ese momento por el nuevo ámbito de relaciones que crea la dinámica de la integración.

El proceso de integración, el de creación de esta nueva estructura de poder o de dominación, está regulado en todo momento por los estados, pero tiene mayor influencia del mercado (como contexto de racionalidad y de poder de las empresas y de las familias) que en ningún otro proceso histórico de unión. Es la consecuencia del tipo de intereses y de ideas que han conducido a su construcción racional. Los principios de intercambio en competencia predominan sobre los de redistribución e incluso sobre los de reciprocidad, los tres ejes sobre los que han girado otras experiencias históricas de integración.

Los intereses y las ideas, la infraestructura y la superestructura en Europa, han puesto en marcha una mecánica cambiante de relaciones de poder ante el exterior (frente a América, Japón o los países del segundo y tercer mundo) como en el interior. Precisamente por tratar en todo momento de evitar las resistencias de cualquier tipo, esa voluntad de poder ya relativamente autónoma (aunque formada en especial por los más poderosos dentro de la CE, Alemania y Francia) dibuja una trayectoria generadora de asimetrías entre los intereses de los actores (o entre las ideas que tengan cada uno de ellos de esos intereses).

Estas asimetrías se registran tanto en el ámbito funcional (capital frente a trabajo), territorial (países frente a países, regiones frente a regiones y sus múltiples combinaciones), institucional (Estado frente a mercado y cada uno de ellos, o los dos, frente a empresas y familias) o redistributivo (beneficios

y costes para cada actor). Por afectar a los intereses (o a las ideas acerca de esos intereses), tales asimetrías hacen vulnerable el proceso en la medida en que sean capaces de generar nuevas resistencias y de alterar así su trayectoria.

Además de las derivadas de las diferentes posiciones competitivas y de los mayores beneficios o costes de la integración, están las asimetrías creadas en frentes como los de la política agraria, los presupuestos o las transferencias regionales compensatorias. Aunque sobre la PAC y sobre los demás temas hablaremos en los epígrafes siguientes, anticiparemos que hay claros ganadores y perdedores entre los países miembros. Portugal, España y Grecia han recibido, sobre la media, entre 1986 y 1990, el 16,6% del total de los gastos agrícolas, cuando ellos representan el 29% del total de superficie usada en la agricultura y el 19% del total de la producción agrícola. Tampoco hay relación entre las sumas gastadas y el número de agricultores. Como el objetivo de la PAC no es sólo sostener las rentas pero sí incrementar la eficiencia, también ocurre que la alta productividad de los agricultores de Dinamarca, Holanda y Bélgica consigue fondos muchos mayores que los de menor productividad de Portugal, Grecia y España. En suma, la PAC no solo ha producido un coste a la CE en términos de crecimiento del PIB, sino que también ha tenido amplias discriminaciones entre los países miembros en dos sentidos. Por un lado, ha soportado relativamente mucho más la agricultura del Norte (cereales, carne, leche y grasas) que la del Sur (frutas, vegetales, aceites y vino). Por otro lado, ha protegido mucho más a los agricultores en el centro que en las áreas periféricas. Peirce explicó así lo que ocurre: "Los agricultores estaban interesados en sus propios ingresos, las políticas nacionales estaban interesadas en las políticas de apoyo a los agricultores y los funcionarios de la CE estaban interesados en un programa satisfactorio uno con oposición no articulada".

Pese a todo ello, el "avión" de la integración europea es así conducido, tal y como hemos descrito, por una especie de piloto automático. Su destino dependerá de los datos que encuentre en su trayectoria, la mecánica de las relaciones de poder de esta nueva forma de dominación que es por todo ello el proyecto europeo --de dominación en todos los ámbitos en que se manifiesta el poder: político, económico, ideológico, cultural, etcétera-- ha perfilado hasta ahora tres etapas.

En la Europa de Delors, la del Acta Única o primera reforma del Tratado de Roma, la sintonía entre los intereses y las ideas se acrecienta. Tal vez los políticos que lo promovieron fueran incapaces de discernir entre los diversos intereses de los capitalistas supranacionales o de sus respectivos capitalistas nacionales o regionales, pero eran capaces de conocer las preferencias de cada capitalista en particular y las necesidades del capitalismo como sistema. El avance hacia el Mercado Único y la ampliación requieren por primera vez instrumentos políticos (la política de cohesión, que es política de redistribución, y las de medio ambiente y tecnología, donde aparece indirectamente el principio de subsidiariedad), aunque los objetivos fueran

completar el mercado interno para sacudirse el miedo al declive tecnológico y la reducida competitividad frente a Japón y Estados Unidos, el gradual deterioro en el plano comercial, los bajos índices de crecimiento, la persistencia del desempleo estructural o el puro y simple sacudirse el espectro del "europesimismo" generado por la crisis económica de los setenta.

El avance del proceso de integración desplaza crecientemente la capacidad reguladora del Estado y la toma de decisiones hacia el ámbito supranacional, en principio sin crear resistencias. Es como si el proceso contribuyera a frenar las demandas hacia el Estado por parte de los intereses nacionales. No sólo se fortalecen tanto o más que en el período anterior las organizaciones subestatales de carácter funcional o territorial, sino que los intereses supranacionales actúan cada vez con mayor autonomía del control estatal. La bonanza del ciclo económico todavía más esas operaciones de resistencia al diluir las resistencias fácticas y potenciales contra el proceso.

3.LA EUROPA DE MAASTRICHT.

El Tratado de Maastricht para la Unión Europea nace con el fin de potenciar los beneficios económicos, para lo cual pretende consagrar la unión monetaria, que implica mayor unión política, al menos en la medida en que lo permiten las resistencias, personalizadas sobre todo en los gobiernos inglés y danés. Pero la exteriorización de las resistencias que aparecen en el proceso --dispersión de los intereses económicos con motivo de la crisis económica, la inasistencia de la movilización de ideas que se refleja en la fuerza del debate sobre la subsidiariedad, etcétera-- debilitan el alcance de esta segunda reforma del Tratado de Roma, conducente a la unión monetaria y a ciertos cambios institucionales dirigidos compensatoriamente a paliar el "déficit democrático" de las instituciones comunitarias. El proyecto suscita mayor debate público que los anteriores, aunque un debate que en vez de contribuir a formar la "voluntad europea" la diluye, lo que evidencia que las ideas que deben regular junto a los intereses el proceso de integración van ahora muy por detrás del mismo.

La Europa de Maastricht es al mismo tiempo la de la consumación posibilista del giro hacia la política iniciado en el Acta Única y de la reacción contra la intensidad de los nuevos avances en el proceso de integración. Por ese posibilismo, que trata de evitar resistencias al proceso y busca su "automatismo", se toman medidas para poner en marcha la unión monetaria, decisión que entraña un paso por excelencia de cesión política de poderes desde los estados nacionales al nuevo ámbito supranacional. Pero las reacciones contra el proceso se verán favorecidas por ya apuntado hecho de que las fuerzas suscitadas por la integración económica y las tendencias a la globalización mundial de los intercambios habían marchado más deprisa que la lógica movilizadora de las ideas, por lo que resurgirían focos de intereses nacionales susceptibles de ser liderados por ideas nacionalistas o de rechazo a los objetivos políticos de la Unión Europea o al reparto de sus costes económicos.

3.1. Proyección interior de la UEM.

Llegado el punto de culminar la construcción del mercado interior, objetivo esbozado en el Tratado de Roma y que no había podido cumplirse --motivo por lo que a principios de los años ochenta empieza a prepararse el Acta Única--, el perfil de integración europeo es relativamente débil. El comercio se ha concentrado pero las disparidades entre los países son elevadas, desde luego mucho mayores que las de países federales como los Estados Unidos, que para muchos empresarios y eurócratas sigue siendo el punto de referencia.

El Tratado de Roma había aportado las primeras políticas. El Acta Única añadiría la declaración formal del principio de cohesión y su desarrollo efectivo mediante la mayor dotación de los fondos estructurales ya creados en los años sesenta y setenta. Así, el panorama al convocarse la cumbre de Maastricht para culminar la unión económica desde la monetaria y para avanzar en la unión política era el siguiente:

El Presupuesto y su financiación. El presupuesto de la CE equivale a un 1,2% del PIB de la CE. Cerca del 60% de los ingresos del presupuesto provienen de las contribuciones del IVA desde los países miembros, otro 22% de las tarifas aduaneras y sólo el 16% viene de las contribuciones basadas en el PIB. Como el IVA es un impuesto sobre el consumo y el consumo es mayor, como un porcentaje de la renta total, en los países miembros más pobres que en los más ricos, hay todavía un efecto discriminador contra las regiones menos desarrolladas en la financiación del presupuesto, desde que los ingresos por IVA de los países miembros más pobres son más altos en proporción, en términos relativos del total de la renta nacional. Es por esto por lo que España contribuyó en 1989 al 8,1% del total de los ingresos del presupuesto de la CE y al 8,3% del total de los ingresos por IVA, cuando el PIB español es sólo 7,7% del de la CE. Grecia contribuyó al 1,3% en ambos casos, cuando su peso relativo del PIB era del 1,1% Portugal contribuyó al 1% en ambos casos, mientras su PIB relativo era del 0,9%, e Irlanda contribuyó al 0,8% contra el 0,7% del PIB. Por el contrario, Gran Bretaña contribuyó sólo al 14,8% de los ingresos totales y un 12,8% de los ingresos por IVA, cuando su peso relativo del PIB es 17,2%, e Italia contribuyó al 17% del total y al 16,6% del IVA total cuando su peso relativo del PIB era del 17,8%. No hay correlación entre contribuyentes netos y los mayores PIB per cápita y los receptores netos y los más bajos PIB per cápita. Sobre la media de los cinco años, sólo Alemania, Gran Bretaña y Bélgica son contribuyentes netos.

La PAC. El Fondo Agrícola (EAGGF) tiene dos componentes, uno de garantía y soporte de precios y el otro para dirigir las reformas estructurales. El primero es, de lejos, el gasto más importante de la CE, representando el 58% de los gastos totales en 1989. La PAC está siendo la política de la CE más plenamente reveladora de que tiene un claro efecto negativo y discriminatorio sobre la economía de los países miembros. Estudios muy recientes y modelos seleccionados por Rosenblatt y

otros (1988) estiman los efectos de la PAC sobre los costes domésticos para producir una pérdida de alrededor de un 1% del PIB de la CE sobre la media, con una variación del 0,32% al 2,7% del PIB. El más alto grado de sofisticación de el modelo en términos del campo intersectorial (Borniaux y Waelbroeck, 1985) tiene los más grandes costes estimados. La ineficiencia de la PAC es muy clara cuando miramos los ratios de transferencias, definidos como el coste a la economía de la CE del aumento de las rentas de los agricultores en una unidad. Los ratios de transferencias varían entre 1,17 y 3,23.

Los fondos estructurales. La segunda política de la CE en términos de desembolso del presupuesto es la más propia política regional ejecutada a través de los "Fondos Estructurales". La CE suplementa la asistencia regional por los gobiernos nacionales a través de las actividades del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), el Fondo Social Europeo (FSE) y el componente de dirección del Fondo Europeo de Garantía y Asesoramiento para la Agricultura. Aunque la PAC domina el presupuesto de la CE, los fondos estructurales están teniendo un aumento importante en los últimos años. Sin embargo, en 1993 después del aumento, el total de los desembolsos representará sólo 1/4 del presupuesto de la CE, el 0,3% del PIB comunitario. Del total de los fondos estructurales los Fondos Regionales representan el 50%, los fondos sociales el 35% y los fondos de dirección de la agricultura el 15%. Todos estos fondos conceden sólo los subsidios, mientras que los Fondos Europeos de Investigación (FEI), los Nuevos Instrumentos Comunitarios (NIC) y los de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) conceden sólo préstamos. Los Fondos Sociales financian principalmente la formación vocacional (80%) así como la colocación en el trabajo, el autoempleo y medidas para ayuda al desempleo en las regiones menos desarrolladas. Los Fondos Regionales están principalmente dirigidos a financiar infraestructuras de gran escala (90%) y algunos proyectos industriales. Finalmente, los fondos dirigidos a la Agricultura están intentando financiar reformas estructurales en granjas para mejorar la productividad y el marketing. El Fondo Regional es, por definición, para una región específica y se concentra principalmente en las regiones pobres. Por ejemplo, en 1988, la asistencia a regiones con un PIB per cápita sobre la media de la CE era sólo un 7% del total. Los fondos se localizan sobre la base de un índice sintético, es decir, una medida ponderada de varios indicadores de necesidades regionales como el PIB per cápita y el desempleo. Gordon que demuestra que, debido al hecho de que la localización es hecha a través de un sistema de series nacionales el cual define localizaciones máximas y mínimas por país, idénticas regiones son tratadas de forma diferente dependiendo del país al cual pertenecen. Esta es la razón de por qué países con PIB per cápita y tasas de desempleo similares reciben un volumen de fondos muy diferente. Los Fondos de Dirección Agrícola están principalmente concentrados en las pequeñas granjas de Grecia, Irlanda y Portugal, pero mucho menores que en España, y finalmente sus ayudas, desproporcionadamente, a Luxemburgo.

La política industrial. La política industrial no existe

para el Tratado de Roma. Queda supeditada a la competencia, a las libertades de movimiento y "está basada en el principio de no intervención. "Implícitamente, la política industrial en un mercado comunitario supone más que la supervisión de las reglas de competencia. Las políticas industriales nacionales están basadas en diferentes ideologías y objetivos, y diferentes estructuras de poder entre el Gobierno, los sindicatos y las patronales en cada país, que tienen que armonizarse para poder converger hacia una política industrial común. [...]. Sin embargo, la política comunitaria del "laissez-faire" o de libertad para los mercados industriales no avanzó en la dirección esperada. Con Alemania continuando sus políticas de neoliberalismo y Francia e Italia intensificando sus tradicionales políticas intervencionistas, la convergencia de políticas industriales no se produjo en los 60²⁹. En los años sesenta la estrategia de política industrial intentó explotar el vínculo entre tamaño y competitividad, hecho que todo el mundo aceptaba. Luego se logró un tácito compromiso entre la política de competencia y la de fomento industrial de carácter liberal que se adivina en el documento de la Comisión "An Industrial Policy in an Open and Competitive Environment" COM (90)³⁰. Este

²⁹Hitiris, T., "European Community Economics", Hertforshire, Harvester Wheatsheaf, 1991, Second Edition, página 296.

³⁰Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, "Política industrial europea para los años 1990", Boletín de las Comunidades Europeas, Suplemento 3/1991, pág 5). La política industrial de la mayor potencia comercial quedó definida en la comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo "Política industrial en un entorno abierto y competitivo". El consenso creciente alcanzado de forma implícita en años anteriores quedaba así sustituido por un "nuevo consenso" explícito, que partirá precisamente de definir los intereses comunitarios. El motivo explícito es aclarar qué papel deben desempeñar las autoridades públicas para facilitar una buena adaptación de la industria al programa de realización del mercado interior, cuyos "efectos se harán sentir en todos los sectores industriales", a la esperada de "nueva liberalización del comercio mundial, "gran oportunidad para la industria europea pero al mismo tiempo (...) aumento de la competencia que será preciso capear con habilidad". De las cuatro razones para "la clarificación" introducida por la comunicación (donde se pretende obviar el largo debate sobre la necesidad de la política industrial atribuyendo a los poderes públicos el proporcionar un marco de actuación "claro y flexible"), las dos principales (las otras recuerdan el ajuste estructural y lo mucho que queda por hacer) reafirman la búsqueda de una mayor escala y su proyección internacional: A) "La competitividad industrial de la Comunidad en el futuro dependerá cada vez más de su capacidad para hacer frente a desafíos internacionales cada vez mayores, en especial la competencia de los principales países del mundo", y b) "La plena realización del mercado interior y la mayor actuación transnacional de la industria exigen que las respuestas a los problemas de la competitividad industrial se encuentren a escala

documento, muestra perfecta de cómo se deja la política industrial comunitaria en manos del mercado, fue elaborado por la Comisión para sentar las bases conceptuales de la futura política industrial comunitaria y "sienta el énfasis en la necesidad de concentrarse en la creación del entorno apropiado para los negocios y en la dar una aproximación positiva, abierta y subsidiariamente orientada". Según la Comisión, la política industrial es el equilibrio entre: a) el establecer condiciones estables y a largo plazo para el funcionamiento eficiente de la economía de mercado: mantener un entorno competitivo, así como un alto nivel de educación y de cohesión social; b) proveer los principales catalizadores para el ajuste estructural (la culminación del mercado único tiene un papel estratégico, pues sus principios son la armonización sobre los estándares y el reconocimiento mutuo de los mismos, que provee las oportunidades óptimas para el desarrollo industrial) y c) desarrollar los instrumentos para acelerar el ajuste estructural y promover la competitividad³¹. En realidad, la política industrial comunitaria aplica la subsidiariedad hace ya mucho tiempo. Sólo existe una política directa en los sectores del acero, construcción naval y textiles, los que más sufrieron la crisis del petróleo y no se reestructuraron. Como cada país tendía a proteger a estos sectores, la CE asumió esas competencias, para mejorar la actuación de los estados, y entonces emprendió la reestructuración a nivel comunitario. El otro sector en que se actúa directamente es la tecnología e investigación y desarrollo, que ha sido identificado como la clave para la competitividad europea, ya que los niveles de innovación tecnológica europea son muy inferiores a los de Japón y EEUU³². Los recursos que se tienen que destinar a I+D son muy grandes y no se los pueden

comunitaria". Inmediatamente, la comunicación se ocupa de definir los intereses comunitarios como presupuesto para la política industrial, reafirmando que "únicamente una industria competitiva permitirá a la Comunidad mantener su posición en la economía mundial, lo cual es esencial para los intereses comunitarios". Este documento se aplicó por primera vez en la comunicación sobre "La industria europea de la electrónica y la informática: situación, perspectivas y propuestas de actuación", en busca de una estrategia para encajar su ajuste estructural y para permitir a la industria ser más competitiva en su propio mercado y en el mundial". La segunda fue sobre "Mejorar el entorno competitivo de las actividades industriales derivadas de la biotecnología en la Comunidad", para resolver "ciertos problemas" de cara a "un futuro aumento de la competencia".

³¹La Comisión entiende como ajuste estructural el proceso por el cual la industria se adapta permanentemente sobre la base de las señales del mercado. La aproximación positiva se refiere a ciertas políticas sectoriales en las que se debe actuar para evitar las prácticas "defensivas" de los gobiernos y promover el ajuste estructural.

³²EC Commission, Report of the, "The Competitiveness of European Industry", Brussels 1981.

permitir las empresas aisladas. Por lo tanto se promueven todo tipo de programas de investigación cofinanciados por la CE y las empresas que entren en el proyecto. Esto se consagra con la introducción de la tecnología como una competencia comunitaria en el Acta Única.

Es en Maastricht cuando, al querer construir sobre estas bases la unión monetaria, se registra una falta de sintonía entre los intereses y las ideas supranacionales. Con el fin también de potenciar los beneficios económicos, se pretende consagrar la unión monetaria, que implica mayor unión política, al menos en la medida en que lo permiten las resistencias, personalizadas sobre todo en los gobiernos inglés y danés. Pero la exteriorización de esas resistencias y la necesidad de ratificar esta segunda reforma del Tratado de Roma, conducente a la unión monetaria y a ciertos cambios institucionales dirigidos compensatoriamente a paliar el "déficit democrático" de las instituciones comunitarias, suscita un mayor debate público sobre el proyecto. Este se concibe cada vez más como un proceso de reestructuración del poder, de cambio de las reglas de juego. De ahí la emergencia de debates como los de la subsidiariedad y la soberanía nacional. Y no sólo hay élites que se suman a la oposición, sino que se confirma una disociación entre los votantes y las élites dominantes en la política, la economía y hasta la formación de la opinión pública. Esa disociación genera nuevas resistencias que en la cumbre de Edimburgo dan lugar a un nuevo consenso de intereses e ideas, moderando las pretensiones de la unión política y el carácter redistributivo del presupuesto. Ha sucedido que la movilización de los intereses burocráticos era ante el Tratado de Maastricht mayor que la de los económicos y, desde luego, que la de las ideas capaces de ilusionar a la sociedad. El consiguiente vacío surgido en los mecanismos de regulación del proceso fue acrecentado por la recesión económica y llenado por los intereses y las ideas de carácter territorial o funcional opuestos al avance en la integración o a quienes personifican su dirección.

En cada una de las fases, las presiones hacia lo excéntrico y lo concéntrico pueden observarse en el Estado y en el mercado, los dos principales contextos de racionalidad y de poder que presentamos como hipótesis y que confirma la evolución del proceso de integración europea. En todo momento, salvo durante la disociación registrada entre Maastricht y Edimburgo, se ha registrado un claro compromiso entre el liberalismo y el dirigismo, cuya presencia e influencia como modelos ideológicos e ideales de integración no hace sino confirmar el mayor papel que unos atribuyen al mercado y otros al Estado. Nos reafirman pues en que uno y otro son contextos de racionalidad y de poder. Además, nos muestran que no operaron desde el conflicto, sino desde la cooperación para crear condiciones de competencia e incrementar el poder. Esas condiciones de competencia tratan especialmente de incrementar las oportunidades y reducir las restricciones del capitalismo europeo, potenciando así sus posibilidades de acumulación. Al fin y al cabo, aparte de que la dinámica de sus relaciones es la dinámica del mismo proceso de poder, los intereses y las ideas que operan en su contexto pueden

variar, pero las tendencias dominantes en ellas son las mismas. El conflicto, en todo caso, se registra entre unos y otros intereses. Tal vez el juego se desarrolla a dos bandas. Pero cada una de ellas enmarca y pone los límites del proceso de integración.

3.1.1. La Unión Monetaria.

La Unión Monetaria es la consagración del proceso integrador de lo económico mediante la introducción de instrumentos políticos que permitan ampliar las ventajas económicas. Así ha sido percibido por muchas personalidades propias y ajenas a la CE, como Ralf Darendorf (comisario británico en Bruselas y desde 1974 a 1984 director de la London School of Economics): "La unión monetaria está en la misma frontera donde se juntan la unión económica y la unión política"³³.

La última fase de la integración comunitaria pretende una unidad monetaria que liberaría a los agentes económicos de unos costes de transacción muy importantes, facilitaría la libre circulación de bienes, servicios y capitales en ausencia de riesgos de tipos de cambio y tendería a promover una igualdad entre el factor precio y el output per cápita. Porque ya hemos advertido que esto privaría a los estados miembros del tipo de cambio, un instrumento político muy importante para ajustar "shocks" de oferta y demanda (internos y externos), es importante conocer los efectos de la moneda única. El punto de vista de la Comisión de la CE es completamente optimista, según De la Dehesa³⁴. Piensa que después de la unión monetaria la variación de los tipos de cambio seguirá siendo posible (a través de precios de estado real y costes salariales) y a pesar de que siguen siendo posibles "shocks" adversos, la evidencia de las dos últimas décadas dentro de la CE muestra que cambios en los tipos de cambio oficiales no han llevado a diferencias en tasas de crecimiento. Las estrategias de devaluación real persistente no parecen conseguir un más rápido crecimiento, por lo menos para Europa del oeste (Emerson, 1990). De acuerdo con el punto de vista oficial, la integración económica hará que sea más difícil la aparición de "shocks" específicos en un país por tres razones. Porque la diferenciación de productos tiende a dominar la especialización de productos y el comercio intraindustrial tiende a dominar el comercio interindustrial. Porque la mayor competencia hará que los márgenes comerciales carguen con parte del ajuste. Y porque la disciplina salarial será más eficiente con la unión monetaria europea. De todas formas, la literatura de la integración económica no comulga con esta visión.

3.1.2. El reparto de poderes.

Si admitimos la evidencia de que las instituciones son los

³³Darendorf, Ralf, EL PAIS semanal, 3.1.93, pág 24.

³⁴De la Dej

núcleos básicos de la organización social y que regulan la conducta de los individuos a través de una serie de normas y pautas, hemos de convenir que la reforma institucional acordada para la futura Unión Europea mediante el Tratado de Maastricht es un tema estrella que ha sido relegado a la órbita del debate político general o del más concreto sobre la Unión Económica y Monetaria (UEM).

Precisamente porque Maastricht representa un proceso de construcción política que deberá cristalizar en la institucionalización de nuevas organizaciones y esquemas normativos, sus contenidos de reforma institucional deberían haber ido mucho más lejos que los de la UEM. El que ello no haya sido así, aunque coherente con la regla comunitaria de avanzar desde la economía y creando antes las funciones que los órganos, es lo que la está poniendo en peligro el importante paso político.

Esta descompensación o falta de armonía en los avances convierte al Tratado de Maastricht, por obra de los cautelosos negociadores comunitarios, en una nueva versión de los momentos institucionales con mayor transcendencia para el futuro: en lo económico, vuelve a predominar el liberalismo; en lo social, la calculada ignorancia; y en lo político, el considerable déficit democrático. Sobre esta última faceta versa el presente artículo.

Es evidente que el Tratado de la Unión Europea trata de política, aunque no de unión política. Al reconocer entre los derechos políticos la ciudadanía europea o la ciudadanía de la Unión Europea, motivo de la parca reforma constitucional diseñada en España, establece como principios los de la libre circulación de las personas, el de poder residir en el territorio de todos los Estados miembros y el de ser elector y elegible en las elecciones municipales y al Parlamento Europeo.

En cambio este derecho no se extiende, por lo menos de forma explícita, a la participación en las elecciones generales y regionales. Asimismo, el Tratado otorga un reconocimiento institucional a los partidos políticos a escala europea, por cuanto pueden convertirse en un factor clave para la formación de la conciencia europea.

Sorprende, sin embargo, que el mismo Tratado silencie este papel en el caso de los sindicatos y otras organizaciones sociales, que ni siquiera llega a mencionar.

En cuanto a la reforma institucional propiamente dicha, las cuatro grandes instituciones tradicionales --Comisión, Consejo, Parlamento y Tribunal de Justicia-- ven reforzadas sus funciones, aunque no en todas ellas por igual. Lo más novedoso del Tratado de la Unión consiste en que a esas cuatro instituciones se añaden dos más al mismo nivel: el Tribunal de Cuentas, que refuerza considerablemente su papel como órgano de control y fiscalización presupuestaria, y otra de nueva creación -a partir de 1997-: el Banco Central Europeo (BCE).

De esta forma, hoy puede comenzar a hablarse de seis grandes instituciones comunitarias, dos de las cuales, el Tribunal de Cuentas y el BCE, tienen un significativo papel económico. Parece como si la carencia de competencia en el ámbito político, de la que adolece el Tratado, se tratara de rellenar con dichas instituciones, en particular con el BCE, que en su momento, de llegar a crearse, se convertirá en una institución económica autónoma del poder político. El cambio tiene gran relevancia, por cuanto el BCE asumirá todo el poder político en el diseño y conducción de la política monetaria.

En cuanto a las instituciones ya vigentes y experimentadas, mientras el Consejo de Ministros refuerza considerablemente su poder, los acuerdos de Maastricht transmiten la impresión que los Estados desconfían de otras instituciones tales como la Comisión y el Parlamento.

El Consejo, que pasa por ser la institución menos comunitaria de todas, lejos de perder competencias, las gana. Aunque la función de propuesta la tiene la Comisión, el Consejo continua conservando el poder legislativo casi en exclusiva.

En el Tratado de la Unión se recurre nuevamente y con gran profesión, a diferencia del Acta Única Europea, a la regla de la unanimidad que se ve notablemente ampliada en un buen número de casos. El procedimiento de cooperación del Parlamento con el Consejo que establece el AUE para directivas y reglamentos que exijan de unanimidad, pasa otra vez a denominarse de consulta.

Por lo que respecta a la Comisión, las novedades del Tratado de la Unión no son muchas. En la práctica se limitan a modificar el procedimiento de designación de comisarios: cada Estado contará con al menos un comisario y no más de dos de dicha nacionalidad; a partir del 7 de enero de 1995, los gobiernos de común acuerdo y previa consulta al PE, designarán al presidente de la Comisión y una vez designado éste se habrá de poner de acuerdo con los respectivos gobiernos nacionales para designar a los restantes miembros. Es decir, la Comisión continua estando en manos de los Ejecutivos nacionales y no de los ciudadanos por lo cual difícilmente se podrá convertir en el Gobierno de la CE.

En el Parlamento Europeo, la única de las instituciones comunitarias cuyos representantes son elegidos por sufragio universal, tampoco hay grandes novedades. Sus funciones continúan estando muy limitadas y en poco se parecen a los parlamentos nacionales. El nuevo Tratado únicamente añade su participación con el Consejo y la Comisión en la adopción de actos comunitarios y la de poder solicitar -por mayoría de sus miembros- a la Comisión que presente propuestas sobre cualquier asunto que requiera de un acto comunitario.

Además, se crea la figura del Defensor del Pueblo, que será nombrado por el Parlamento Europeo y que estará facultado para recibir las reclamaciones de cualquier persona física o jurídica de un Estado miembro, con relación a casos de mala administración en la acción de las instituciones u órganos comunitarios.

En consecuencia, las dos principales novedades que se introducen en el Parlamento Europeo son la petición a la Comisión para que presente propuestas y la de colaboración con el Consejo para adoptar actos comunitarios.

Ante la cuarta de las grandes instituciones, el Tribunal de Justicia, que ya tenía asumidas plenamente sus funciones jurisdiccionales, el Tratado de la Unión, más que reforzarlas, que también lo hace, introduce procedimientos de mejora y de operatividad en el ejercicio de las mismas.

Por su parte, el Tribunal de Cuentas adquiere con este Tratado la misma categoría que las cuatro instituciones clásicas. Entre sus funciones figuran la fiscalización, control y legalidad de las cuentas de la Comunidad; es decir, de la totalidad de los ingresos y gastos del presupuesto comunitario y el de otro cualquier organismo creado por la CE, siempre que su acto constitutivo no excluya dicho examen. Sus miembros gozarán de los mismos privilegios e inmunidades que los del Tribunal de Justicia.

La Comisión y el Consejo estarán asistidos por el Comité Económico y Social y por el Comité de las Regiones. La primera es una vieja institución de consulta; en cambio, la segunda, que también tiene este cometido, emana directamente del Tratado de la Unión y estará compuesta por representantes de los entes regionales y locales. Puede que con el tiempo el Comité de las Regiones se convierta en una cámara territorial pero no hay que olvidar que el Tratado respeta escrupulosamente la identidad nacional de los Estados. La CE no se ha construido sobre las regiones, con independencia que se respete el hecho regional.

En fin, con este cuadro, que denota mínimos avances en la construcción política de Europa, es dudoso que pueda realizarse con garantía de éxito la convergencia económica, por mucha autonomía que quiera dársele a las instituciones económicas, sobre todo las de tipo monetario. La unidad económica sin previa unidad política estará carente de dirección. Por ello, los principios de economía de mercado y de libre competencia que proclama el Tratado podrán conseguirse sólo a medias. Y la capacidad interventora de la Comunidad conforme al principio de subsidiaridad, su posibilidad de intervenir en aspectos económicos en la medida en que los objetivos de la acción pretendida no pueda alcanzarse por la sola acción de los Estados miembros, será papel mojado sin necesidad de que la desvirtúe más el Reino Unido. Porque ¿quién y en que circunstancias va a tomar dicha iniciativa?.

3.1.3. Más compensaciones: los fondos

Sin embargo, también con la misma finalidad que algunas de estas tímidas reformas institucionales en la línea de la mayor transparencia y participación --evitar resistencias de los ciudadanos y de sus representantes--, el Tratado de Maastricht prevé compensaciones. La principal se centra en el tema de los fondos de cohesión, a la vista de la extendida creencia en que

habrá perdedores del proceso de 1992 y por los costes sociales necesarios para el ajuste económico impuesto con motivo de la convergencia. El cómo serán compensados esos perdedores era crítico a la hora de determinar el grado de ganancia que se conseguirá en términos generales y el consenso social y político para proseguir adelante en el proceso"³⁵.

Como parece que la asistencia de los fondos estructurales es poco maleable y beneficia a todos los países y no a una específica región, los Acuerdos de Maastricht tratarían de reforzado los artículos del Tratado referidos a la "Cohesión Social y Económica" con el ánimo de promover un desarrollo más armonioso del conjunto de la CE. También han creado un nuevo Comité de las Regiones, de carácter consultivo, compuesto por 189 representantes de las autoridades regionales y locales, y, finalmente, ha introducido un protocolo en la cohesión social y económica en el cual aparece un nuevo "Fondo de Cohesión" a crear en 1993 para financiar infraestructuras de transporte y medio ambiente en aquellos países que tengan un PIB per cápita inferior al 90% de la media de la CE que tengan un programa que anime el cumplimiento de las condiciones para la convergencia nominal establecidas en Maastricht.

En la misma línea, el "Segundo Paquete Delors" propone importantes cambios en el presupuesto de la CE. Primero, por el lado de los ingresos, hay una reducción del peso relativo del IVA y un aumento compensado sobre el "cuarto recurso del PIB", desde las últimas reflexiones mejorando la capacidad de contribución de los países miembros³⁶.

Además, hay un 75% de aumento de los fondos estructurales para las regiones menos desarrolladas (objetivo 1), para compensar la entrada de las cinco nuevas regiones de Alemania del Este, lo que incrementa en un 22% la población elegible para el objetivo 1. En el resto de los objetivos el aumento en fondos estructurales es del 50%. Todas las regiones con un PIB per cápita por debajo del 75% de la media de la CE, serán incluidos en el objetivo 1. Finalmente, el "fondo de cohesión" está también incluido en el presupuesto de 1993 con un montante todavía relativamente pequeño (1,5 billones de ECUS) si se compara con

³⁵Wallace, Helen, "Widening and Deepening. The European Community and the New European Agenda" RIIA Discussion Paper N^o 23, 1989, página 9.

³⁶El porcentaje del IVA se reducirá desde el 14% al 10% de la base actual y, al mismo tiempo, un nuevo límite del 50% del PIB es introducido a las bases del IVA de cada país miembro para intentar reducir el carácter regresivo de los ingresos por IVA. Estas propuestas siguientes que estaban agregadas al Protocolo de Cohesión en Maastricht dicen "los países miembros declaran su intención de tomar más cuenta en la capacidad de contribución de cada país miembro para financiar el presupuesto así como estudiar caminos para corregir los elementos regresivos, para los países menos prósperos, que existen en el presente sistema"

el montante total de fondos estructurales (20 billones de ECUS) o de la PAC (35 billones de ECUS). La hipótesis subrayada de los nuevos presupuestos es que los cuatro países miembros menos desarrollados (Portugal, Grecia, Irlanda y España) conseguirán, hacia 1997, una cantidad de fondos estructurales del doble de 1992. Todas estas decisiones muestran que mejorará la convergencia regional, aunque todavía el presupuesto de la CE iba a representar en 1997 un 1,37% del total del PIB de los países miembros y menos del 5% del total de los presupuestos nacionales, antes de ser recortado en Edimburgo.

3.1.4. Las reacciones.

Las reacciones al proceso abierto por Maastricht se concretarán especialmente en el debate en torno a la subsidiariedad, y popularmente sobre los poderes de la comisión, de forma que alcanzarán alta resonancia con el "no" danés, el impacto público del también escaso margen francés y las resistencias de Gran Bretaña y Dinamarca.

Para centrar el tema de la subsidiariedad hay que recordar que el Tratado de Roma introduce ocho políticas: Unión aduanera, política comercial y libre circulación de mercados; libre circulación de trabajadores; libre prestación de servicios; derecho de establecimiento; libre circulación de capitales; transportes; política de competencia; política agraria común. Por su parte, el Acta Única añade tres políticas más: la cohesión económica y social, la de investigación y desarrollo tecnológico y la de medio ambiente. Finalmente, el Tratado de la Unión añade otras siete: política industrial, protección de los consumidores, cooperación al desarrollo, redes transeuropeas, política social, educación y formación profesional de la juventud, política de salud pública y política de cultura. En total son diez áreas. El resto de los asuntos puede ser tratado nivel CE en la medida en que los estados le confieren la capacidad de hacerlo (ej. Defensa, política social). Una vez que todas se hayan transferido a la CE, ésta constituirá una organización auténticamente supranacional, es decir, federal, es decir, la unión europea de verdad).

La subsidiariedad es un principio constitucional de reparto de competencias. Pero sólo ha significado eso durante la reciente construcción europea. Sabido es que la distribución de competencias entre la CE y los estados miembros, así como el reparto de poderes entre instituciones, se ha ido realizando de una forma "ad hoc". Es decir, se trasladaban las áreas específicamente designadas por tratado, tras una fuerte lucha para que así sea. A la hora de racionalizar lo sucedido puede decirse que con la subsidiariedad se pretende que exista un principio previo que guíe el nivel desde el que se deben emprender las acciones para que todo sea un poco más "ordenado" en el futuro. A nivel institucional, con la subsidiariedad se pretende introducir un principio de eficacia.

Al introducirse nuevas instituciones derivadas de nuevas políticas comunes y la perspectiva de que la próxima ampliación

contribuya a complicar el panorama, hay una serie de posicionamientos racionalizadores. Pero todos esos argumentos ocultan que la subsidiariedad se ha introducido a partir de Maastricht --antes sólo eran un criterio aplicable a varias políticas, como la tecnológica-- por insistencia de quienes querían frenar la creciente cesión de competencias de los estados a los órganos comunitarios³⁷.

El lenguaje de la subsidiariedad comenzó a entrar en el discurso explícito de los políticos y diplomáticos de la CE como un asunto de constitucionalismo práctico y no como un principio abstracto de teoría social y política (aparece ya en las traducciones al francés y al alemán del Borrador del Parlamento del Tratado de Unión europea)³⁸. Es una respuesta al problema de la sobrecarga. Mediante la identificación de los aspectos de las políticas que no deben ser gestionados directamente desde el centro, puede ser más fácil avanzar en las difíciles, y facilitar la vigilancia de la implementación. En segundo lugar, la subsidiariedad es vista como una reafirmación por aquellos que temen que la CE pudiera atribuirse demasiado poder a sí misma y aquellos otros que temen que las identidades, especificidades y responsabilidades nacionales y regionales pudieran desaparecer.

Dado que el marco legal de la CE sólo le garantiza "competencias d'attribution" (competencias expresamente conferidas por tratado), la Conferencia Intergubernamental se planteó la ampliación de las competencias comunitarias considerando dos aspectos. Primero, qué nuevas competencias deberían ser incluidas en esta reforma del ámbito legal de la CE. Segundo, cómo se regiría (llevaría a cabo) el proceso de incorporación de nuevas áreas bajo el procedimiento del artículo 235. En los dos casos, el principio de referencia fue la subsidiariedad (que ya había sido incorporado en el art. 130 R s4 del Acta Única), que planteaba otras dos cuestiones: en el caso de las competencias del Tratado, asegurar prácticas no intrusivas o no abusivas por parte de las instituciones comunitarias, y particularmente, de la Comisión. En la visión de Delors, el principio de subsidiariedad debería suponer una

³⁷El principio procede de la doctrina social de la Iglesia y había sido recogido por la encíclica "Centesimus Annus" de Juan Pablo II, capítulo número 48, donde se señala que, al margen de garantizar la de la libertad y la propiedad, el Estado sólo debe intervenir circunstancias de excepcional urgencia, de manera temporal siempre sobre la base del "principio de subsidiariedad" con sociedad civil. En un contexto que desde posiciones liberales ha interpretado como de crítica al Estado "asistencial" o Bienestar, añade que "una estructura social de orden superior debe interferir en la vida interna de un grupo social de inferior, privándole de sus competencias". Es la misma defendida en Maastricht y Edimburgo por los luteranos.

³⁸Wallace, Helen, "Widening and Deepening: The European Community and The New European Agenda, RIIA Discussion Paper, Nº 23, 1989, p.4.

constricción permanente a la jurisdicción comunitaria³⁹. En cuanto a las áreas no explícitamente mencionadas por el Tratado, la cuestión a dilucidar fue cuál podría ser la razón que justificase la acción comunitaria en una determinada área.

Las conclusiones de la cumbre de Dublín examinaron el tema de "hasta que punto la unión requiere una mayor transferencia de competencias, junto con la provisión de los medios necesarios para alcanzar sus objetivos"⁴⁰. El Memorándum danés daba una lista de nuevas competencias a considerar: política social, investigación y desarrollo, medio ambiente, consumo, telecomunicaciones, energía, ayuda al tercer mundo, así como desarrollo de la cooperación y programas conjuntos en salud, educación y cultura. La lista del Consejo incluía: dimensión social, cohesión económica y social, medio ambiente, salud, investigación, política energética, redes transeuropeas, herencia europea y promoción de los intercambios culturales y de educación⁴¹. El número de áreas listadas en el artículo 3 (era el de la subsidiariedad en los borradores previos al Tratado) oscilaron en las negociaciones entre las 11 iniciales y las 20 finales.

La opinión de la Comisión adoptó una perspectiva selectiva hacia la ampliación de los poderes comunitarios siguiendo el principio de "selección de medios de acción en las necesidades comunitarias para asegurar un desarrollo equilibrado de las políticas comunes"⁴². La opción elegida fue aceptar un número limitado de competencias en lugar de un campo más amplio de acciones con recursos escasos. Por lo tanto recomendaba la inclusión de asuntos sociales, redes transeuropeas y libertad de circulación de personas. En la visión personal de Delors, la subsidiariedad impone un "límite a la interferencia entre una autoridad más alta vis a vis esta persona o este grupo con el fin de darle los medios para alcanzar un fin" (Tomado del mismo discurso de Delors). En la visión de la Comisión, la extensión de las competencias debería estar guiada por tres principios: competencia (competition), cooperación y subsidiariedad⁴³.

Este argumento de la Comisión se dirigía directamente a neutralizar la pretensión británica de generalizar un marco económico sobre el modelo Thatcherista a al Mercado Único. Delors argumentaba que la subsidiariedad "no debería utilizarse como un principio para delimitar lo público y lo privado al modo liberal". Subsidiariedad significaba también la posibilidad de

³⁹Discurso de Delors en EIPA, Maastricht, Europe, N° 5462, 29.3.1991, p. 5.

⁴⁰Boletín de la CE, 1990-6, punto I.35, p. 15.

⁴¹Boletín de la CE, 1990-12, punto I.8, p. 10.

⁴²COM (90) 600 final.

⁴³Boletín de la CE 1991-11, punto 1.1.1., p. 11.

sustituir legislación por medio de la concertación social a nivel europeo⁴⁴. El Reino Unido sostenía la postura contraria: rechazo de cualquier gasto comunitario inútil, por lo que deberían rechazarse como competencias las de energía, industria, redes de comunicación. No había tampoco ninguna razón para incluir cultura, protección a los consumidores o turismo⁴⁵.

Con independencia de la declaración de consenso aprobada al final en la Cumbre de Luxemburgo, las controversias sobre la subsidiariedad han arrastrado otras en torno a la soberanía en el contexto de la CE, que han puesto de manifiesto que el término puede entenderse en varios sentidos:

1. La soberanía representa la autoridad suprema en el orden interno del estado y la legitimidad de las instituciones que aplican este orden. Esto en el Reino Unido es el principio de "the Queen in the Parliament", como principio fundamental de la ley constitucional británica. El problema de la soberanía parlamentaria es lo que provoca la posición menos integrativa de los British en la CE. El resto de los estados miembros, que se rigen por constituciones escritas también han tenido algunos problemas a este respecto, especialmente Irlanda.

2. El término soberanía se utiliza en el derecho internacional para definir las características de un Estado que convergen en el poder para mantener su orden legal interno y la independencia en la persecución de las relaciones internacionales.

3. Esta acepción es política más que técnica, y describe hasta que punto el Estado tiene poder para acción ilimitada. Es lo que se llama el "margen de maniobra" para perseguir determinadas políticas.

4. Un cuarto sentido, algo más heterodoxo, consiste en que las autoridades nacionales sólo invocan el argumento de la soberanía si los costes de una medida son mayores que los beneficios esperados.

La discusión hasta el momento ha permanecido en el campo del tercero, que estará seriamente limitado. Sin embargo, la emisión de la moneda debería ser incluida en la segunda acepción, ya que una determinada moneda que representa una entidad económica puede ser considerada como una de las características inherentes que definen a un país. El controvertido asunto de las reglas presupuestarias obligatorias tiene una clara justificación en términos de soberanía en el primer sentido, ya que los poderes parlamentarios sobre el gasto y sobre todo, sobre los ingresos ("no taxation without representation") es un elemento

⁴⁴Paul, Spicher, "The principle of subsidiarity and the social policy in the European Community", Journal of European Social Policy, 1991, vol. 1, Nº 13-14.

⁴⁵Europe, Nº 5608, 14.11.91, p. 4.

constituyente de las democracias modernas⁴⁶.

Los orígenes de la erosión de soberanía están en el Tratado CEE y el Acta Única, ya que las obligaciones hacia una mayor supranacionalidad derivadas de la UEM son simplemente un corolario de las mismas, y lo mismo podría decirse de cualquier avance futuro. Una unión económica no añade necesariamente nuevas razones para una unión económica con los instrumentos y procedimientos necesarios para corregir los efectos de las fuerzas de un mercado común que funciona adecuadamente⁴⁷. Por ejemplo, los límites a las devaluaciones y la gestión del tipo de cambio se instituyen en el artículo 104 y la cohesión social y transferencias financieras en el artículo 130A-E, consideradas necesarias en el período transitorio entre el mercado común y la UEM. Igualmente, una transferencia formal y legal de la responsabilidad sobre el ajuste de los tipos en una institución común formalizaría la corresponsabilidad a estos efectos de los miembros que participan en el mecanismo de cambios del SME, que está establecida de una manera informal, aunque de hecho obligatoria (vinculante) tras la resolución de diciembre de 1978.

Paul De Grauwe sostiene que mientras la unión monetaria impondrá límites estrictos a la política monetaria nacional, las políticas presupuestarias podrán tener un margen relativamente alto de autonomía. Sorprendentemente, la política presupuestaria de la RFA y Holanda presenta grandes divergencias. En consecuencia, un acuerdo entre países para tener un tipo de cambio fijo y libertad de movimientos de capital es un acuerdo monetario. Impone grandes restricciones en la política monetaria nacional (tipos de interés y crecimiento monetario) y limita la autonomía de las políticas que afectan al ciclo monetario. Respecto al resto de las políticas económicas, presupuestarias, fiscales y de gasto, la política por el lado de la oferta no tiene efectos significativos en las variables macroeconómicas, como los tipos de interés y la inflación, los acuerdos monetarios imponen pocas, si bien ninguna, restricción a ellas⁴⁸.

El proceso hacia una UEM completa puede darse mediante una estrategia de coordinación (gradualismo) o de centralización (automatismo). Se prefieren las estrategias graduales porque suponen menores costes económicos, y son políticamente más factibles porque la soberanía nacional sobre los tipos de cambio y la política monetaria se reduce de una manera menos visible,

⁴⁶Williams, Shirley, "Sovereignty and Accountability in the European Community, Political Quarterly, vol. 61, n. 3, 1990, p. 302.

⁴⁷Loren Van Themaat, P, "Some Preliminary observations...", p. 295.

⁴⁸De Grauwe, "The Autonomy of Economic Policy in a European Monetary Unión", Internationale Spectator, November 1990, p. 6.

y por lo tanto de un modo menos inaceptable⁴⁹. Sin embargo, la diferencia de disposición entre los estados miembros hacia la UEM no puede salvarse. La primera fase se ha iniciado en el marco de la legislación ya vigente, pero las dos próximas fases requieren una modificación de la legislación comunitaria.

Sin embargo, el salto hacia la UEM no es tan grande como a veces se piensa. No existe la necesidad de abolir los símbolos exteriores de la soberanía nacional y los bancos centrales nacionales pueden continuar existiendo. Más aún, la política fiscal necesita ser unificada, en el caso de que los gobiernos acudan al mercado para financiar la deuda no la moneticen. Finalmente, las paridades no necesitan estar irrevocablemente fijadas desde el principio, ya que estarán bajo el control firme a nivel comunitario.

La emisión y regulación del dinero es un tema considerado por el derecho internacional como perteneciente a la autoridad soberana del Estado. Sin embargo, no hay nada de malo en que los estados lleguen a acuerdos vinculantes que restrinjan o abroguen de sus derechos soberanos. El concepto del derecho internacional de soberanía no da ninguna razón para no concluir esos acuerdos. Lo que la soberanía implica es que los estados pueden decidir con completa libertad si entrar o no en ese tipo de acuerdos que en los que limitan o abrogan de sus derechos (Harden, Ian, p. 406). En este caso, el primer sentido de soberanía sólo sería erosionado por el ejercicio de la soberanía en el segundo sentido, es decir la independencia en las relaciones internacionales. Como la cesión de derechos de las instituciones nacionales deben ser aprobadas por los parlamentos nacionales, se mantiene la supremacía de la autoridad en el orden interno y su legitimidad quedan preservadas.

La soberanía en tercer sentido está ya erosionada de derecho, aunque no de hecho, y existen mecanismos para que se preserve parte del poder en manos de los estados miembros. Aunque este panorama podría calmar los miedos de algunos países, hay que tener en cuenta que un paso más hacia la integración beneficiaría enormemente las posibilidades de llevar a cabo la UEM. La clave es el grado de disposición que muestren los gobiernos para compartir la soberanía en instituciones de gobierno común. Si el Mercado Único implica la necesidad de más políticas de integración, es difícil escapar a la conclusión de que se requerirán estructuras federales para regir la CE. La cooperación intergubernamental será incapaz de producir las estructuras necesarias para producir políticas efectivas o leyes democráticas legítimas⁵⁰.

⁴⁹Cobham, D., "Strategies for Monetary Integration Revisited", *Journal of Common Market Studies*, vol. 27, 1989, p. 205.

⁵⁰Pinder, John, *Economic Integration versus Sovereignty: Differences between Eastern and Western Europe*, *Government and Opposition*, London, vol. 24, n. 3, 1989, p.311.

El compartir la soberanía está justificado por la necesidad de construir nuevas formas de estado a la altura de su poder y desafío, que es tanto como el nivel de grandes grupos continentales, lo que para nosotros es Europa⁵¹. En este contexto el concepto de soberanía como margen de maniobra cobra gran importancia, especialmente en relación con el cuarto sentido de soberanía, que tiene en cuenta los pros y los contras para cada país.

La soberanía se transfiere fácilmente en el caso de que vaya a reportar un gran beneficio, en estos casos todos los países reconocen la conveniencia de la acción integrada. En palabras de Lord Cockfield: "la soberanía es el atributo del hombre de las cavernas. Es soberano, pero carece de poder"⁵².

Por otra parte, es en los referéndum cuando se manifiestan los focos de intereses nacionales susceptibles de ser liderados por élites locales o por ideas nacionalistas o de rechazo a los objetivos políticos de la Unión Europea o al reparto de sus costes económicos. Muchas crónicas y análisis sobre el "no" de Dinamarca al Tratado acordado en Maastricht para la Unión Europea dejaron la impresión (véase Anexo 5) de que Europa se acostó dirigista y amaneció liberal el día del primer referéndum sobre una unión económica que se reafirma como preludio de la política. Y parecía razonable pensar que nuestra Comunidad estaría desde entonces algo más lejos de dejar de ser la única potencia económica carente de una estructura política unificada. La moneda única y la unificación de los instrumentos coactivos asociados al proyecto habían encontrado dificultades que lo demorarán. Pero los liberales han recibido su zanahoria enganchada a un palo, por lo que también estamos lejos de asistir a la derrota del estatismo.

El propio impacto del "no" danés en todo el ámbito comunitario, al extender el debate y la inquietud sobre el futuro de Europa, ha sido en un plano teórico el palo del liberalismo. Desde la rebelión vikinga contra Maastricht se ha precipitado más el fin de la separación entre la economía y la política, que preconizaba el liberalismo clásico y que ha tenido un buen exponente en el proceso europeo. Ya no se podrá decir con tanto rigor como hasta ahora que la Comunidad es una máquina guiada por la voluntad ciega de la "mano invisible", una reunión poco democrática de economistas que determinan las decisiones de los políticos. El triunfo del "no", por pequeño que fuera el margen, ha sido la revancha política de la calle contra la recomendación mayoritaria de los políticos y de los medios de comunicación, la evidencia de que el imperio elitista de los grandes grupos de interés tiene que pagar algún tributo al juego social de

⁵¹Beaud, M. "The Nation State Questioned" , Contemporary European Affairs, Oxford, vol. 2, n. 3, 1989, p. 152.

⁵²Citado en Pryce, Roy, "Mrs. Thatcher's Europe: The Failed Offensive": Contemporary European Affairs, Oxford, vol. 2, n. 3, 1989, p.38.

legitimación de poder que es la democracia.

Pero el liberalismo práctico ha tenido una zanahoria que echarse a la boca. A sus ojos, el resultado del referéndum justifica la lectura exultante de que ha triunfado el "sí" a la Europa de la unidad en la diversidad y el "no" al modelo propugnado por la burocracia, el oficialismo o el intervencionismo de Bruselas.

No es para tanto. La novedad podría ser el romper la irreversibilidad en el avance de la Comunidad, hasta ahora sólo detenido, que no invertido, en los peores momentos (abandono de las instituciones por parte de De Gaulle y crisis económica de los años setenta). Más que ningún otro paso, la Unión acordada en Maastricht estaba llamada a tener ese carácter irreversible que ha mostrado hasta ahora, de forma que está prevista la entrada, no la salida ni la expulsión.

De este modo, se convierte en menos probable esa ruptura de un proceso irreversible. Además de voluntad política de evitarlo hay evidentes inconsistencias entre el golpe a la euroeuforia dado por el "no" danés a la Unión Europea y las implicaciones de esta negativa en el modelo de integración comunitario. Sucumbamos por un momento al encanto de los modelos. Las primeras reacciones denotaban cierto acuerdo en que ha perdido el esquema de integración que bascula sobre el Estado, sobre la búsqueda de bienes públicos, sobre una estructura de poder supranacional creada por el neofuncionalismo para promover la convergencia entre los intereses del capital nacional y el transnacional, sobre la persecución de beneficios públicos. Es el modelo nunca realizado, aunque algunos (Tinbergen, Pinder, Streeten, Holland) lo han promovido durante años como "positivo". Es el que trataría activamente de conseguir un cambio en el nivel, en la estructura y en la distribución de los recursos a través de una modificación de los mecanismos del mercado, de construir algo nuevo en vez de eliminar algo ya existente, de modificar los efectos del libre funcionamiento del mercado y de establecer condiciones económicas y sociales que no sean simple consecuencia de la negación o abolición de políticas ya existentes.

Frente a este modelo "non nato", habría ganado la opción que pivota sobre el mercado, sobre la búsqueda de bienes privados, sobre una estructura de poder más acorde que la anterior con los intereses de los capitales multinacionales, sobre la persecución de beneficios privados a través de un proceso liberal capitalista de armonización de las políticas nacionales que refuerce los mecanismos de mercado y reduzca las diferencias u obstáculos de las políticas nacionales a un mínimo común denominador.

Pero ocurre que la vida es más rica y variada que los modelos teóricos bien o mal planteados. Frente a la abstracción dirigista o liberal, Europa ha avanzado y se muestra dispuesta a seguir su paso gracias al compromiso entre esos dos puntos de vista opuestos.

Ni el análisis económico idealizado ni la teoría económica

pura son instrumentos que resulten demasiado útiles para enfocar los problemas de la integración, como advirtieron en los primeros años de experiencia comunitaria Haas y Schmitter. El problema radica en que políticos y economistas orientan sus focos de manera diferente, aunque persigan similares objetivos. A veces el análisis económico permite poner límites a lo políticamente posible, lo mismo que hace el análisis político con lo económicamente deseable. Pero alguna vez habrá que empezar a afrontar la creciente complejidad de estos macro-procesos desde la evaluación de las pérdidas y ganancias económicas, sociales y políticas de todos y cada uno de sus participantes.

3.2. Proyección exterior de la UEM.

En la proyección exterior destacan también las percepciones como un proceso para aumentar el poder. Como reacción, los contrapoderes, los intereses afectados, precipitan los realineamientos, caracterizados además por tomar algunas ideas de la integración comunitaria para formar áreas de libre comercio en las que diversas fuerzas proponen a largo plazo objetivos de unión política. Pero al mismo tiempo los problemas internos del proceso de unión limitan la proyección exterior.

La integración económica europea no se produce en el vacío. Los países de la CE son economías abiertas, con estrecha interacción con el resto del mundo. Por lo tanto, el desarrollo de los acontecimientos interiores en la CE se ven seriamente afectados por los acontecimientos económicos y decisiones políticas tomadas fuera de las fronteras de la CE. Por otra parte, el tamaño combinado de los países de la CE les convierte en un actor de gran peso en la escena internacional. El supuesto del pequeño país que frecuentemente se utiliza en los libros de texto de economía apenas puede aplicarse a la mayoría de los países aislados de la CE, no tiene ningún sentido para el bloque regional en su conjunto⁵³. Con la gradual profundización de la integración, se han creado nuevos instrumentos, mientras que al mismo tiempo se ha producido una traslación en la división de competencias de política externa entre la CE y las instituciones nacionales.

La posición de la CE en la división internacional del trabajo ha sido producto conjunto de las fuerzas económicas autónomas y de las políticas de los gobiernos. Gilpin ha argumentado que "en un mundo en el que el quien produce es una preocupación crucial para los estados y los grupos poderosos, pocos están dispuestos a dejar la determinación de los patrones de comercio a las fuerzas del mercado". Los países europeos no han sido inocentes en tales intenciones y prácticas, aunque los instrumentos de política utilizados no han sido siempre mutuamente consistentes. Aunque apenas nadie podría acusar a los gobiernos nacionales de ser consistentes en sus propias

⁵³Loukas Tsoukalis, "The New European Economy", New York, Oxford University Press, 1991, p. 249.

políticas, la actuación de la CE ha sido mucho peor la alta descentralización del poder político".

3.2.1. Fortalezas.

La idea de "la fortaleza Europea" (ver sus implicaciones interiores y exteriores en Curson Price, "la UEM desde una perspectiva liberal) causa especial inquietud en EEUU, con los que se demora año tras año el acuerdo de la Ronda Uruguay dentro del GATT. Pero en la práctica se extiende a todo el mundo, que no tarda en reaccionar. He aquí algunos realineamientos:

-NAFTA (EEUU y Canadá extienden su acuerdo a México EL 20 de agosto de 1992), EEUU relanza la Iniciativa para las Américas dando a entender que extenderá luego el acuerdo y anuncia a mediados de agosto en pleno XIV Congreso del PCH un acuerdo comercial con China y la posibilidad de relaciones entre NAFTA y cuenca del Pacífico.

-Japón, además de reforzar la pujante orilla asiática del Pacífico que ha surgido bajo el impulso de sus capitales, se lanza a la reconquista económica del mercado chino, confirmando su apuesta de 14 años atrás por este mercado en vez de por el soviético (ABC 24 octubre). La visita del emperador y los préstamos tratan de hacer olvidar los daños de la guerra.

-Los países del ASEAN, reunidos en Filipinas el 22 y 23 de octubre, relanzan el AFTA, acuerdo de libre cambio para principios de 1993 y también con un plazo de ejecución de 15 años.

-Taiwan y Hong-Kong, mientras contribuyen al desarrollo de la segunda generación de dragones asiáticos, lanzan la idea de la gran Comunidad Económica China.

3.2.2. Debilidades.

-La CE se muestra inoperante en el conflicto bélico de Yugoslavia (acusaciones de Chevenemt a Francia).

-Mientras EEUU potencia la Iniciativa para las Américas y Japón la pujante orilla asiática del Pacífico, muchos se preguntan qué se hace desde Europa por Africa y por los países del ex-Comecon. (Ramames, Ramón, "Al Sur y al Este del Edén", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, sábado 3 y domingo 4 de octubre de 1992, donde dice: "Mientras en la CE deshojamos las margaritas de Maastricht, en el Sur y el Este las cosas están mucho peor de lo que podemos supone. Y, querámoslo o no, también son responsabilidad es europeas."

-Brotos del nacionalismo, que perturban las políticas nacionales e influyen en la indefinición comunitaria (caso de los grupos que batallaron en Francia por el "no", pero también trasfondo de algunas indecisiones alemanas).

Según Sachs y Sala i Martín (1991), el Gobierno Federal de

los EE.UU. asegura, parcialmente, a los estados miembros contra los "shocks" de renta regionales. La reducción en un dólar en la renta per cápita de una región, provoca el descenso en los impuestos federales de 34 centavos y un incremento en las transferencias federales de cerca de seis centavos, es decir, el gobierno federal absorbe cerca del 40% del shock. En Europa, la situación es totalmente distinta. Un "shock" de un dólar en el PIB regional reduce el pago de impuestos a la Comisión de la CE medio centavo solamente. Eichengreen (1990) estima que los impuestos de la Comunidad compensan en no más de un uno por ciento la pérdida de renta debida a un shock desfavorable de algún país miembro.

Otro camino para comparar ambas corrientes de unión es a través del volumen relativo de transferencias. Bishop, Damrau y Miller (1990) estiman que el volumen de transferencias a España, Portugal, Grecia e Irlanda pueden ser del orden del 2% de sus PIB combinados en 1992-1993, lo que representa cerca del 5% de los gastos de sus respectivos gobiernos. En el caso de los EE.UU., Eichengreen (1990) muestra que las transferencias federales a los estados representaron en 1987 cerca del 21% de los gastos del Estado. Son cuatro veces mayores.

Bajo estas circunstancias, la cuestión relevante es ver si la política fiscal de la CE está preparada para la UME. Masson y Melitz (1991) argumentan que, en ausencia de un mejor mecanismo de transferencias de la Comunidad, un golpe de un país debido a un "shock" desfavorable de un determinado país puede llegar a provocar la salida de la unión monetaria y su devaluación. Dicho de otra manera, la CE tendrá un problema mayor si estos comienzos desde la experiencia regional del estilo americano se hundieren sin el estilo del federalismo fiscal americano (Krugman, 1992).

No hay dudas de que el federalismo fiscal, como cualquier tipo de transferencias, tiene además defectos. Transferencias fiscales a una región deprimida desde los ingresos del nacionales o federales tienden a desanimar los factores de producción.

Aunque la integración económica y monetaria no ha sido completada, las diferencias entre regiones al nivel de la CE son muy importantes, y mayores que en los EE.UU. En la dispersión de la producción real per cápita, mientras la desviación estándar en el caso de EE.UU. es inferior al 5%, en el caso de la CE es superior al 30%. Excluyendo a Grecia, Portugal y España, la desviación estándar cae hasta el 12%.

A la pregunta de "¿cuáles son las principales razones para estas disparidades regionales en la CE y sus diferencias relativamente grandes con los EE.UU.?", Guillermo de la Dehesa responde que la CE es todavía, a diferencia de los EE.UU., una zona fragmentada. Aunque una gran parte de la integración está siendo todavía complicada, hay todavía doce entidades políticas soberanas con diferentes niveles de desarrollo, grandes diferencias culturales y de costumbres y nueve lenguas bastante diferentes. Por el contrario, la economía americana ha tenido desde hace mucho tiempo una lengua principal, rasgos culturales

muy parecidos y un único gobierno federal. Además, libre comercio, libertad de movimiento de los factores y una amplia redistribución federal de las rentas regionales son grandes diferencias con la economía americana.

¿Cual será el modelo resultante? Mientras las relaciones de interdependencia dentro y fuera de Europa se han potenciado, las interrelaciones entre economía y política se han hecho más intensas. Los países líderes de la economía mundial tienden a buscar la solución a sus problemas dando prioridad a sus objetivos nacionales. Es arriesgado vaticinar si el proceso de integración retornará a original situación de estados separados, a sus reciente estado de confederación, consolide el condominio, alcance la federación o tal vez llegue a ser un supraestado o estado único europeo en el que se disuelvan los anteriores. Nosotros nos inclinamos por la mayor probabilidad de una opción distinta a las anteriores: la autocracia monetaria. Pero lo importante consiste en ser conscientes de que se ha creado una nueva forma de poder capaz de ordenar el cambio y de afectar a todos los poderes que forman parte del sistema, que no puede ser otro que el capitalista en su conjunto. Ser conscientes de que la existencia del cambio depende en las relaciones sociales de la voluntad de poder. Como en la Bolsa, tal vez nadie conozca los resultados de mañana, ni siquiera ninguna voluntad individual o social de los participantes los pueda imponer, porque estaría creando las condiciones de la imposibilidad de ese escenario, al autogenerar las resistencias que impedirían el cumplimiento de esa hipótesis. Pero eso no quiere decir que la propia noción de poder contenga las condiciones de su imposibilidad. La dificultad de predecir su proceso proviene de la existencia de tantos poderes como hombres y organizaciones y de que además se trata en cada caso de procesos dependientes del resto de los procesos. De ahí que lo importante sea conocer las limitaciones de los actores e identificar correctamente los intereses y las ideas que les mueven, aunque ello nos permitirá a lo sumo influir sobre las tendencias estructurales y funcionales de una máquina a la que sólo será capaz de quitarle el piloto automático quien reúna el poder suficiente para organizar el consenso de intereses y de ideas con autonomía de los demás actores poderosos. Quien sea capaz de organizar el pacto.

Desde el paradigma científico de la complejidad y del orden que brota del caos, la aceleración del cambio responde a la expansión del poder y el proceso genera las condiciones para poner en duda otros determinismos ajenos a los intereses y las ideas de los actores y a las reglas cambiantes de su interacción.

3.1.7. DESDE EUROPA HACIA EL SISTEMA MUNDIAL.

Hasta aquí orden mundial es la suma total de las relaciones entre sus componentes (elementos) o el efecto total de las fuerzas reguladoras determinantes del desarrollo. El poder económico y las relaciones de interdependencia representan específicas dimensiones superpuestas unas con otras, y las relaciones entre los estados están influidas de diferentes maneras por ellas. La relación entre política y economía, la

correlación entre poder político y económico, es un problema fundamental para el funcionamiento de cualquier sistema mundial.:

1. EL FUTURO DEL MODELO EUROPEO

El poder ha sido y seguirá siendo el factor que determine el camino de la integración, pese a que todavía no existe una verdadera identidad social europea.

No existe en el conjunto de la Unión la base ideológica suficiente para lograr la integración. Prueba de ello es lo sucedido durante el debate de Maastricht. Schuman, Monnet, Gasperi y Adenauer contaban con el futuro respaldo de un cuerpo social dotado de ideales comunes, aunque fuera por la desaparición del fantasma de la guerra.

No debe esperarse a ultimar la integración económica salvo riesgo de comprometer la política y social. Los desequilibrios regionales juegan en contra, y la dispersión "los mecanismos de mercado no aseguran una equitativa distribución de los beneficios resultado del establecimiento del mercado interior"⁵⁴ Hay que ser solidarios "...con aquellos que puedan sufrir por el desencadenamiento de las fuerzas competitivas", de esta manera se tendrá un seguro para "...prevenir el contragolpe político de los perdedores que podrían estar tentados de ponerse bajo banderas nacionalistas"⁵⁵ La integración real se dará cuando esta democracia sea efectiva en el seno de la CE. Como una integración total es a todas luces imposible pensamos que la opción de crear una federación de estados es la solución más apropiada. Entre las actividades centralizadas no se encuentra la política presupuestaria de modo que seguirá siendo soberanía de cada estado. Por esto la actividad redistributiva de la renta seguirá en manos de las administraciones estatales.

Uno de los mayores problemas que se presenta ahora a los políticos europeistas es hacer entender a sus ciudadanos que la transferencia de poderes a la CE y por consiguiente la cesión de soberanía y en último término de un parte cada vez más importante del poder estatal, no significa la pérdida de poder real, de seguridad, para los ciudadanos, sino la integración en un conjunto cuyas potencialidades no hacen más que acrecentar esa seguridad que el ciudadano busca en el poder.

Los "euro-políticos" tienen que saber transmitir cercanía a todos los ciudadanos de la CE, porque el miedo surge cuando los ciudadanos piensan que los gobernantes no conocen sus problemas, nuestras amenazas, al tener la cabeza en problemas generales.

Para hacer avanzar el proceso de integración se hace necesaria una intensa culturación "europeizante". La mayor importancia del Parlamento Europeo es un hecho que demuestra el

⁵⁴Op. cit. Pg 143.

⁵⁵Idem. nota 20.

interés por un tránsito lo más rápido posible a una mentalidad europea. Hay que hacer ver que nadie va a perder soberanía, se trata de sumar esfuerzos y no de imponerse unos sobre otros.

Por el momento la CE es el resultado de la conjunción de los intereses económicos de los estados que la componen. De ellos los más desafortunados, económicamente hablando, se echan en los brazos de los "fuertes" deseosos de una mayor integración. Los países más desarrollados tienen que hacer equilibrios entre los intereses propios y el principio de solidaridad que defienden los miembros más pobres.

¿Cómo se evitará la burocracia que puede suponer la superposición de estructuras administrativas? Un primer paso para evitar el colapso se ha dado ya con la implantación de la Mayoría cualificada en las votaciones de los órganos ejecutivos de la CEE.

La Comunidad Europea no es fundamentalmente ni política, ni militar, ni siquiera social, sino económica. Según Thurow, se trata de un proyecto difícil de parar por no haber existido una oportunidad tan clara desde el imperio romano, considerarse necesario para consolidar la ventaja económica competitiva de Europa frente a EEUU y Japón, haber ya dado pasos para una integración parcial: sería difícil y caro retroceder, y ser un proceso de dinámica interna (un paso adelante implica nuevos pasos adelante).

Los desarrollos del proceso de integración indican cinco soluciones: el retorno de estos países a la situación original de estados separados o a su reciente estado de confederación, la consolidación del condominio, el logro de la federación o tal vez el llegar a ser un supraestado o estado único europeo en el que se disuelvan los anteriores. Por el contrario, nosotros proponemos como solución más probable la autocracia monetaria, debido a las siguientes tendencias extraídas de nuestro modelo cualitativo para el análisis del poder:

-La dinámica de automatismo creada por búsqueda de ahorros en los costes de transacción y por el creciente carácter simbólico de lo monetario. Habrá voluntad de unión monetaria, aunque llegue a ser una voluntad autónoma que tienda a crear un poder fuera de control.

-La potencialidad del control de la moneda para influir directa o indirectamente sobre las políticas económicas, sobre todo después de las restricciones puestas por el Tratado de la Unión a la inflación, la expansión fiscal, la monetarización del déficit público y los tipos de interés. El dinero es el mejor instrumento para movilizar y ordenar el trabajo futuro. La propia experiencia de la Comunidad abunda en que los flujos de capital y de comercio de bienes entre regiones de países miembros están sustituyendo la movilidad laboral, mientras se sustituyen entre

ellos⁵⁶. Habrá capacidad de movilizar recursos materiales e inmateriales para imponer la citada voluntad autónoma.

-La existencia de poderosos motivos, así como de intereses e ideas alineados con ellos, para imponer la voluntad de unión monetaria sobre demás voluntades dispuestas a oponerse.

-La menor capacidad de resistencia a esta solución por parte de los intereses nacionales afectados. De hecho, antes la desconfianza en la unión surgida en torno a Maastricht, antes y después de la cumbre de Edimburgo, las especulaciones apuntaban a un golpe de fuerza de Francia y Alemania para crear la unión monetaria, e incluso hubo quien dio por hecho el acuerdo. En general, sucede que, por las especificidades de lo monetario, la probabilidad de que surjan poderes compensatorios al proceso de unión monetaria es menos apreciable. En consecuencia, serán débiles las resistencias internas que se opongan a la unión monetaria efectiva.

-La predisposición de las autoridades nacionales a situar fuera de ellos las responsabilidades por los costes del proceso de integración, así como su apelación al imperativo comunitario como instrumento de legitimización de sus decisiones más contestadas. Habrá, por tanto, menores resistencias potenciales del interior.

-El hecho de que los beneficios de la unión estén más concentrados social y temporalmente que los costes, distribuidos entre todos y a largo plazo mientras que los primeros se concentrarán en unos y a más corto plazo. Un buen exponente de ello es que los teóricos de la integración han puesto de relieve desde los años cuarenta que esa unión generará amplios desequilibrios territoriales, sin que hasta la fecha hayan sido atendidos más que con políticas de cohesión insuficientes. Sobre este punto volvemos unas páginas más adelante.

Por todos estos factores, la resistencia a corto plazo es más probable que surja del exterior que del interior. Aunque los efectos iniciales de la unión monetaria se proyectan en el interior y acabamos de reafirmar su alta probabilidad, sus consecuencias a medio y largo plazo se centran ante el exterior, ante las monedas competitivas, y en especial el dólar y el yen. La resistencia de quienes utilizan los beneficios de señoreaje de ambas, sobre todo del dólar, podría resultar más efectivos que los interiores. Algunos hechos ocurridos durante la tormenta monetaria desatada en septiembre de 1992 inducen a pensar en esa resistencia: el hecho de que el huracán tuviera como origen no sólo las expectativas negativas del referéndum francés, sino también el diferencial de tipos de interés entre Estados Unidos y Europa; la consiguiente depreciación del dólar, pues es difícil descartar su intencionalidad, aunque sea discutible la dirección de la misma; el estado psicológico transmitido entre los

⁵⁶De la Dehesa, Guillermo, "Las disparidades regionales ante la Unión Monetaria Europea", mimeo.

principales inversores, donde las posibilidades de influencia norteamericanas son notables; y la constatación de que el dólar y yen prefieren tener una competencia dividida, ya evidenciada tras la II Guerra Mundial cuando EEUU rechazó la propuesta de John Maynard Keynes del FMI como "un banco central del mundo" que emitiría como moneda común el "bancor"⁵⁷.

2.LA COMPETENCIA ENTRE MODELOS INSTITUCIONALES

Será necesario desarrollar instituciones económicas y políticas para allanar el camino de la unión monetaria, pues la CE es un área monetaria menos óptima que Norteamérica: la variabilidad del tipo de cambio real como medida de disturbios asimétricos es tres a cuatro veces superior en la CE. Una evidencia similar se obtiene comparando los precios de seguridad en los stocks de divisas de París y Düsseldorf con los de Toronto y Montreal, mientras la movilidad de trabajo y capital es menor en Europa, especialmente la de trabajo. Por eso, la integración monetaria en Europa tenderá a estar asociada a problemas regionales no negligentes y será necesario desarrollar instituciones económicas y políticas para allanar el camino de la unión monetaria y facilitarla una cooperación que termine de alejar los fantasmas de la guerra.

Una faceta clave del estudio de la mundialización es la aparición de un "sistema mundial"⁵⁸. Muchos aspectos de las vidas de las personas se ven influidos por organizaciones y redes sociales ubicadas a miles de millas de las sociedades en las que viven. La diferencia entre las varias formas de capitalismo que se registran una vez colapsado el comunismo había sido sugerida por Lodge, profesor de la Harvard Business School⁵⁹, quien enfrentó antes que Albert y Thurow el capitalismo comunitario con el de tipo "anglosajón", que se caracteriza por la defensa de los valores individuales y de la "economía de consumo". El hecho de que esos autores se pregunten quién manda en el sistema denota una clara crisis de liderazgo, un paradójico declive de la potencia ganadora de la guerra caliente contra el fascismo y de la guerra fría contra el comunismo, pese a la decadencia brillantemente analizada por autores como Kennedy, Olson, Hall, P. Caleo, Paul Krugman y otros. Se cual sea el escenario de futuro, el conocimiento de las aproximaciones al poder nos permite señalar que el proceso de organización social, el proceso de transmisión y de las voluntades individuales para generar órdenes superiores creando voluntades que tienen a globalizar el poder implícito en las relaciones sociales, ha sido el motor del aumento de la frontera de posibilidades de la especie humana.

⁵⁷Tamames, Ramón, "Un nuevo orden mundial", Espasa, Madrid, 1991, página 284.

⁵⁸Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 766.

⁵⁹Lodge, George, "Perestroika for America", Boston, H.B.S.P, 1991, páginas 15-16.

----- CAPITULO 9. RESUMEN Y CONCLUSIONES DE ESTA TESIS

-Al producir bienes y servicios, las sociedades "producen" relaciones de poder, como consecuencia principalmente de la interacción de los intereses y de las ideas de los participantes en la actividad económica. El poder es la probabilidad de movilizar recursos materiales e inmateriales para imponer la propia voluntad sobre los demás, venciendo las resistencias que se opongan durante el proceso.

-Entre la confusión conceptual y metodológica de las múltiples visiones preanalíticas y teorías sobre el poder, hemos llegado a la conclusión de que el poder económico no se diferencia sustancialmente del poder como proceso global. La propia integración europea constituye una prueba de que el nuevo sistema global de poder desborda el ámbito económico y el político, con el fin de constituir una nueva forma de dominación capaz de vencer la resistencia de los intereses y de las ideas.

-Los intereses y las ideas son los dos factores esenciales que subyacen a todas las nociones y teorías acerca del poder. También a las que, sin reconocerlo, han pretendido desde la economía superar la alta diversidad de concepciones de este fenómeno social. Ideas e intereses explican el nacimiento y desarrollo de las instituciones sociales, que son ámbitos para el consenso, contextos de racionalidad y de poder.

-En economía, las ideas sobre el poder económico constituyen precisamente el núcleo de los dos paradigmas que han dominado esta disciplina en el último siglo: el neoclásico y la crítica dirigista o marxista. Una consideración del poder asumida por todos contribuiría a lograr una teoría económica unificada en el siglo XXI.

-La dinámica poder-resistencia, monopolio-competencia, explica la evolución del poder, que concebimos como agente de orden y de cambio social. Además de consenso, o si se prefiere de interdependencia y globalización, esa dinámica registra un desplazamiento desde lo material hacia lo ideal, desde niveles primarios (definidos por los sentidos y los intereses básicos) hacia los secundarios (definidos por la razón y las ideas). Así, tanto en la economía como en las relaciones de poder, adquiere cada vez más relevancia la información, convertida en recurso capaz de influir sobre la racionalidad y de conformar las preferencias de los individuos y de las organizaciones que crean con sus pactos o contratos.

A lo largo del desarrollo teórico y de las aplicaciones de esta Tesis, también hemos obtenido las siguientes conclusiones, que refuerzan las anteriores:

1a: El poder, principio de orden y de cambio.

Nuestro tiempo, el tiempo del capitalismo, se caracteriza por la aceleración del cambio. Las consecuencias están siendo la ruptura de fronteras espaciales y temporales. Del proceso brotan fuerzas centrípetas (las que han impuesto la globalización de la economía y de las relaciones internacionales), aunque también centrífugas (las que fomentan la diversidad y la emergencia de nuevas formas).

Todo ello afecta a los modelos explicativos y predictivos. El reino de lo social se hace aun menos predecible. En la búsqueda de leyes o regularidades para explicar y predecir la realidad, se han multiplicado y especializado las disciplinas, sobre todo desde que la Ilustración entronizó la razón humana. Pero las ciencias sociales han aportado menos respuestas que las naturales.

Sin desmerecer los avances, se echan en falta visiones interdisciplinarias, capaces no sólo de explicar un orden más o menos estático y aislado del resto de la realidad, sino los fundamentos de ese orden y del propio cambio del mismo. Para ello, hay que volver a poner en el centro al hombre y a su realidad; es decir, su capacidad de combinar al mismo tiempo varios órdenes: los propios (el sensorial y el racional) y el social.

Nuestra hipótesis de partida para esta aproximación al poder desde la economía era que el poder reúne precisamente esa capacidad explicitativa global del orden y del cambio social, en los que la economía ha adquirido una superior función estructurante. La hemos validado a lo largo de esta Tesis, primero mediante un repaso a las muy diversas observaciones y enfoques de poder, luego con un análisis de sus movimientos que nos han llevado a una reformulación de su enfoque y de su concepto, y por último con una aplicación de este nuevo modelo explicativo al proceso de integración europea.

2a: La búsqueda de poder orienta la organización humana.

Entre las múltiples visiones preanalíticas del poder desde las ciencias sociales se han impuesto desde hace siglos las que presentan el pacto o contrato como origen de la sociedad. Pero las inquietudes científicas de las últimas décadas se han dirigido a explicar la organización humana del presente o la del futuro.

Hay teorías, desarrolladas principalmente desde la psicología, que analizan de forma explícita el poder desde la perspectiva del individuo: teoría del intercambio, teoría de la decisión, teoría de campo, teoría psicoanalítica, teoría de los paradigmas. Todas parten de que el individuo busca aumentar su poder cuando interacciona, aunque por lo general es una interacción sólo dicotómica.

Otro grupo de teorías, las elaboradas desde la perspectiva de la organización, no es que abandonen al individuo como unidad de análisis inicial, sino que su objetivo se centra las consecuencias organizaciones de la búsqueda de utilidad.

Por último, están las teorías propuestas desde la economía, que deben mucho a otras disciplinas.

Reinterpretando los contenidos explícitos o implícitos en todas ellas, este repaso nos ha permitido sentar las bases para defender a lo largo de esta Tesis que el individuo recurre a la organización con la misma finalidad maximizadora que a la interacción, así como con idéntica instrumentación racional.

En el análisis de las observaciones desde la perspectiva de la organización hemos descubierto que muchas de las principales teorías actuales sobre la organización de la economía, de la política y de la sociedad se basan de forma implícita en esa maximización de utilidad/poder, premisa que permite a la economía influir actualmente sobre otros confines de las ciencias sociales. Así sucede con las cuatro principales teorías actuales que explican la organización económica por esa búsqueda (costes de transacción, derechos de propiedad, paradigma estructura-conducta-desempeño y la microeconomía convencional neoclásica).

Además de la organización económica (costes de transacción), la maximización de utilidad/poder explica la organización de la política (escuelas de la elección pública) y la organización de la sociedad (lógica de la acción colectiva).

Las once teorías analizadas nos reafirman en que el poder - los intereses y las ideas que lo estructuran-- está en el origen y en el cambio del orden entre los humanos. Como las cinco primeras, todas las demás teorías permiten llegar a similares conclusiones: que los individuos interaccionan para el intercambio, que también recurren a la organización para maximizar sus finalidades de utilidad/poder, y que ambas conductas --estrechamente vinculadas con algunas premisas de la teoría económica-- son explicadas por tres elementos: las utilidades o preferencias que tratan de maximizar, la racionalidad y la información. Por eso concluimos que hacía falta observar al individuo en su realidad (que no es sólo individual, sino social, asunto que hemos reafirmado después.

3ª: El poder sigue siendo una ciénaga para la ciencia.

Tanto entre los economistas como entre otros científicos sociales falta un consenso sobre los objetos de enfoque del poder: términos afines, definiciones, ámbitos, agrupaciones, tipos, dimensiones. Los intentos superadores desde la economía (la anatomía de Galbraith, la dinámica de Boulding y las síntesis de Carroll, Toffler o Anisi) tienen escasa originalidad y fundamentación teórico-histórica, aunque pudieran facilitar la explicación y la formalización de modelos predictivos si hubiera un consenso más preciso sobre las variables e indicadores

adecuados para las mismas.

Pero el hecho de que no lo haya tampoco invalida el continuar las investigaciones de métodos menos individualistas y más fundamentados, ni el de formular hipótesis en torno al carácter endógeno de las variables políticas y sociales en las funciones de producción, demanda y distribución de la renta. En la primera, el poder puede complementar la capacidad explicativa de la variable tecnológica, tan encapsulada por el fenómeno del poder como la propia competencia, que muestra lógicas y soluciones distintas si se realiza en torno al mercado o en torno al Estado.

En cualquier caso, la producción "material" de bienes y servicios no puede ni debe considerarse ajena a la producción "social" de deseos de consumir o invertir, tan dependiente de la capacidad productiva como de la capacidad movilizadora del poder del mercado y del Estado.

En cuanto a la distribución de la renta entre los distintos factores y agentes institucionales (familias, empresas, administraciones públicas y sector exterior), el poder no sólo complementa las explicaciones de su evolución, sino que es un indicador muy útil del mismo en sus aspectos estáticos y dinámicos; un indicador que, tanto si lo expresamos en decisiones como en el control sobre los recursos, nos mostraría que la familia como institución ha perdido poder relativo en favor de la empresa, al Estado y --con todos los demás-- ante el sector exterior, tendencia acrecentada en nuestros días por la interdependencia de las economías nacionales y la influencia que ello tiene en sus marcos institucionales. Por eso se hacía necesario una aproximación al poder desde la economía que no minusvalore otras aportaciones.

La observación del poder en el individuo o en la sociedad condiciona sus intentos de mediación y plantea problemas previos, como el de si es constante o variable o el de si tiene carácter subjetivo u objetivo. Las más numerosas respuestas a favor de su variabilidad vinculan ésta especialmente con el incremento de los recursos económicos, sobre todo con el de la población, lo que reafirma nuestra ideas de que las sociedades producen poder al producir bienes y servicios.

Salvo esta observación de que el poder es expansivo, las respuestas a los intentos de medición hasta ahora han resultado insatisfactorias, debido al carácter relacional y multidimensional del poder. De ahí que casi todos los intentos de medición no hayan pasado de las relaciones de poder binarias o simplemente formalizar ecuaciones de orden n cuando se trata de incluir a más de dos individuos.

Llegamos a la conclusión, por ello, de que el problema prioritario en la percepción de las relaciones de poder no radica tanto en su medición, dificultada por la falta de consenso en el concepto, como en la comprensión del fenómeno y en sus aplicaciones para la explicación del orden y del cambio social,

motivo principal de la tesis.

4a: Las relaciones de poder son relaciones causales.

Lo mismo que el motivo de la utilidad aporta un principio regulador de la actividad económica, el de poder nos proporciona un factor ordenador del conjunto de las relaciones sociales. Ello es así porque los motivos de poder pueden ser entendidos como motivos causales.

Estos motivos ofrecen tanto una causa necesaria (la necesidad de poder en el individuo y en la sociedad) como una causa suficiente (la racionalidad en la búsqueda de poder dentro de las organizaciones). La motivación de poder, vinculada a la de realización humana, resulta superior a las motivaciones económicas, en cuanto que las engloba o utiliza como instrumentos.

Tal superioridad se impone como la observada por Aristóteles entre las motivaciones de orden sensorial (por analogía, el predominio de los intereses económicos) y las de orden racional, que también combinaría intereses e intereses, aunque en un contexto de hegemonía de las ideas. De ahí que la economía o el poder económico sean sólo una dimensión del poder, únicamente diferenciada por su especificidad, no por los factores que activan y regulan su ejercicio (los intereses y las ideas individuales o grupales, en permanente interacción), ni por los instrumentos que utilizan (amenaza, compensación o ideas de otro tipo capaces de afectar intereses).

En la medida en que las motivaciones económicas estén más influidas por ideas puras que por intereses marcadamente materiales, cumplirán mejor los requisitos de actuar como motivaciones de poder. Así quedó demostrado en los epígrafes sobre el ejercicio del poder y sobre los fenómenos más característicos en economía: monopolio y oligopolio, grupos (de interés, de presión y político), lobby, liderazgo y élites.

La explicación es que las ideas tienen mayor capacidad movilizadora, y por tanto más poder potencial que los intereses, porque están mejor dotadas que éstos para vencer las resistencias. De ahí que la economía se haga cada vez más inmaterial, que muestre una mayor dependencia de las ideas.

Se trata por eso de una economía, de un sistema económico, cada vez más integrada\o en el sistema de poder, del que hoy forma la parte neurálgica como en otro tiempo pudo serlo la religión o la milicia. Un sistema económico que se nutre de las ideas emanadas del sistema de poder y que al mismo tiempo aporta ideas e intereses que contribuyen a la regulación de este.

5a: La racionalidad está tan justificada como en economía.

Entre las ideas y los intereses que "produce" el sistema

económico y que activan el sistema de poder se sitúa la racionalidad, que actúa de intermediaria entre los recursos y las preferencias económicas y de poder de los individuos. La racionalidad es, además de una relación entre medios y fines, una hipótesis que facilita las investigaciones científicas, motivo por el que ha sido objeto de creciente utilización por la economía.

En la medida en que se comprueba que la racionalidad permite "conectar" los recursos con las preferencias, seleccionar los medios más adecuados para alcanzar los fines propuestos, e incluso seleccionar dichos fines, desaparecen las dudas de que tiene una función fundamental en las relaciones sociales, y por tanto también de las económicas.

El auge del capitalismo, así como el de las infraestructuras institucionales que en su seno aportan un contexto a las relaciones humanas, debe mucho al progreso del cálculo racional, como ha sido merecidamente reconocido. En ese sentido, la racionalidad tiene una función instrumental para el poder económico porque la tiene para la voluntad de poder en general.

Lo comprobamos al constatar que todas las instituciones pueden y deben ser entendidas como contextos de racionalidad, lo que es lo mismo que considerarlas marcos de ordenación de las relaciones sociales, contextos un poder que por ello se presenta ya como causa del orden social. Actuar de contextos de racionalidad y de poder ha sido concretamente el papel histórico del Estado, del mercado, de la empresa y de la familia, de las cuatro principales instituciones económicas.

Es en estos contextos de racionalidad y de poder donde se forma y altera el consenso de los intereses y de las ideas. De ahí que las instituciones cambien en función de la fuerza de regulación y control de ambos motores de la historia, del poder de los intereses y del poder de las ideas. Los dos actúan como motores de las acciones humanas, reproduciendo una analogía entre el orden sensorial y el racional.

Los intereses orientan la acción económica, aunque ésta sea guiada por las ideas. Pero ambos órdenes, el de los intereses y el de las ideas, están comunicados, además de influidos por la racionalidad, de cuya estructura forman parte, por lo que también son capaces de explicar sus cambios y sus diversas manifestaciones (racionalidad económica, política, social, etcétera), que son consecuencia de la diversidad de estructuras que lleva a dar distinto valor a unos intereses o a unas ideas sobre otras; es decir, a jerarquizar las preferencias de acuerdo con la jerarquía que tengan los recursos especializados con los que opera cada ámbito (económico, político, social, etcétera).

No se puede sostener por más tiempo, salvo por conveniencias metodológicas que deberían ser más explícitas, la falacia de concebir un mundo social donde normas abstractas tales como la maximización de la utilidad individual cuentan más que el poder individual y social, la participación en grupos o la interacción

a través de las diversas instituciones que estructuran la economía y la sociedad.

6a: Los intereses y las ideas, factores estructurantes.

Para ordenar el conjunto de las relaciones sociales, el poder como proceso activado por los individuos moviliza a los intereses y a las ideas, que son los factores estructurantes del mismo poder, al igual que el propio poder puede ser concebido como factor estructurante de la sociedad.

Una sociedad se ordena en torno a esas ideas e intereses cambiantes por la acción y reacción de las voluntades que movilizan o de las que se resisten a esa movilización, por la voluntad de perseguir el monopolio o de oponerse al mismo, por la aparición de la competencia.

Así, definimos el mercado como el contexto de racionalidad donde el consenso de intereses e ideas adquiere forma de precios para la producción de poder.

Definimos el Estado como el contexto de racionalidad donde el consenso de intereses e ideas adquiere forma de valores para la producción de mandatos.

Definimos la empresa como el contexto de racionalidad donde el consenso entre intereses e ideas adquiere la forma de mandatos para la producción de precios potenciales.

Y definimos la familia como el contexto de racionalidad donde el consenso entre intereses e ideas adquiere la forma de mandatos para la producción de valores.

<u>INSTITUCIÓN</u>	<u>CONSENSO</u>	<u>MEDIOS</u>	<u>FINES</u>
MERCADO	Ideas-intereses	Valores	Poder
ESTADO	"	Valores	Mandatos
EMPRESA	"	Mandatos	Precios
FAMILIA	"	Mandatos	Valores

Aunque no niega que las estructuras actúan --porque hemos considerado a la sociedad activa y a sus colectivos racionales--, la tesis implícita en estas definiciones dista de la formulada por Althusser en el sentido de presentar a los individuos como meros portadores de estructuras.

Nuestros individuos no sólo están dotados de una autonomía y una racionalidad que les lleva a mantener activo el proceso de institucionalización, sino que interaccionan con otros individuos u otras instituciones demostrando una voluntad de poder de la que

brota la competencia porque su voluntad busca el monopolio.

Los fenómenos más característicos en estos movimientos del poder son las organizaciones, que hemos graduado en tres categorías grupo de interés, grupo de presión y grupo político. Sus prácticas más habituales en las sociedades modernas el lobby, el liderazgo y las élites, prácticas de participación limitada en el consenso de intereses e ideas que definen si los modelos de organización económica y política se aproximan a los tipos sólo ideales del monopolio puro y de la competencia perfecta, entre las cuales siempre encuentra acomodo cada expresión real del poder.

7a: Ambitos de poder y contextos para el consenso.

Si en los fenómenos anteriores de poder hemos podido comprobar que éste resulta más potente y efectivo cuando logre una mayor sintonía entre intereses e ideas, el intento de separar cada factor arrojó como resultado que los intereses forman la infraestructura del poder, el factor más primario de la motivación de poder. Por su parte, las ideas aportan la superestructura, el área rectora.

Son las interacciones entre infraestructura y superestructura las que forjan la estructura de poder de cada momento. Una estructura que, si hemos de concebir como equilibradora, proporcionaría un equilibrio dinámico, capaz de explicar su situación y sus cambios. Intereses e ideas tejen así en cada momento la estructura del poder y modulan sus movimientos.

El consenso entre intereses e ideas, sea impulsado u organizado desde la política o desde la economía, se realiza en los cuatro contextos de racionalidad a los que hicimos referencia en el 6: Estado, mercado, empresas y familias. Ese es el nexo o vínculo causal existente entre la evolución de la razón humana y la evolución del poder a la luz de sus manifestaciones en la historia.

La dinámica moderna registrada por estas instituciones del capitalismo se ha hecho cada vez más compleja. El Estado y el mercado han incrementado su capacidad de organizar el consenso de intereses e ideas, por lo que han incrementado poco a poco su protagonismo. Pero la competencia entre los actores individuales y colectivos por el poder, tanto por el económico como por el político, cuya simbiosis genera el poder global, se registra tanto en torno al Estado como en torno al mercado.

Si admitimos los tipos teóricos de poder económico (monopolio, oligopolio y competencia perfecta) y aplicamos los mismos criterios de distribución ideal al poder político (pluralismo o poliarquía, oligarquía y autocracia), tendríamos las nueve situaciones siguientes:

PODER DE COMPETENCIA

=====

ENTORNO AL MERCADO

		Competencia	Oligopolio	Monopolio
E				
N				
T	Poliarquía	1	2	3
O				
R				
N	Oligarquía	4	5	6
O				
A	Autocracia	7	8	9
L				

ESTADO

En la hipótesis de consenso entre los intereses y las ideas, y si dividimos el rectángulo en los cuatro triángulos alternativos, tendríamos dos hipotenusas en forma de aspas como líneas de mayor probabilidad, puesto que serían las fronteras de separación del consenso, la separación entre el área del liberalismo y del dirigismo.

La línea más probable para el consenso de intereses e ideas estaría marcada por esas dos rectas. Por su parte, el punto más probable sería el número 5, de intersección entre el poder político de la oligarquía y el poder económico del oligopolio. Y esa parece ser la situación de poder que se da en nuestras sociedades de libre mercado económico y político. De poder global.

83: Un sistema abierto, expansivo, complejo y caótico.

Para observar mejor la dinámica del poder en la economía, siempre como mera derivada de su dinámica general, hay que intentar reconceptualizar el poder de una forma operativa y sistemática, capaz de explicar los procesos de cambio modulados por los intereses y por las ideas. Ello requiere utilizar las herramientas más útiles que han proporcionado las ciencias sociales: la de estructura, la de función y la de sistema.

Nuestra conclusión ha sido que el poder proporciona en cada momento las características necesarias para hablar de sistema (en nuestros días, el capitalista o régimen del capital), donde su función es imponer el orden (concebimos así el poder como causa del orden, y sus relaciones como relaciones causales) y donde su estructura es modulada en cada momento por los intereses y las ideas en el ámbito de las instituciones o contextos de poder. Pero se trata de un sistema complejo.

Esa reconceptualización del poder dentro del paradigma científico de los sistemas complejos sería la de toda probabilidad de movilizar recursos materiales e inmateriales para imponer la propia voluntad sobre la de los demás, venciendo las resistencias fácticas o potenciales que se le opongan. Eso nos permite incorporar al concepto de poder la idea fundamental de la resistencia, que parte de la base de atribuir poder a todo el entorno, desde el cual opera la resistencia o poder de los contrapoderes.

De ahí que la ocultación sea una de las prácticas más efectivas del poder y el poder de ocultar --es decir, de evitar resistencias-- un grado dentro del mismo. Pero también nos autoriza a rechazar categóricamente que exista sustancial diferencia entre el poder económico, el político, el ideológico o el militar, por no ampliar la lista.

Estas diferencias no responden más que a categorías creadas por el hombre para explicar las diversas manifestaciones de un mismo fenómeno: el proceso de imposición de su voluntad sobre la de los demás. Para ello puede movilizar en cada caso recursos pertenecientes a otras formas de poder y vencer resistencias que se le opongan desde esas otras formas.

En el análisis micro, lo único que nos aportan en concreto todas esas formas es el poder de los individuos o de sus organizaciones, la realización de sus intereses y de sus ideas.

En el análisis macro, el sistema global de poder sería aquél que engloba la actuación de todos y cada uno de los poderes, un sistema probablemente expansivo donde la trayectoria de cada poder vendría en suma determinada no sólo por la propia voluntad (formada por los intereses y las ideas propias y las ajenas que influyen en todo momento sobre ellas), sino por las resistencias generadas o expresadas a través de las voluntades de todos y cada uno de los poderes a los que afecta la conducta del primero (y a su vez formadas por los intereses de ideas propias y las ajenas que influyen en todo momento sobre ellas).

La trayectoria del poder es dibujada por el resultado de la interacción entre la movilización de recursos de la voluntad propia y la resistencia de la voluntad o voluntades afectadas; es decir, del resto de los poderes en presencia; es decir, de los contrapoderes.

9ª: La economía-ciencia, separada por el poder.

En el caso que nos interesaba de la economía, hemos comprado incluso que el poder puede considerarse la clave central que divide a los dos grandes paradigmas teóricos de nuestro tiempo: el neoclásico y su crítica marxista, polos en torno a los cuales han girado las corrientes de keynesianos, liberales americanos, institucionalistas, historicistas y otros.

La distinta concepción del poder se refleja en sus métodos

de análisis y éstos, a su vez, se derivan de la respectiva concepción de la sociedad, enraizada en diferencias que proceden de la filosofía y de la teoría política y sociológica. Los neoclásicos se inclinan por fijarse en el individuo, en el "homo oeconomicus", mientras que los demás conciben a la sociedad como un todo "activo", si bien entre ambos se abre un amplio espacio de matices que da lugar al análisis de focos especializados de poder: las diversas formas de monopolio, la empresa, los conflictos, la integración económica, el imperialismo, etcétera.

Las diferencias centrales entre los dos grandes paradigmas parecen situarse no en las tres dotaciones del individuo (recursos, racionalidad y preferencias), sino en si cada uno de ellos resulta vulnerable a las relaciones de poder a la hora de enfrentarse al problema económico convencional: la satisfacción de las necesidades humanas mediante la asignación de recursos escasos susceptibles de usos alternativos. Llegamos a la conclusión de que, en el fondo, se trata de dos formas de concebir el orden y el equilibrio.

El factor poder, presente en esas tres dotaciones del individuo, aparece como la implícita exclusión-excepción del orden neoclásico (explicada por la idea de que el poder está o debe estar distribuido), y como la también implícita norma-inclusión entre los muy variados críticos del paradigma neoclásico (denotada en su preocupación por las instituciones, y en concreto por la distorsión que introducen en el mercado los oligopolios, las multinacionales e incluso el burocratismo avanzado).

Esa diferenciación no obsta para que uno de los pocos denominadores comunes de ambos grupos haya sido el de atribuir un gran poder a las ideas. Las ideas llevan a los neoclásicos a confiar al mercado (categoría a su vez resultado de las ideas) la configuración de recursos, racionalidad y preferencias, mientras que los otros apelan en mayor o menor medida al Estado (otra creación de las ideas).

Estamos así ante una doble paradoja: la primera, porque los economistas de uno y otro paradigma han basado algunas de sus categorías fundamentales de su ciencia en los intereses y no en las ideas; la segunda, porque lo que más separa a ambos paradigmas es su propia idea del poder, hecho que reafirma la veracidad de la coincidencia de ambos en el poder de las ideas. Pero sobre estos y otros hechos hay posibilidades de unificación.

10ª: La integración europea es un proceso de poder.

El proceso de integración europea, que utilizamos como caso práctico para ilustrar y probar las anteriores conclusiones, es un típico proceso de poder. Un proceso cuya efectividad se nota en el cambio o reestructuración de las condiciones sociales. Aunque se produce en un ámbito más amplio del capitalismo y como consecuencia de la extensión de rasgos como los efectos de la interdependencia económica en la definición de una nueva

estructura del sistema dinámico de poder mundial, la integración europea está siendo el proceso más novedoso y de mayor envergadura de los últimos siglos.

11ª: La CE es una nueva forma de dominación.

La Comunidad Económica Europea, luego Comunidad Europea, es una nueva forma de poder o dominación política impulsada desde la economía, un entramado al servicio de la institucionalización de las relaciones de poder que se mueven en el seno de dicha estructura dinámica del nuevo sistema de poder mundial. Desde el principio, sus motivaciones no fueron sólo económicas ni sólo políticas, sino que se comprende mejor atribuyéndole motivaciones de poder en el sentido de realización de la voluntad que asignamos a estas.

La originalidad del nuevo modelo de organización social impulsado por la economía y que afecta enormemente a su evolución imprime carácter a sus diversas facetas. A su escala, porque es la primera vez que se produce la integración pacífica de una serie de estados entre los cuales figuran algunas de las primeras potencias mundiales. A su método, porque formalmente se trata de realizar la voluntad de todos los estados y no de uno en concreto mediante la institucionalización del pacto, de realizar una construcción racional, la única que por ahora ha tenido éxito entre los cuatro intentos realizados en el espacio es poco más de un siglo. A sus efectos, porque alterará la descrita transferencia de poder relativo desde las familias a las empresas, a las administraciones públicas y --sobre todo en las últimas décadas-- hacia el exterior.

En ese sentido, la integración europea es al mismo tiempo una respuesta de resistencia a ese creciente poder del sector exterior y la confirmación de los mecanismos del poder del exterior en lo que afecta a las unidades institucionales de cada territorio participante.

Sometido el proceso de integración a la prueba de nuestro modelo conceptual de relaciones de poder, hay efectivamente en Europa un proceso de movilización y transacción de recursos materiales e inmateriales, de intereses y de ideas, a través del cual se accede a la voluntad de integración. Pero las resistencias encontradas por el proyecto ya desde los primeros tiempos (la voluntad interpuesta por los contrapoderes afectados, determinada por sus respectivos intereses e ideas) hacen que la trayectoria del proceso movilizador de poder se haya circunscrito al ámbito económico. Es lo que lo que llamaremos la Europa de Monnet, la del Tratado de Roma. Desde la integración económica se intentará luego acceder a la política, por una motivación de poder que activa estrategias de poder.

El atractivo y la especificidad de la voluntad europea de integración es que su calidad y cantidad vienen determinadas por el grado de consenso entre los intereses y las ideas. Ciertamente, lo mismo sucede en el nivel institucional que

analicemos, donde el poder y el nivel de integración --recordemos el concepto de poder integrador-- vienen dados por la capacidad de organizar ese consenso en su ámbito.

Pero lo novedoso es que en Europa, e impulsada por la economía, asistimos a un experimento histórico, al nacimiento de un nuevo modelo de poder en todas sus dimensiones (económico, político, social, etcétera): esa forma de poder está siendo el resultado del pacto o del contrato entre estados soberanos, siguiendo el modelo ideado por los teóricos de la razón iusnaturalista para los individuos que pasan de su estado natural a formar sociedad o Estado.

El contenido de esa nueva forma de poder está siendo dotado de algunos poderes propios de los estados sin que, al contrario que en los estados, la legitimidad proceda de la conquista, la usurpación o la elección directa entre el pueblo teóricamente soberano, al que sólo se ha consultado de forma parcial y con la evidencia de que vota con lógica todavía nacional-territorial. De ahí la necesidad observada en los últimos tiempos de superar ese déficit de legitimación democrática, para que en el futuro exista una lógica supranacional o supraterritorial.

12ª: El consenso dentro del sistema genera una voluntad autónoma.

Al margen de las intenciones de sus participantes, la voluntad de Europa se ha hecho autónoma de cada uno de ellos, como consecuencia del proceso de pacto o de institucionalización del consenso. Desde ese momento ha sido activada la función ordenadora del poder, que seguirá una estrategia tendente a crear nuevos equilibrios u órdenes dentro del sistema global, dentro del capitalismo o régimen del capital.

Esta evolución del proceso nos muestra la potencia causal de la voluntad ya autónoma y europea de poder: generar un nuevo orden, basado en nuevas relaciones de poder entre las partes implicadas, entre los intereses de las familias y de las empresas como proveedoras de trabajo y capital o como productores de bienes y servicios, entre los países que participan en el proceso y cuyas relaciones de poder se verán afectadas a partir de ese momento por el nuevo ámbito de relaciones que crea la dinámica de la integración.

Las ideas preexistentes sobre el proceso hablan de cinco fases o etapas de ordenación de las relaciones económicas: área de libre cambio, unión aduanera, mercado común, unión económica y unión política. Esto nos ha revelado que la trama ascendente está determinada por la creación de nuevos contextos de racionalidad y de poder, por el avance en el proceso de institucionalización.

Para encauzar desde la política la satisfacción de dichas necesidades de organización económica, han circulado cuatro modelos teóricos, en los cuales hemos apreciado una clara correspondencia con los modelos políticos. Pero lo que el proceso

resultante genera en realidad es un nuevo modelo o sistema de poder, en cuanto reúne los requisitos exigidos por las conclusiones del capítulo: cumplir determinadas funciones y estructurar de forma autónoma las relaciones sociales.

Las instituciones que ha creado o que creará en el futuro esta nueva forma de poder tienden a realizar algunas funciones hasta entonces acaparadas por el Estado en el capitalismo: regulación económica, provisión de bienes y servicios, acumulación de capital, monopolio de la coacción, soberanía y legitimación social y política.

La idea ordenadora de las nuevas instituciones está siendo en las primeras etapas del proceso la neofuncionalista, consistente en que la ejecución de funciones específicas terminará por justificar y demandar la creación de sus respectivos órganos, por demandar una mayor integración; es decir, un nuevo orden surgido del anterior. Pero ni siquiera se ha tratado, por mucho que en la mente de algunas padres fundadores de Europa latiera esa idea, de un ordenación "ex-ante" o capaz de generar planes de dicha naturaleza.

Ha sido la racionalización de una ordenación "ex-post", definida finalmente por el resultado de un proceso de pacto y consenso que ha generado relaciones predominantes y no coincidentes con las ideas del modelo pluralista, funcionalista o federalista. Por tanto, el proceso que estudiamos se nos muestra por naturaleza dinámico e impredecible, en cuanto que su resultado incluso se coloca al margen de los intereses y de las ideas capaces de ser compartidos en cada momento por todos, pues escapa a la voluntad de cada uno.

No está determinado que el modelo de organización política resultante que se derivaría del triunfo de dichas ideas, ya sean retorno al estado individual (previa disolución de los órganos de poder creados), el de confederación de estados (previa cesión de algunas competencias a los estados), el de condominio (estadio actual que es imputable a la realización, consciente o no, de la idea neofuncionalista), el de federación (lo cual supondría un paso adelante) o el de estado supranacional (situación inicial de estado único, pero realizada en un territorio mucho más amplio).

Su automatismo le infunde ciertas dosis de irreversibilidad, garantizadas por el método que garantiza el avance y el buen fin del proceso: el pacto implícito entre el liberalismo y el dirigismo.

13ª: El intercambio predomina en la CE sobre la redistribución.

Vista la función ordenadora de las ideas y de los intereses, también demostramos su capacidad estructurante de la integración europea, a través de los ámbitos institucionales o contextos de poder: sector exterior, mercado, estado, empresas y familias.

El proceso de integración, el de creación de esta nueva estructura de poder o de dominación, está regulado en todo momento por los estados, pero tiene mayor influencia del mercado (como contexto de racionalidad y de poder de las empresas y de las familias) que en ningún otro proceso histórico de unión. Es la consecuencia del tipo de intereses y de ideas que han conducido a su construcción racional.

Los principios de intercambio en competencia predominan sobre los de redistribución e incluso sobre los de reciprocidad, los tres ejes sobre los que han girado otras experiencias históricas de integración. Tal es así la competencia se extiende a las propias instituciones como contextos que son de racionalidad de poder. La estructura resultante no podía ser sino marcadamente dinámica.

14ª: Las asimetrías, causa de resistencia y vulnerabilidad.

Los intereses y las ideas, la infraestructura y la superestructura de poder de esta parte del sistema capitalista que es Europa, han puesto en marcha una mecánica cambiante de relaciones de poder ante el exterior (frente a América, Japón o los países del segundo y tercer mundo) como en el interior. Precisamente por tratar en todo momento de evitar las resistencias de cualquier tipo, esa voluntad de poder ya relativamente autónoma (aunque formada en especial por los más poderosos dentro de la CE, Alemania y Francia) dibuja una trayectoria generadora de asimetrías entre los intereses de los actores (o entre las ideas que tengan cada uno de ellos de esos intereses).

Estas asimetrías se registran tanto en el ámbito funcional (capital frente a trabajo), territorial (países frente a países, regiones frente a regiones y sus múltiples combinaciones), institucional (Estado frente a mercado y cada uno de ellos, o los dos, frente a empresas y familias) o redistributivo (beneficios y costes para cada actor). Por afectar a los intereses (o a las ideas acerca de esos intereses), tales asimetrías hacen vulnerable el proceso en la medida en que sean capaces de generar nuevas resistencias y de alterar así su trayectoria.

15ª: Los ciclos de Europa, ciclos de intereses e ideas.

El "avión" de la integración europea es conducido, tal y como hemos descrito, por una especie de piloto automático. Su destino dependerá de los datos que encuentre en su trayectoria, la mecánica de las relaciones de poder de esta nueva forma de dominación que es por todo ello el proyecto europeo --de dominación en todos los ámbitos en que se manifiesta el poder: político, económico, ideológico, cultural, etcétera-- ha perfilado hasta ahora tres etapas.

En la primera, la Europa de Monnet, la del Tratado de Roma, la integración recibe su impulso principalmente de las

necesidades económicas. Con el fin de maximizar intereses supranacionales y con el impulso de las multinacionales, los procesos de toma de decisiones en los que pueden influir los intereses y las ideas son situados paulatinamente fuera del ámbito nacional o estatal.

En ello influye el que los propios gobiernos puedan capitalizar los beneficios como propios y transferir los costes o responsabilidades como ajenos. Por esto y por la propia dinámica del proceso, las resistencias no son muy notables: el propio mecanismo ha limitado las pretensiones y ha contribuido a diluir las resistencias.

El hecho de que las elecciones al parlamento europeo de 1985 fueran aprovechadas por los votantes para expresar su rechazo a los políticos nacionales parece indicar que no eran conscientes del proceso de transformación del poder, ni de la nueva dinámica generada, por lo que carecían de ideas adecuadas sobre cómo representar mejor sus intereses. Además, las demandas de autonomía se estrellaron contra, o fueron compensadas por, los beneficios de la integración. Sin embargo, esta avanza a menor ritmo cuando la economía crece poco y se acelera cuando crece más. La sintonía entre los intereses y las ideas resulta alta.

En la segunda, la Europa de Delors, la del Acta Única o primera reforma del Tratado de Roma, esa sintonía entre los intereses y las ideas se acrecienta. Tal vez los políticos que lo promovieron fueran incapaces de discernir entre los diversos intereses de los capitalistas supranacionales o de sus respectivos capitalistas nacionales o regionales, pero eran capaces de conocer las preferencias de cada capitalista en particular y las necesidades del capitalismo como sistema.

El avance hacia el Mercado Único y la ampliación requieren por primera vez instrumentos políticos (la política de cohesión, que es política de redistribución, y las de medio ambiente y tecnología, donde aparece indirectamente el principio de subsidiariedad), aunque los objetivos fueran completar el mercado interno para sacudirse el miedo al declive tecnológico y la reducida competitividad frente a Japón y Estados Unidos, el gradual deterioro en el plano comercial, los bajos índices de crecimiento, la persistencia del desempleo estructural o el puro y simple sacudirse el espectro del "europesimismo" generado por la crisis económica de los setenta.

El avance del proceso de integración desplaza crecientemente la capacidad reguladora del Estado y la toma de decisiones hacia el ámbito supranacional, en principio sin crear resistencias. Es como si el proceso contribuyera a frenar las demandas hacia el Estado por parte de los intereses nacionales. No sólo se fortalecen tanto o más que en el período anterior las organizaciones subestatales de carácter funcional o territorial, sino que los intereses supranacionales actúan cada vez con mayor autonomía del control estatal. La bonanza del ciclo económico todavía más esas operaciones de resistencia al diluir las resistencias fácticas y potenciales contra el proceso.

En la tercera etapa, la Europa de Maastricht, se registra por primera vez una falta de sintonía entre los intereses y las ideas supranacionales. Con el fin también de potenciar los beneficios económicos, se pretende consagrar la unión monetaria, que implica mayor unión política, al menos en la medida en que lo permiten las resistencias, personalizadas sobre todo en los gobiernos inglés y danés.

Pero la exteriorización de esas resistencias y la necesidad de ratificar esta segunda reforma del Tratado de Roma, conducente a la unión monetaria y a ciertos cambios institucionales dirigidos compensatoriamente a paliar el "déficit democrático" de las instituciones comunitarias, suscita un mayor debate público sobre el proyecto.

Este se concibe cada vez más como un proceso de reestructuración del poder, de cambio de las reglas de juego. De ahí la emergencia de debates como los de la subsidiariedad y la soberanía nacional. Y no sólo hay élites que se suman a la oposición, sino que se confirma una disociación entre los votantes y las élites dominantes en la política, la economía y hasta la formación de la opinión pública.

Esa disociación genera nuevas resistencias que en la cumbre de Edimburgo dan lugar a un nuevo consenso de intereses e ideas, moderando las pretensiones de la unión política y el carácter redistributivo del presupuesto. Ha sucedido que la movilización de los intereses burocráticos era ante el Tratado de Maastricht mayor que la de los económicos y, desde luego, que la de las ideas capaces de ilusionar a la sociedad.

El consiguiente vacío surgido en los mecanismos de regulación del proceso fue acrecentado por la recesión económica y llenado por los intereses y las ideas de carácter territorial o funcional opuestos al avance en la integración o a quienes personifican su dirección.

En cada una de las fases, las presiones hacia lo excéntrico y lo concéntrico pueden observarse en el Estado y en el mercado, los dos principales contextos de racionalidad y de poder que presentamos como hipótesis y que confirma la evolución del proceso de integración europea. En todo momento, salvo durante la disociación registrada entre Maastricht y Edimburgo, se ha registrado un claro compromiso entre el liberalismo y el dirigismo, cuya presencia e influencia como modelos ideológicos e ideales de integración no hace sino confirmar el mayor papel que unos atribuyen al mercado y otros al Estado. Nos reafirman pues en que uno y otro son contextos de racionalidad y de poder. Además, nos muestran que no operaran desde el conflicto, sino desde la cooperación para crear condiciones de competencia e incrementar el poder.

Esas condiciones de competencia tratan especialmente de incrementar las oportunidades y reducir las restricciones del capitalismo europeo, potenciando así sus posibilidades de acumulación. Al fin y al cabo, aparte de que la dinámica de sus

relaciones es la dinámica del mismo proceso de poder, los intereses y las ideas que operan en su contexto pueden variar, pero las tendencias dominantes en ellas son las mismas. El conflicto, en todo caso, se registra entre unos y otros intereses. Tal vez el juego se desarrolla a dos bandas. Pero cada una de ellas enmarca y pone los límites del proceso de integración.

16ª: La probabilidad de la autocracia monetaria.

¿Cual será el modelo resultante de esta reestructuración del poder? Mientras las relaciones de interdependencia dentro y fuera de Europa se han potenciado, las interrelaciones entre economía y política se han hecho más intensas. Los países líderes de la economía mundial tienden a buscar la solución a sus problemas dando prioridad a sus objetivos nacionales.

En este contexto, no podemos vaticinar si el proceso de integración acometido hace cuatro décadas por Alemania, Francia y otros cuatro estados nacionales retornará a original situación de estados separados, a sus reciente estado de confederación, consolide el condominio, alcance la federación o tal vez llegue a ser un supraestado o estado único europeo en el que se disuelvan los anteriores.

Nosotros nos inclinamos por la mayor probabilidad de una opción distinta a las anteriores: la autocracia monetaria. Pero lo importante consiste en ser conscientes de que se ha creado una nueva forma de poder capaz de ordenar el cambio y de afectar a todos los poderes que forman parte del sistema, que no puede ser otro que el capitalista en su conjunto. Ser conscientes de que la existencia del cambio depende en las relaciones sociales de la voluntad de poder.

Como en la Bolsa, tal vez nadie conozca los resultados de mañana, ni siquiera ninguna voluntad individual o social de los participantes los pueda imponer, porque estaría creando las condiciones de la imposibilidad de ese escenario, al autogenerar las resistencias que impedirían el cumplimiento de esa hipótesis. Pero eso no quiere decir que la propia noción de poder contenga las condiciones de su imposibilidad.

La dificultad de predecir su proceso proviene de la existencia de tantos poderes como hombres y organizaciones y de que además se trata en cada caso de procesos dependientes del resto de los procesos. De ahí que lo importante sea conocer las limitaciones de los actores e identificar correctamente los intereses y las ideas que les mueven, aunque ello nos permitirá a lo sumo influir sobre las tendencias estructurales y funcionales de una máquina a la que sólo será capaz de quitarle el piloto automático quien reúna el poder suficiente para organizar el consenso de intereses y de ideas con autonomía de los demás actores poderosos. Quien sea capaz de organizar el pacto.

Desde el paradigma científico de la complejidad y del orden que brota del caos, la aceleración del cambio responde a la expansión del poder y el proceso genera las condiciones para poner en duda otros determinismos ajenos a los intereses y las ideas de los actores y a las reglas cambiantes de su interacción.

7.3.9

Thirty years of ups and downs

EC's real GDP % change from a year earlier

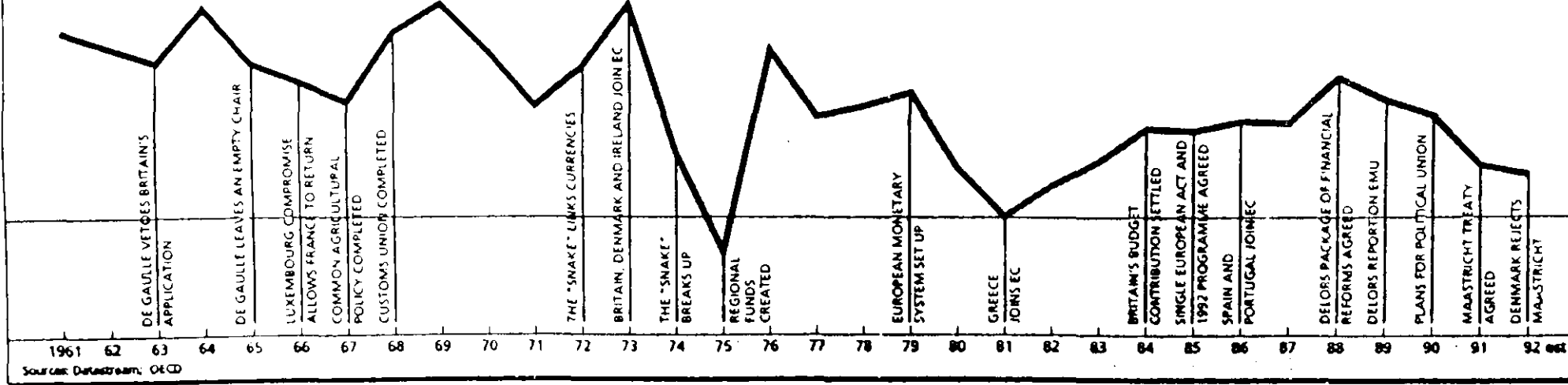
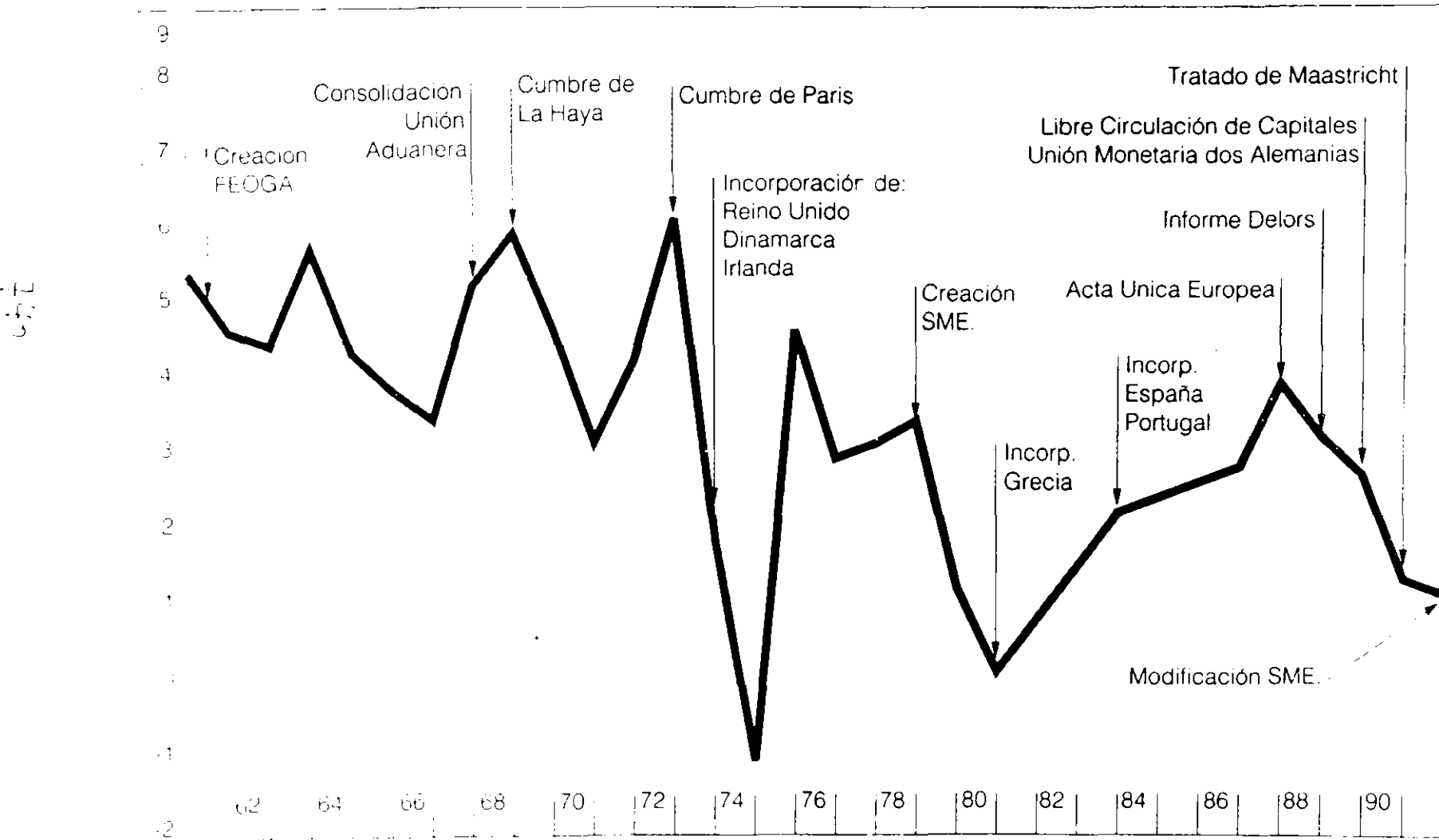


GRAFICO 2
EL CICLO DE LA ECONOMIA EUROPEA (*)
(1961-1992)

Tasa de crecimiento real del PIB



(*) Construcción Unión Aduanera. Consolidación PAC.

ANEXO 1: MOTIVOS PARA UNA APROXIMACIÓN AL PODER DESDE LA ECONOMÍA.

1.Presunción general de importancia.....	743
2.Superar la incomunicación de disciplinas.....	744
3.Aparente olvido por la economía.....	745
3.1.Algunas excepciones.....	751
3.2.Excepciones en España.....	757
4.Creciente atención al tema.....	762
5.Falta de estudios sistemáticos.....	764
6.Necesidad de un enfoque sistémico.....	764

MOTIVOS PARA UNA APROXIMACIÓN AL PODER DESDE LA ECONOMÍA

Los seis motivos o móviles que vamos a ver a continuación para justificar esta aproximación al poder desde la economía parten de una hipótesis más general, que los engloba y explica: la idea de que las relaciones de poder constituyen el principal ingrediente de la estructura social, por lo que también actúan de aglutinante de la estructura económica.

1.Presunción general de importancia.

"Todo lo que sucede y toda intención se pueden reducir a la intención de aumentar el poder", escribió el filósofo Nietzsche. El hecho de que todas las relaciones sociales puedan ser definidas por los poderes que ejercen las partes unas sobre las otras¹ hace del poder un aspecto con alta capacidad explicativa y, por tanto, de enorme utilidad para analizar las interacciones humanas.

No es de extrañar entonces, como dice Ibáñez (1982)², que encontremos reflexiones sobre el tema tan lejos como consigamos remontarnos en la historia escrita de los hombres. Pero también frustraciones.

En 1938, por ejemplo, Bertrand Russell decía que el poder se convertiría "...en el concepto fundamental de las ciencias sociales... de la misma forma que la energía es el concepto

¹Inmaculada Dolores León Santana, en tesis doctoral sobre "Teorías implícitas y relaciones de poder en la pareja: un estudio socio-cognitivo", presentada en mayo de 1989 en el Departamento de Psicología Cognitiva de la Universidad de La Laguna.

²Ibáñez, T, en "Poder y Libertad", Mora, Marcelona, 1982.

fundamental de la física"³. Hoy ese concepto sigue en una posición similar a la que tenía, pues ni siquiera los teóricos de la política --una de esas ciencias sociales-- terminan de alcanzar un consenso que reconozca a las relaciones de poder como el factor más significativo, a juzgar por los estudios de Dahl.

2. Superar la incomunicación de disciplinas

Pese a que el tema del poder ha preocupado desde antiguo a los filósofos sociales --señala Cartwright (1.959)⁴ que recibió una "atención considerable en la era metafísica de la psicología social", como lo demuestra el profundo análisis que realizó Hobbes ya en el siglo XVII--, todavía no ha recibido toda la atención de que es merecedor por parte de la ciencia social, siendo una de sus mayores deficiencias actuales. El aislamiento entre unas y otras disciplinas no sólo parece impedir el progreso de avances útiles para todas ellas, sino que frena el de cada una al entretener a sus teóricos en investigaciones que en nos alejan de aquélla tarea.

Así, por el carácter interdisciplinar del poder no resulta extraño observar que la historia del pensamiento del poder haya sido menos estudiada que, por ejemplo, la del pensamiento económico, político, filosófico o sociológico. Aun cuando el concepto y la presencia del poder abarca esas y muchas más disciplinas, las investigaciones y publicaciones se concentran de alguna forma en la ciencia política y en la filosofía. Pero el concepto de poder se extiende desde las ciencias físicas hasta las ciencias sociales, como veremos en este mismo capítulo.

En el caso de la economía, mientras admitamos que lo social proporciona variables sin las cuales todo lo económico queda huérfano, difícilmente podremos avanzar sobre las solitarias muletas de la economía, noción en la que hasta los economistas ven ambigüedad. Los intentos para superarla han sido múltiples.⁵

³Citado por Anthony T. Cobb en "An episodic model of power: toward an integration of theory and research", *Academy of Management Review*, número 3, volumen 9, 1984, página 482, y por Manuel Alcaide Castro, en "Conflicto y poder en las organizaciones", *Estudios*, Ministerio de trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987, página 189.

⁴"Studies in social power", Ann Arbor, University of Michigan Presss, citado por León Santana en la ya mencionada tesis doctoral.

⁵ Resultan altamente interesantes a este respecto las propuestas de Mario Bunge, páginas 95 y siguientes de "Economía y filosofía", Tecnos, Madrid, 1982. Asimismo, Maurice Godelier, en "Lo ideal y lo material", Taurus Humanidades, Madrid, 1989, propone contar con insticiones y funciones. Sobre esto se han extendido las teorías sobre los costes de trasacción, la agencia, los grupos de interés y el Vittorio Matheu en "Filosofía del dinero", Ediciones Rialp, Madrid, 1990.

La cuestión radica en que, por mucho que acotemos el campo de la especialización, los factores sociales son consustanciales a cualquier forma de actividad económica. Por tanto, cualquier teoría que lo olvide corre el riesgo de alejarse de la realidad, por obra de las exigencias de un mayor nivel de abstracción.

Esta restricción es un "peaje" soportable, además de inevitable para el progreso del conocimiento científico, si el viaje realidad-inducción-abstracción-deducción-realidad lo terminamos en los alrededores, a lo sumo, de la autopista trazada por los hechos que juzgamos verificables y verificados. Pero el problema de la economía consiste muchas veces en que el coche que utilizamos para pasearnos por los acontecimientos que perciben nuestros sentidos y racionaliza nuestra mente carece del combustible adecuado, aunque ello se deba al afán de refinarlo en exceso. En la medida en que los modelos económicos suelen ser uno de los vehículos más utilizados en los viajes de la economía teórica o aplicada, no estaría de más tener presente lo que dicen Atkinson y Stiglitz a propósito de los relativamente "fáciles" estudios empíricos de los gastos públicos: "La historia de la construcción de los modelos macroeconómicos indica que es probable que surjan muchas dificultades en la estimación de un modelo simultáneo plenamente satisfactorio que integre consideraciones políticas y económicas".⁶

Que la economía-ciencia no debe prescindir de estas variables políticas, ni en general de las sociales, ha sido admitido implícitamente por muy diversos pensadores. De ahí la consideración de ésta como ciencia social. Otros la han defendido de forma explícita. O la han relativizado, como hizo Schumpeter⁷ al escribir que los esquemas de la teoría económica derivan de la historia las estructuras institucionales, dentro de las cuales se supone que funcionan, por lo que "todo tratado de economía que no se limite a enseñar técnica en el más estricto sentido de la palabra cuenta con una introducción institucional que pertenece a la sociología más que a la historia económica".

3. Aparente olvido por la economía.

En coherencia con ese esquema, no resulta extraño comprobar que el poder está ausente hasta de "el Schumpeter", cuyo prolijo índice de materias pasa de "población" a "polihístoreos"⁸ Otro manual clásico entre los estudiantes de economía de todo el mundo, "el Samuelson", sólo habla del "poder de mercado", "poder

⁶En "Lecciones sobre economía pública", Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1988, página 427.

⁷Página 56 de su ya citada "Historia del Análisis Económico".

⁸ "Historia del Análisis Económico", Ariel, Barcelona, página 1370.

de monopolio", "equilibrio de los poderes fiscales" y "poderes monetarios del Estado"⁹. Una agradable aunque breve excepción la aporta el manual de Heilbroner y Thurow "Economía", que dedica nueve páginas al epígrafe "empresas y poder", naturalmente sólo para resumir el debate sobre el monopolio¹⁰. En España, las ausencias son aún más llamativas. La "Historia de las doctrinas económicas", de Lucas Beltrán, siendo una de las más actualizadas¹¹, sólo se refiere, aunque en varias de sus páginas, al "poder compensador" de Galbraith.

En economía, no hay razón para descartar que tanto los individuos como los grupos lucharán para mantener su posición, que ese poder se utilizará para mejorar las oportunidades de uno mismo en el "juego" económico, y que esos esfuerzos se harán para obtener poder e influencia de las fortalezas económicas, sin que ello implique que se limiten al campo tradicionalmente acotado como propio por el análisis económico.

Por esta razón, el poder debería ser un tema muy recurrido en los estudios económicos tanto de naturaleza teórica como aplicada. Sin embargo, si observamos todo lo que se ha escrito sobre economía teórica en los últimos cien años, se puede comprobar que hay una extraña ausencia en cuanto al tratamiento del poder¹². Unidades de mayor o menor homogeneidad --empresas o casas-- se mueven en unas condiciones tecnológicas y de mercado e intentan mejorar su economía dentro de los márgenes que imponen esas condiciones. Este modelo ha sido explorado en gran detalle por la ciencia económica moderna y se han descubierto descubrimientos muy importantes en cuanto al funcionamiento de los mecanismos del mercado. Pero habrá personas que utilizarán el poder para alterar el propio mecanismo; ese poder desigual podrá influenciar en gran medida el resultado de las operaciones del mercado; esas personas se esforzarán en conseguir el poder económico tanto como el bienestar económico: este hecho ha sido ignorado durante mucho tiempo¹³.

⁹"Economía", Paul A. Samuelson/William D. Nordhaus, McGraw Hill, 13 edición, Madrid, 1990.

¹⁰Heilbroner, Robert L., y Thurow, Lester C., "Economía", Prentice-Hall Hispanoamericana, 7ª edición, 1987, páginas 482 a 491.

¹¹Teide, Madrid, 1989.

¹²Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, Middlesex, 1971, página 7.

¹³ La apasionada queja del sociólogo Americano, Robert S. Lynd, hecha hace más de un cuarto de siglo, todavía se puede aplicar hoy en día sin haber perdido fuerza. En una introducción a Brady (1943, p.6), escribió:

"Si la gente común americana - las cuatro quintas partes de la nación que son la clase trabajadora y los pequeños empresarios -

Es una laguna todavía general cuando van a cumplir los setenta años de que Max Weber se nos introdujera en el estrecho vínculo entre poder y economía¹⁴. No han sido estos setenta años, desde luego, buenos tiempos para la economía sociológica o de la socio-economía, aunque ahora vuelva a plantearse hasta en ambientes académicos el florecimiento de una escuela internacional así llamada¹⁵. Entre tanto, antes de que Marshall dejara a la economía sin su adjetivo "política", en Alemania se extendió el término "economía social", aunque los esfuerzos de Max Weber fueron insuficientes para que arraigara. Recientemente, algunos economistas contemporáneos, como Mario Bunge¹⁶, han ido más allá, al considerar lo social como una condición necesaria para hacer economía-ciencia. Entre los españoles ha destacado en esta línea el estructuralista José Luis Sampedro, quien atribuye

desconocen el lenguaje del poder, es casi tan malo como con los expertos, los científicos sociales profesionales, a quien la sociedad apoya porque parecen saber acerca de las instituciones humanas. Según señala el Dr. Brady, no supone ningún problema el que un montón de científicos que exploran sus campos para encontrar problemas importantes para investigar hayan dejado sin explorar el problema de la organización y la política del poder de los grandes negocios. Para la mayoría, los científicos sociales contemporáneos todavía mantienen una moral optimista a lo Marshall, hacia el mundo cambiante de los negocios. Tampoco ayuda el hecho de que la ciencia económica obtiene sus datos de los supuestos y los conceptos de un sistema concebido no en términos de cosas como el "poder", sino un proceso mucho más "blando" como puede ser el equilibrio automático del mercado"

¹⁴Weber, Max, en "Economía y Sociedad", FCE, México, 1944, página 695, dice textualmente: "Como ocurre en otras formas de poder, en la dominación no existe de ningún modo una tendencia exclusiva o siquiera constante, por parte de los beneficiarios, a perseguir intereses puramente económicos o a ocuparse preferentemente de bienes económicos. Mas la posesión de bienes económicos y, por consiguiente, de poder económico, es con frecuencia una consecuencia, y muchas veces una consecuencia deliberada, del poder, así como uno de sus más importantes medios (...) En la mayoría de sus formas, y justamente en las más importantes, ocurre hasta cierto punto que la manera de utilizar los medios económicos para conservar la dominación influye de modo decisivo sobre la estructura de ésta. Además, la mayor parte de las comunidades económicas, y entre ellas justamente las más modernas e importantes, muestran una estructura de este tipo".

¹⁵Ver artículo aparecido al respecto en "Financial Times" y "Expansión" a finales de abril.

¹⁶"Economía y filosofía", en edición y páginas ya citadas.

tres niveles a lo económico (Discurso de un metaeconomista).¹⁷

Pero las excepciones siguen confirmando la regla, según ha puesto de manifiesto Alvin Toffler en "El cambio del poder", pese a que esta obra es un plagio descarado de la sistematización recogida en la "Anatomía del poder" de Galbraith¹⁸. Los economistas que abogan por el mercado libre, como Milton Friedman, tienden a representar la economía como una máquina impersonal de oferta y demanda, y se desentienden del papel jugado por el poder en la creación de riqueza y de beneficios. O suponen, con ingenuidad, que todas las luchas por el poder se anulan entre sí y no afectan a la economía. Desde el otro bando, los economistas radicales hablan mucho de temas tales como el excesivo poder de las empresas para moldear las apetencias de los consumidores, o del poder de los monopolios y oligopolios para fijar los precios. Atacan el cabildeo corporativo, las aportaciones a las campañas y los métodos menos respetables que, a veces los defensores de los intereses empresariales usan para oponerse a la reglamentación de la seguridad e higiene en el trabajo y de la conservación del medio ambiente, a la fiscalidad progresiva y a temas similares. Incluso los activistas obsesionados con limitar el poder empresarial equivocan (y subestiman) el papel dentro de la economía. Detrás de muchas de sus críticas parece que se encuentra al acecho la idea implícita de que el poder es algo extrínseco a la producción y a los beneficios (Toffler, 1990)¹⁹.

Hasta las ciencias más "sociales" se olvidan con frecuencia del fenómeno del poder, o al menos no parten de una comprensión del mismo. Los historiadores contemporáneos, por lo general, están en esa tesitura, salvo los de la sociología histórica o historiografía sociológica, como Michael Mann o Hanan Arendt. Sin estas excepciones, los historiadores, que se ocupan primordialmente de representar lo social, tienden a dividir la realidad en cuatro grandes ámbitos o instancias (política/ economía/ derecho/ religión) y a obviar las interrelaciones que genera el fenómeno del poder. Menos mal que el aislar una de otra

¹⁷Fundación Banco Exterior, Madrid, 1987, página 7.

¹⁸En más de 700 páginas sólo le dedica cinco líneas para decir que él ha tratado "constantemente de incluir el poder en la ecuación económica". "El cambio del poder", Alvin Toffler, Plaza & Janés, Madrid, 1990, página 54. Pero Galbraith, además de haber escrito a principios de los años ochenta "La anatomía del poder", Plaza & Janés 1984, se había ocupado antes del tema en numerosos artículos y en sus libros "El capitalismo americano", Alianza; "La sociedad opulenta", Planeta Agostini, 1985, y "Memorias", Grijalbo.

¹⁹"El cambio del poder", en página ya citada.

instancia carece de sentido para otros²⁰. El problema radica en llegar a dar con las relaciones más significativas y, sobre todo, con su estructura. Los caminos podrán ser muy diversos. Pero la meta inevitable del análisis de lo económico pasa por la organización social.

En cuanto a la economía, ya dijo Pitágoras que "el poder reside cerca de la necesidad". Su estudio por nuestra ciencia quedaría plenamente justificado por la misión que generalmente se le encomienda --al decidir qué producir, cómo y para quién; es decir, al asignar y al distribuir-- de administrar la escasez de recursos para sobreponerse a la necesidad, pues --en palabras de Adam Smith-- "ninguna sociedad puede florecer y ser feliz donde la mayor parte de sus miembros son pobres y miserables"²¹

El propio Smith prestó más relevancia al poder que muchos de quienes tras él se han llamado economistas, liberales o economistas liberales: "El poder y las riquezas --escribió en "Theory of Moral Sentiments"²²-- son máquinas enormes y operativas, inventadas para producir unas cuantas comodidades insignificantes para el cuerpo... las cuales, a pesar de todos nuestros cuidados, pueden romperse en pedazos y aprisionar entre sus escombros a su infortunado poseedor". Y nada menos que decía esto pocos párrafos antes de su primera referencia a la Mano Invisible, la manera inmortal con la que designó el resultado benigno impuesto a los humanos por la benéfica divinidad nacida del propio interés y sus efectos en aras de la necesaria cooperación social.

Dos siglos después, en economía, como en otras disciplinas, está poco estudiado el concepto, la naturaleza o el balance de poder, ni siquiera como puntos de partida para trazar estrategias de influencia en las decisiones de los demás o para alterar las condiciones o recursos que hacen a una persona más poderosa que a otra.

Salvo al abordar los temas relativos al Gobierno, a la competencia o al monopolio, y en esos casos hasta parcialmente,

²⁰"Una sociedad sólo puede explicarse en tanto que está constituida por un conjunto estructurado de relaciones, y no es posible explicación real alguna si no se considera a esta sociedad en su totalidad", dice Alain Guerreau en "Relaciones de poder, de producción y de parentesco en la edad media y moderna", C.S.I.C, Madrid 1990, página 461.

²¹"Gran enciclopedia", Ediciones Giner, Madrid, 19867, página 1.290.

²²Páginas 182-183, citado por Heilbroner en "Naturaleza y lógica del capitalismo", Ediciones Península, Barcelona, 1990, página 46.

los economistas han eludido plantear como significativas las relaciones de poder. Pero derivar de ello que la economía no ha tenido en cuenta suficientemente la presencia del poder sería confundir apariencia y realidad, para cuya separación Marx se encomendaba a la ciencia.

Lo que no se ha planteado la economía ha sido el poder en su globalidad. Paradójicamente, cuando la inmaterialidad domina en los sectores de servicios, cuando estos sectores aportan a las economías desarrolladas más de la mitad de su producción y de su ocupación de la fuerza de trabajo, tanto los economistas que se ocupan de la parte positiva de esta ciencia, como especialmente quienes trabajan en la economía normativa, suelen desatender el papel de las ideas.

Así, aunque abunden las referencias de pasada²³, uno de los aspectos menos investigados del poder desde la economía es el

²³"Knight anticipó claramente el consejo de Percy Bridgeman a los científicos sociales en el sentido de que "el problema principal para el entendimiento de las acciones de los hombres consiste en entender cómo piensan: cómo funciona su mente(1955, página 450", dice Williamson en "Las instituciones económicas del capitalismo", Fondo de Cultura Económica, 1989, página 14. Asimismo, en las últimas páginas de su "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero", Keynes afirma que "las ideas de los economistas y de los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad, el mundo está gobernado por poco más que esto. Los hombres prácticos, que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto... Estoy seguro de que el poder de los intereses creados se exagera mucho comprado con la intrusión gradual de las ideas. No, por cierto, en forma inmediata, sino después de un intervalo... Pero, tarde o temprano, son las ideas y no los intereses creados las que presentan peligro, tanto para mal como para bien". Le cita en "La base ideológica de la realidad económica española", "España, Economía", Espasa-Calpe, Madrid, 1989, página 957, Juan Velarde Fuertes, quien se extiende sobre este particular en su "Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo XX", Editora Nacional, 1974, Madrid). Así, al presentar el capítulo final desde la página 39, Velarde dice: "Los grupos de presión gustan de tener sus portavoces con alto prestigio científico. No se dan cuenta que resulta imposible ser el primogénito y comerse las lentejas. Por eso creo es obligación de los que buscamos, ante todo, la verdad científica desenmascarar el contrabando que se nos pretende introducir". Keynes y Velarde se sorprenderían al leer "Notas para una sociología de la elite de poder ministerial en la transición (1975-86), de José Manuel Cuenca Toribio y Soledad Miranda, quienes demuestran "con patencia la falta de fundamentación teórica, de sólido bagaje cultural, de nuestra elite política más reciente", en "Homenaje al profesor Sampedro", Fundación Banco Exterior, Madrid, 1987, página 117.

ideológico. En efecto, los economistas suelen eludir todo lo que se refiere a los discursos económicos y sociales generados para analizar, explicar, prescribir o predecir lo que deben ser o serán las relaciones entre las personas, así como su incidencia en el funcionamiento individual, interpersonal y colectivo.

Cuando pasa por sus mentes la sombra de alguna idea, por emplear la imagen de Manuel Azaña, muchos economistas tardan en admitir la insuficiencia de analizar el marco teórico y coyuntural en que nace y evoluciona esa idea, por mucho que afecte al trabajo, al capital, al Estado o a las relaciones con el sector exterior. Les cuesta demasiado investigar también la estructura que la alienta y el cambio estructural que motiva, al afectar de forma destacada a las formas de organizar la producción, a la apropiación y distribución del producto, e incluso hasta el reparto de la propiedad, así como a la propia concepción de la misma a través del conjunto de normas o valores sociales que condicionan su ejercicio. Les cuesta entrar, en fin, en el campo de las relaciones y estructuras de poder capaces de ayudarnos a entender, explicar y predecir acontecimientos, comportamientos económicos y hasta sistemas de organización económica y social como el capitalismo o el socialismo, difíciles de comprender sin una consideración del poder.²⁴

3.1.Excepciones generales.

La elección del poder o de las relaciones de poder entre el conjunto de los factores sociales que ayudan a explicar la realidad sí tiene numerosos y autorizados respaldos en disciplinas que han terminado por influir en la economía teórica y práctica, en la normativa y en la positiva. Los nombres de algunos de ellos están estampados en las mejores páginas de la economía, pese a ser considerados ciertamente como intrusos por la mirada estrecha de no pocos economistas.

Además de los ya citados, Marx, Pareto, Weber, Veblen, Polanyi, Galbraith y Boulding han sido algunas de las notables excepciones en aproximarse desde la economía al poder en su conjunto. Otros muchos nombres quedan para más adelante, al igual que un resumen en perspectiva de lo que aportaron aquéllos, aunque por lo general fuera de forma tan desarticulada y carente de confluencia en una teoría aplicable a la economía como los políticos para la política o los sociólogos para la sociología.

La voz de esos precursores sirvió para iniciar escuelas dentro y fuera de la economía. Había entre ellos desde padres de la sociología (la lista resultaría extensísima, sobre todo si incluimos a socialistas utópicos y utilitaristas) hasta fundadores de lo que sería uno de los movimientos político-intelectuales más poderoso y cambiante de la historia de la humanidad (Marx y Engels descubrieron que el capital es que no era una cosa, sino una relación social de poder, si bien apenas

24 .

prestaron atención al concepto de poder), pasando por historicistas e institucionalistas, y más recientemente toda una lista de Premios Nobel, como la formada por teóricos de la elección pública o colectiva. Todos ellos y muchos más se han referido desde diferentes perspectivas a esta influencia del poder o a su ejercicio.

Otros podrán formar también escuelas en el futuro. No faltan valores para ello entre casos como los de Mancur Olson²⁵ y, en menor medida y sin tanto carácter sistemático, quienes se han planteado en los últimos años los horizontes del capitalismo una vez terminada la guerra fría, como Lester Thurow²⁶, Michel Albert²⁷ y, anteriormente, los más numerosos especialistas en la pérdida de liderazgo de Estados Unidos, como Paul Kennedy, el ya citado Olson, John A. Hall, David P. Caleo, Paul Krugman, Robert L. Heilbroner y Arthur M. Schlesinger Jr²⁸, por supuesto. "El capitalismo", escribía éste en 1985, siendo director de Economía de la New School de Nueva York, "es el régimen del capital, la forma de liderazgo, que encontramos cuando el poder toma el aspecto de dominación, de los que controlan el acceso a los medios de producción sobre la gran mayoría que debe ganarse un "empleo", el sustitutivo capitalista del derecho tradicional del campesino a consumir una parte de su propia cosecha."²⁹

Pero seguirán siendo considerados como intrusos por ciertos economistas, si de repitiera lo ocurrido con algunos exponentes de la línea central de la economía académica tradicional. Alguien volvería a decir que "siempre ha habido escuelas importantes, corrientes paralelas e intrusos que le han concedido el mayor peso al problema del poder y a la interacción entre los elementos económicos y de poder", pero sin mayor trascendencia³⁰. Siempre ha sido pequeño el efecto que han causado los escritos no ortodoxos en la formulación de preguntas y respuestas en la

²⁵ En "Lógica de la Acción Colectiva" y "Auge y caída de las naciones", ambos libros traducidos al castellano y publicados por Ariel.

²⁶Thurow, Lester, en "La sociedad de suma cero", Orbis, Barcelona, 1988, y más recientemente en "Head to head: the coming economic battle among Japan, Europe, and America", William Morrow and Company, New York, 1992.

²⁷Albert, Michel, "Capitalismo contra capitalismo", Paidós, Barcelona, 1992.

²⁸Schlesinger Jr, Arthur, "Los ciclos de la historia americana", Alianza Editorial, Madrid, 1988.

²⁹Heilbroner, Rober, L., "Naturaleza y lógica del capital"..... página 44.

³⁰Rothschild, K.W (Ed.), "Power in economics: Selected Readings", Penguin Books, 1971, página 14.

economía tradicional, por los motivos que analizaremos en su momento, aunque anticipamos que no excusar por más tiempo a quienes en todo momento podían haber escuchado las voces sobre la importancia del poder. Claro que ese escaso eco de las relaciones de poder no hace sino constatar la separación entre la economía-ciencia y la economía actividad, constatable por parte de todo aquel a finales del siglo XX siga asuntos como la política económica o el management empresarial, donde los asuntos del poder han incrementado su peso habitual con libros como los de Kenichi Ohmae ("El poder de la triada"³¹) o Henry Mintzberg ("El poder en la organización"³²)

Hasta cierto punto, el trato arrogante de los intrusos ha sido justificado por el hecho de que gran número de ellos prestaron muy poca atención al funcionamiento de los mecanismos económicos, así como a los límites impuestos a la adquisición y ejercicio del poder. Pero en otras ocasiones uno tenía que defenderse duramente de su influencia, como relató en 1914 Böhm-Bawerk³³. Claro que estos defectos son insuficientes para explicar de forma completa la inmunización de la teoría tradicional contra los importantes problemas surgidos en la literatura no oficial.

Uno de los escasos trabajos generales sobre el poder y la economía es el de "Poder y Ética en una sociedad de negocios", de los Selekman³⁴. Después aparecerían varios textos con menor fortuna. De ahí que, a principios de los años setenta, el editor de "Power in Economics", K.W. Rothschild, se planteara el considerar la ignorancia todavía imperante en ese frente y "dirigir la atención del lector hacia algunos autores (y alguno de sus escritos) que hayan destacado en la comprensión de las interrelaciones de poder económicas"³⁵. Aún así, apenas reunía docena y media de textos con enfoques de lo más varipinto sobre las relaciones entre el poder y otra tantas perspectivas muy particulares: el mercado (Walker), los efectos de la dominación (Perroux), un intento de medición (Harsanyi, el monopolio bilateral (Pen), la distribución del ingreso (Preiser), la influencia en los negocios (Lynch), la jerarquía en los negocios (Brady), la tecnoestructura (Galbrith), los managers (Pen), la

³¹Ohmae, Kenichi, "El poder de la triada", McGraw-Hill, Madrid, 1991.

³²Mintzberg, Henry, "El poder en la organización", Ariel, Madrid, 1992.

³³Böhm-Bawerk, Eugen, "Macht oder ökonomisches Gesetz?", traducido como "Control or Economic Law?", Libertarian Press, 1962.

³⁴Selekman, Sylvia K., y Benjamin M., "Poder y Ética en una sociedad de negocios", McGraw Hill, 1956.

³⁵Rothschild, K.W., "Power in Economics", Harmondsworth, Penguin, 1971.

alta dirección (Wilson y Lupton), los intereses personales (Ulmer), el poder compensador (Hunter), el colonialismo (Baran), los mecanismos del neoimperialismo (Balogh) y Cuba (Adler-Karlsson).

Por supuesto, Marx intentó en todo momento estudiar el proceso social como un todo y su especial interés por las leyes económicas sólo sirvió para revelar las relaciones sociales y de poder conectadas con ellas. Pero ni él ni sus seguidores llegaron a formular una teoría global y sistemática del poder, ni siquiera del poder económico, aunque han sido durante mucho tiempo los que más cerca han estado. Todos los clásicos marxistas muestran este amplio marco en el cual puede apreciarse la interdependencia de las relaciones de poder sociales y económicas. Además de los textos del propio Marx y de Engels --por ejemplo, "El manifiesto comunista"³⁶, "El origen de la familia, la propiedad privada y el estado" (Engels³⁷) y, por supuesto, "El Capital" (Marx³⁸)--, deberíamos mencionar "Capital financiero" (Hilferding³⁹), "La Acumulación de Capital" (Rosa Luxemburg⁴⁰) e "Imperialismo, el Estado más Avanzado de Capitalismo" (Lenin⁴¹). Otros autores recientes seguidores de las tesis marxistas fueron Sweezy⁴², Baran⁴³ y Dobb, con su "Economía, Política y Capitalismo"⁴⁴.

También fuera del grupo marxista podemos encontrar una serie de autores no satisfechos con la visión de los procesos económicos como algo regido exclusivamente por los mecanismos de mercado, sin referencia alguna a las cuestiones sociales y de

³⁶Marx, Karl, y Engels, Friedrich, "Manifiesto comunista", México, Compañía General de Ediciones, 1970.

³⁷Engels, Friedrich, "Obras escogidas", Buenos Aires, Editorial Cartago, 1957.

³⁸Marx, Carlos, "El capital", México, Fondo de Cultura Económica, 1979.

³⁹Hilferding, Rudolf, "El capital financiero", Madrid, Tecnos, 1963.

⁴⁰Luxemburg, Rosa, "la acumulación del capital", México, Ediciones Grijalbo, 1967.

⁴¹Lenin, Vladimir Ilich Ulianov, "El imperialismo, etapa superior del capitalismo", en "Obras Completas", tomo XXIII, Buenos Aires, Cartago, 1969-1970.

⁴²Sweezy, Paul M., "Teoría del desarrollo capitalista", México, Fondo de Cultura Económica, 1977.

⁴³Baran, Paul A., y Sweezy, Paul M., "Monopoly Capital", Monthly Review Press, 1966, páginas 256-279.

⁴⁴Dobb, Maurice H., "Economía, política y capitalismo", México, Fondo de Cultura Económica, 1974.

poder relacionadas con ellos. Si bien en muchos casos estaban bajo influencia marxista, estos escritores parten de diferentes premisas metodológicas e ideológicas. Lo que tienen en común es la intención de obtener un análisis integrado de los procesos económicos, sociales y políticos.

Entre los que de ese grupo proceden del campo económico (otros corresponden al sociológico) habría que citar necesariamente a Veblen con su "Teoría de la Clase Ociosa"⁴⁵ y otros dos libros menos conocidos ("The Theory of Business Enterprise", Scribner, 1904 y "The Vested Interests and the Common Man, Kelley, 1964). También merecen ser destacados Hobson, por su "Imperialismo"⁴⁶ y Schumpeter, con "Capitalismo, Socialismo y Democracia"⁴⁷ e "Imperialismo y clases sociales"⁴⁸. También se tratan diversos aspectos del poder en modernas interpretaciones del desarrollo capitalista, tales como las de Galbraith⁴⁹, Strachey⁵⁰, y Shonfield⁵¹.

En cuanto a los sociólogos que han prestado una especial atención a los aspectos económicos de las relaciones de poder, además de la ya citada y preclara obra de Weber⁵², el más antiguo y documentado entre los planteamientos generales del tema. También merece mención aparte Mills, por su "La Élite de Poder"⁵³.

En algunas ramas especializadas, como la empresa, los problemas del poder son más evidentes, por lo que le han atribuido de alguna manera mayor atención sectorial. La

⁴⁵Veblen, Thorstein, "Teoría de la clase ociosa", México, Fondo de Cultura Económica, 1966.

⁴⁶Hobson, J.A., "Imperialism", Allen & Unwin, 1948.

⁴⁷Schumpeter, Joseph A., "Capitalismo, Socialismo y democracia", Madrid, Aguilar, 1968.

⁴⁸Schumpeter, Joseh A., "Imperialismo y clases sociales", Madrid, Tecnos, 1965.

⁴⁹Galbraith, John K., "American Capitalism: The Concep of Countervailing Power", Noston, Houghton Mifflin, 1952, y "El nuevo estado industrial", Barcelona, Orbis, 1980.

⁵⁰Strachey, J., "Contemporary Capitalism", Gollancz, 1956.

⁵¹Shonfield, A., "Modern Capitalism", Oxford University Press, 1965.

⁵²Weber, Max, en "Economía y Sociedad", FCE, México, 1944.

⁵³Mills, C. Wright, "La Élite de Poder", México, Fondo de Cukltura Económica, 1973.

localización del poder en la empresa moderna, con su división entre administradores y propietarios, ha sido objeto de numerosas controversias. Entre los pioneros a los que seguirían miles de aportaciones a una literatura que no cesa, la contribución clásica se centra en Berle y Means, con "La empresa moderna y la propiedad privada"⁵⁴. Posteriores contribuciones son, entre otras, "Poder sin Propiedad", de Berle⁵⁵, y "La Revolución Empresarial en América", de Means⁵⁶. Los exponentes del pseudo-individualismo en el pensamiento económico, que no dudan en identificar a los actuales gigantes del mundo de los negocios con el clásico capitalista emprendedor en lo que es refiere a su comportamiento externo, son duramente criticados por Clark, quien defiende la necesidad de un análisis cuasi-político de las entidades económicas⁵⁷, igual que Berle⁵⁸, que considera las grandes empresas como organizaciones cuasi-políticas. El resultado de los procesos de decisión en las empresas no puede verse como algo independiente de las influencias de la estructura ni puede ser formulado como un simple principio aceptado desde un punto de vista teórico. Un cambio en la estructura de poder de los componentes económicos puede afectar de manera decisiva a sus políticas.

Donde siempre se ha tenido muy en cuenta la desigualdad de las posiciones de poder económicas y políticas ha sido en el estudio de las relaciones económicas internacionales. Un precursor fue Hirschman⁵⁹, con "Poder Nacional y la Estructura de Comercio Exterior". Asimismo, Myrdal hizo un gran esfuerzo para resaltar la incapacidad de un estudio meramente económico para tratar los problemas del desarrollo, tal y como se demuestra en "Teoría Económica y Regiones Subdesarrolladas"⁶⁰ y en su

⁵⁴Berle, Adol A. Jr., y Means, Gardiner C., "The Modern Corporation and Private Property", New York, Harcourt, Brace & World, 1968, copyright by McMillan Co., 1932.

⁵⁵Berle, Adolf, "Poder sin Propiedad", Harcourt, Brace & World, 1959.

⁵⁶Means, Gardiner, "The Corporate Revolution in America", Crowell-Collier, 1962.

⁵⁷Clark, "Economic Institutions and Human Welfare", Knopf, 1957, página 228.

⁵⁸Berle, Adolf, "The Twentieth-Century Capitalist Revolution", Harcourt, Brace & World, 1957.

⁵⁹Hirschman, Albert O., "Poder Nacional y la Estructura de Comercio Exterior", University of California Press, 1945, incluido junto con otros ensayos en "De la economía a la política y más allá", México, Fondo de Cultura Económica, 1984.

⁶⁰Myrdal, Gunnar, "Economic Theory and Underdeveloped Regions", Duckworth, Londres 1957, obra conocida en Estados Unidos por "Rich Lands and Poor", Harper & Row, 1957.

monumental "Drama Asiático"⁶¹. La lista posterior --en parte ya citada en capítulos anteriores-- sería interminable, aunque no se debe cerrar sin mencionar a Aron, Morgenthau, Wallerstein o al húngaro Simai⁶².

También existe una extensa literatura en lo referente a monopolios (Hunter 1969) y uniones comerciales (McCormick y Smith 1968), que ha sido tradicionalmente relacionada con los problemas de poder.

3.2.Excepciones en España.

En España, no sólo han sido sensibles los reformadores ilustrados o regeneracionistas, y después hacendistas como Bernis o Flores de Lemus, aunque sus más o menos brillantes sugerencias carecen de una consideración analítica sobre el concepto y fenómeno que nos ocupa. La presencia del poder como una variable relevante ha merecido ser detectada también, entre otros economistas contemporáneos, por Fabián Estapé, quien escribió lo siguiente:⁶³ "La organización social, en sus diversas manifestaciones y concreciones históricas, en todos los tiempos y en todos los lugares, percibe la necesidad imperiosa de la actuación colectiva y de la inserción de los problemas económicos dentro del esquema de las actuaciones revestidas de actos de poder, de decisiones con capacidad de obligar".

Otras excepciones honrosas y precursoras de la sensibilidad por la importancia del poder la han proporcionado en la economía española Juan Velarde ⁶⁴, Ramón Tamames ("La oligarquía

⁶¹Myrdal, Gunnar, "Asian Drama", Twentieth-Century Fund and Penguin books, 1968.

⁶²Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990.

⁶³En su "Introducción al pensamiento económico. Una perspectiva española", Espasa-Calpe, Madrid, 1990, página 12.

⁶⁴ Velarde, Juan: Bases ideológicas de la economía española (España, Espasa- Calpe); Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo XX, Madrid, Editora Nacional 1974: Historia de los precursores de los estudios de ciencias económicas en España, Economistas, 2 (1983): La organización del capitalismo corporativo español, Papeles 21 (1984): Economistas: los primeros pasos, Economistas, 25 (1987), y Velarde, García Delgado y Pedreño (Compiladores): El sector exterior de la economía española, doce estudios, Economistas-libros, Colegio de Economistas, Madrid, 1988. En "Sobre la decadencia económica de España", Tecnos, Madrid, 1967, pág 283, se refiere a dos importantes trabajos sobre los grupos de

financiera en España", "Los monopolios en España" y "La lucha contra los monopolios")⁶⁵, José B. Terceiro ("Los centros de poder en el mundo actual")⁶⁶, José Víctor Sevilla Segura ("Economía política de la crisis española"⁶⁷), Juan Muñoz ("El poder de la banca en España")⁶⁸, Carlos Moya ("El poder económico en España")⁶⁹ y de forma esporádica Enrique Fuentes Quintana⁷⁰, entre otros.

Más recientemente, se ha interesado por aspectos específicos

presión: el Plaza Prieto sobre la industria de la remolacha y el de Cerrolaza sobre la vivienda.

⁶⁵Tamames, Ramón, "La oligarquía financiera en España", Madrid, Planeta, 1977; "La lucha contra los monopolios", Madrid, Tecnos, 1966, y "Los monopolios en España", Madrid, ZYX, 1968.

⁶⁶ Terceiro, José B, "Los centros de poder en el mundo actual",....., pag 589 a 623. El mismo profesor demuestra una alta sensibilidad por el papel de las instituciones en "Estructura Económica: Teoría General y Técnicas Básicas", Editorial Pirámide, Madrid, 1976.

⁶⁷ Sevilla Segura, José Victor, "Economía política de la crisis española", Crítica, Grijalbo, 1985, Madrid.

⁶⁸ Juan Muñoz, "El poder de la Banca en España", Zyx, Madrid, 1969.

⁶⁹ Moya, Carlos: "El poder económico en España (1939-1970)", Tucur Ediciones, Madrid, 1975.

⁷⁰ Fuentes Quintana, Enrique, se ha hecho eco en numerosas ocasiones de la preocupación de economistas extranjeros de primera fila por la influencia del poder en aspectos como la estructura arancelaria o empresarial. Así, en línea con Stigler (Stigler, George, J, "Rhe theory of economic regulation", The Bell Journal od Economics and Management Science, Vol. 2, nº 1, Spring 1971, pág 3, citado por José B. Terceiro, págs 607-608), escribió: "Con su poder de prohibir u obligar, con su poder de gastar o de gravar, con su poder de emitir dinero o de retirarlo, el Estado puede, si quiere, sostener o hundir a empresas y empresarios". Más original y profuso es el papel que Fuentes Quintana atribuye a las relaciones de poder a la hora de formar la estructura del ingreso y del gasto público, para ilustrar lo cual resultan básicas sus siguientes obras: "Criterios de reparto de la carga tributaria y la ideología de las reformas", en Anales de Economía y Derecho Financiero, y Hacienda Pública número 41 de 1961; Información Comercial Española (ICE) de 1964, número especial dedicado a la reforma (ver también Gabriel Solé y reforma Fernández Villaverde); Discurso de ingreso a la Academia de Ciencias Morales y Políticas (Fies); "El desarrollo económico de España", Revista de Occidente, Madrid, 1963, y número dedicado a Bernis por el FIES.

del poder en la empresa algún que otro joven economista ligado al Banco de España, caso de Cristina Mazón por su estudio sobre los beneficios y el poder de mercado⁷¹, o de Julio Segura, por sus últimas intervenciones desde la Fundación Empresa Pública sobre el papel del poder en estas compañías.

Desde la teoría económica, merecen especial consideración por su originalidad reflexiva en torno al fenómeno del poder los ejemplos de David Anisi⁷² y Jesús Huerta Soto⁷³.

También en España y sobre temas económicos, aunque desde otras perspectivas, numerosos libros de divulgación periodística han llamado la atención sobre el fenómeno del poder. A descripciones de cariz burocrático como la realizada en los años sesenta por Joaquín Bardavio⁷⁴ se han sumado en los años ochenta relatos ágiles y amenos que el "Asalto al poder" y otras obras posteriores de Jesús Cacho o "El dinero del poder", de los también periodistas Herrera y Tijeras. En otros relatos más cerca de la política que de las prácticas, valores y costumbres de carácter económico, han destacado los libros de Graciano Palomo y de Juan Luis Galiacho, vehículos de intuiciones o sugerencias sobre el poder. Con similar fijación por el fenómeno del poder y mayor afán documental y descriptivo que propósitos sistemáticos, otros se han centrado últimamente en el poderoso papel de los medios de comunicación (casos de Enrique Bustamante⁷⁵ y de José Cavero⁷⁶), en línea con la atención prestada en otros países, y en especial por las obras de los norteamericanos Edward Scharff⁷⁷ e Irving Wallace⁷⁸. Además de los intentos registrados desde otras disciplinas ---varios

⁷¹Mazón, Cristina, "Márgenes de beneficio, eficiencia y poder de mercado en las empresas españolas", Madrid, Servicio de Estudios Banco de España, documento de trabajo número 9204.

⁷²Anisi, David, "Jerarquía, mercado, valores", Alianza, Madrid, 1992.

⁷³Huerta Soto, Jesús, "Socialismo, cálculo económico y función empresarial", Unión Editorial, 1990.

⁷⁴Bardavio, Joaquín, "La estructura del poder en España", Madrid, Ibérico Europea de Ediciones SA, 1969.

⁷⁵Bustamante, Enrique, "Los amos de la prensa".

⁷⁶Cavero, José, "Poderes fácticos en la democracia", Espasa Calpe, Madrid, 1990.

⁷⁷Scharff, Edward E., "Una gran potencia mundial: "The Wall Street Journal", Planeta, Colección La Sociedad Económica, Barcelona, 1987.

⁷⁸Wallace, Irving, "El todopoderoso", Grijalbo, Barcelona, 1983.

sociólogos, como Juan J. Linz, Amando de Miguel⁽⁷⁹⁾ y Manuel Alcaide⁽⁸⁰⁾; diversos historiadores, como Manuel Tuñón de Lara⁽⁸¹⁾, Fraile Balbin⁽⁸²⁾ y una larga lista intelectuales de diversas procedencias que no viene al caso tratar de completar⁽⁸³⁾--, dicha tarea sí ha sido acometida en España

⁷⁹ Linz, Juan J: Política e intereses a lo largo de un siglo en España, 1880-1980, en Manuel Pérez Yruela y Salvador Giner: El corporatismo en España, Barcelona, Ariel, 1988, y Linz y De Miguel, Amando (1966): Los empresarios ante el poder público, Instituto de Estudios Políticos, Fundadores, herederos y directores de empresas españolas, Revista Internacional de Sociología enero-marzo 1963, abril-junio 63 y enero-marzo 64. Sobre su mismo tema de la tipología empresarial fundadores-herederos-directores y sobre las elites españolas de los negocios, ver: Martínez Robert, Esteban, "Business Elites in Democratic Spain", tesis doctoral, New Haven, Connecticut.

⁸⁰ Alcaide, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid 1987.

⁸¹ Tuñón de Lara, Manuel, "Historia y realidad del poder. El poder y las "élites" en el primer tercio de la España del siglo XX", Edicusa, Madrid, 1973, y Tuñón de Lara, Elorza y Pérez Ledesma, "Prensa y sociedad en España 1820-1936", Cuadernos para el Diálogo, Madrid, 1975.

⁸² Fraile Balbin, M., "Industrialización y grupos de presión", Madrid, Alianza, 1992.

⁸³ Además de las citadas, entre las obras españolas sobre el poder sí habría que incluir, con carácter general, la de Uscatescu, Jorge, "La anarquía y las fuentes del poder", Reus, SA, Madrid 1973, las diversas introducciones a obras de extranjeros publicadas por la colección "La genealogía del poder"..... Más rico es el tratamiento desde la perspectiva de las ideas: González de Cardenal, Olegario: "El poder y la conciencia", Espasa, 1984; Martínez, Jerónimo, "Ciencia y dogmatismo-El problema de la objetividad en Karl R. Popper", Cátedra, Madrid, 1980; Racionero, Luis, "Del paro al ocio".....; y Vargas-Machuca, Ramón, "El poder moral de la razón", Tecnos, Madrid, 1982. Sobre las relaciones entre el poder y las ideas apenas hay más bibliografía española que la citada y diversas referencias en: Brunner, Guido, "El poder y la Unión", Espasa Calpe, Madrid, 1988; Coll-Vinent, Roberto, "La creación de un líder", Dopesa, 1975, y varios autores en "Homenaje al profesor Sampedro", Banco Exterior de España, dos tomos, Madrid, 1987. En cuanto al acceso al poder económico, he podido consultar el trabajo de Fernández Navarrete, Donato, "Capitalistas de nuestro tiempo", mimeografiado e inédito. Sí hay numerosas obras en torno al poder de la información, como las de Álvarez, Jesús Timoteo, y Victoria Maria de Diego Vallejo, "La prensa económica y

financiera 1875-1940", y, de los mismos autores, "Restauración y Prensa de masas", Pamplona, Eunsa, 1981; Coll-Vinent, Robert, "Información y poder: El futuro de las bases de datos documentales", Herder, 1988; Gomis, Lorenzo, "El medio media: la función política de la prensa, Seminarios y Ediciones SA, Madrid 1974; León, José Luís, "Persuasión de masas: Psicología y efectos de las comunicaciones sociopolíticas y comerciales", Ediciones Deusto, 1989; Varios autores, "Dominio técnico y comunidad lingüística", Ariel, Barcelona, 1980; Roda Fernández, Rafael, "Medios de comunicación de masas: Su influencia en la sociedad y en la cultura contemporánea", mimeografiado.. Por supuesto, han sido abundantes otras referencias españolas a los grupos de poder: así, Beltrán, Lucas, "Historia de las doctrinas económicas, Teide, Barcelona, 1989; Beltrán, Miguel, "La élite burocrática española", Barcelona, Ariel; Comin, Francisco, "Hacienda y economía en la España contemporánea 1800-1936", Instituto de Estudios Fiscales, 1981, Madrid; De Miguel, Amando, "Sociología del franquismo".....; Estapé, Fabián, "La reforma Montañillán", Instituto de Estudios Fiscales; Foesa, "Informe", capítulo censurado sobre los grupos de poder en España; García Delgado y Julio Segura, "Ciencia social y análisis económico"..... Madrid (¿.....?), Reformismo y crisis económica, Saltés, Madrid, 1977, y España-Economía, Espasa, Madrid, 1989; Gil Cremades, Juan José, "El reformismo español: Krausismo, escuela histórica, neotomismo", Ariel, Barcelona; Giner, Salvador, "Historia del pensamiento social, Ariel, Barcelona, 1982; Guerrero, Diego, "Aproximación al pensamiento crítico en España 1960-90" (mimeografiado e inédito), 1990; González, Manuel Jesús, "La economía política del franquismo (1940-1970)", Tecnos, Madrid...., donde se remite también a la obra de próxima aparición "Los asesores económicos" (inédito); Hacienda Pública Española 42-43, 1976 (Antonio Flores de Lemus); Varios autores en "50 años de economía española", Información Comercial Española (ICE), 676-677, enero 1990; Lagares Calvo, Manuel, "El impuesto de rentas y ganancias", en Hacienda Pública 42-43; Linz, Juan José, "Política e intereses a lo largo de un siglo en España", 1880-1980, en Manuel Pérez Yruela y Salvador Giner, "El corporatismo en España, Barcelona, Ariel, 1988, y Linz y De Miguel, Amando (1966), "Los empresarios ante el poder público, Instituto de Estudios Políticos, Fundadores, herederos y directores de empresas españolas", Revista Internacional de Sociología enero-marzo 1963, abril-junio 63 y enero-marzo 64; Lluch, Ernest, "Introducción sobre la historia nacional del pensamiento económico", en Álvaro Flórez Estrada, Curso de Economía Política, Instituto de Estudios Fiscales; Martín Niño, "La Hacienda en 1868", Instituto de Estudios Fiscales; Martínez, Robert Esteban, Juan, "Business Elites in Democratic Spain, tesis doctoral, New Haven, Connecticut: Yale University Graduate School; Roldán y Serrano, "La internacionalización del capital en España", Cuadernos para el diálogo, Madrid 1978; Ojeda, Antonio, y otros, "La concertación social tras la crisis", Ariel derecho, 1990; Ortiz, Alfonso, "José Calvo Sotelo: Mis servicios al Estado", en Agricultura y Sociedad número 89; Rojo, Luis A, "Keynes, su tiempo y el nuestro", Alianza, Madrid, 1984, y El

desde el análisis económico por David Anisi, quien desde finales de los años ochenta compartió en varias conversaciones con el autor de este trabajo su pasión por "la anatomía" de Galbraith, tema sobre el cual organizó hace cuatro años un seminario en la Universidad Autónoma de Madrid. Lamentablemente, la presunta incompatibilidad entre las oposiciones de Anisi a una cátedra en Salamanca y mis investigaciones para realizar la tesina y la tesis doctoral rompieron esa comunicación, que espero se reanude cuando el ya catedrático publique su próximo libro sobre poder, mercados y jerarquías.

4. Creciente atención al tema.

El panorama de olvido del poder por la economía ofrece síntomas de empezar a cambiar. En parte se lo debemos a John Kenneth Galbraith, quien ya en su discurso presidencial ante la American Economic Association, hace casi dos décadas, mantuvo que "la economía carece de sentido y, ciertamente, de relevancia si se la separa de una consideración del ejercicio del poder".⁸⁴

Otro economista que ha trabajado en la misma dirección, aunque cuando se aproximaba a los ochenta años, es Kenneth Boulding. "Mi propio interés en el problema del poder", dice en su reciente libro,⁸⁵ "se remonta a un temprano interés en la integración de las ciencias sociales y una profunda convicción

institucionalismo (¿.....?); Sánchez-Albornoz y otros, "La modernización económica de España 1830-1930", Alianza Universidad, 1985; Tuñón de Lara, M., Elorza y Pérez Ledesma, "Prensa y sociedad en España 1820-1936, Cuadernos para el diálogo, Madrid 1975; Zaragoza, Ángel y otros, "Pactos sociales, sindicatos y patronal en España", Siglo XXI, Madrid 1988, y otros trabajos de varios autores en las revistas Moneda y Crédito, De economía (en especial, el número monográfico IV, año VIII, enero-abril 1955), Anales de economía, y Revista del Instituto de Estudios Políticos. Por último, sobre la influencia ejercida en y por las instituciones desde una perspectiva de poder he consultado: Bañón, Rafael y Thomas M. Baker, "Armed forces and society in Spain. Past and Present", Nueva York, Columbia University Press, 1988; Callahan, William J., "Iglesia, poder y sociedad en España 1750-1874", Nerea, 1989; Olmeda, José Antonio, "Las fuerzas armadas en el Estado franquista", El Arquero, Madrid, 1988, Pérez Díaz, Víctor, "El retorno de la sociedad civil", Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1986, y Saiz, María Dolores, "Desamortización y opinión pública", tesis inédita leída en la UAM.

⁸⁴"Anatomía del poder", Plaza & Janés, 1984, pág 14. El texto íntegro del discurso presidencial de 1972 ante la American Economic Association había sido recogido en "El capitalismo americano", bajo el título "El poder y el economista útil", Euros, Barcelona, 1975, pág 194 y siguientes.

⁸⁵ Boulding, Kenneth, "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1991, página 9.

de que todas ellas estudian lo mismo, el conjunto del sistema social, desde diferentes perspectivas. Esto me llevó a la creciente convicción de que el sistema social en sí mismo era parte de un sistema biológico, físico y ecológico mayor, lo que desembocó en mi interés por los sistemas generales y en el que llegara a ser uno de los padres fundadores de la Sociedad Internacional para la Investigación de Sistemas Generales".

La obra del popular escritor Alvin Toffler "El cambio del poder"⁸⁶ es un alegato de la popularidad alcanzada por este fenómeno. "A medida que penetramos más en una economía mundial competitiva(...)", dice Toffler, "el factor poder se está haciendo cada vez más importante en las empresas, no sólo para las personas, sino para cada empresa como un todo, y que acarrea unos cambios de poder que suelen tener un mayor efecto en un nivel de beneficio que la mano de obra barata, la nueva tecnología o el cálculo económico racional".

Pero estas han sido sólo algunas llamadas explícitas de atención sobre la importancia del poder. A lo largo de la presente investigación descubriremos que algunas de las más importantes teorías económicas --elección pública, costes de transacción y lógica de la acción colectiva-- parten de enfoques de poder para construir sus modelos metodológicos. Dio en la diana Peter Miller, "lecturer" de la London School of Economics and Political Science, quien dedicó su tesis al problema de la subjetividad en la Escuela de Frankfurt, al decir que "es tan difícil el escapar de los debates sobre el poder como de escapar del poder mismo"⁸⁷. Economistas de renombre como Lester Thurow, Michel Albert y Ramón Tamames acaban de demostrarlo a la hora de atribuir a las relaciones de poder un puesto de primera fila en la búsqueda de un nuevo orden internacional.

La breve reseña siquiera de las múltiples manifestaciones implícitas de esta atención creciente a las relaciones de poder desbordaría en extensión las pretensiones de este trabajo, pues se extendería desde y con la economía (con casi todas sus ramas, pero sobre todo con la política económica y sus diversos instrumentos) hacia numerosas otras disciplinas, en especial la política, la sociología y las relaciones internacionales. Los planteamientos de poder subyacen en análisis de fenómenos tan diversos como la caída de los regímenes comunistas, la mayor participación de la mujer en la vida económica y social o las causas y consecuencias de los mandatos Reagan y Thatcher en ámbitos como el poder regulador del estado, el papel de los estados de bienestar, la fuerza del sindicato obrero, la infraestructura social o la vitalidad del capitalismo americano y británico. Hay quien se ha planteado por ejemplo esos mandatos en términos de hegemonía de los empresarios en los años ochenta,

⁸⁶"El cambio del poder", Alvin Toffler, Plaza & Janés, Madrid, 1990.

⁸⁷Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, página 1.

para llegar a la conclusión de que fueron victorias parciales y de que la culminación de las mismas podría haber sido un desastre para el orden económico y político mundial, tal y como ocurrió en los veinte, por lo que afortunadamente la capacidad del Gobierno de los Estados Unidos para desarrollar políticas que agranden el orden social capitalista no puede ser atribuida solamente a la supremacía empresarial⁸⁸.

5. Falta de estudios sistemáticos.

Bastan estas notas para justificar la importancia del poder en la organización de la economía, de la sociedad, del Estado o de las relaciones internacionales y, por tanto, de su estudio sistemático. Y especialmente porque éste no se ha abordado con la suficiente intensidad de forma global, a pesar del creciente interés que ha suscitado durante los últimos años.

En economía, ni siquiera ha tenido el poder el tratamiento sistemático que se merece por haber sido uno de los móviles de la abundante literatura sobre los problemas del monopolio, el éxito de las nuevas teorías en las que hemos descubierto claros enfoques de poder (elección pública, costes de transacción, lógica de la acción colectiva) o la aún más voluminosa y menos sistemática literatura sobre el poder de los directivos y el conflicto en las organizaciones.

La economía no puede prescindir de intentos de integrar bajo perspectivas sistemáticas estudios como los que tratan de explicar y predecir, por ejemplo, el liderazgo o el comportamiento político. Si este último es fundamental por cuanto los poderes públicos administran cerca del 45% de la renta nacional en los países europeos y siguen demostrando al mismo tiempo una capacidad normativa extensa e intensa, el primero tiene gran importancia tanto en la microeconomía del mercado como en la macroeconomía de las relaciones internacionales. Ciertamente que uno y otro han sido objeto de enseñanzas que van siendo reconocidas como básicas en las especialidades de Hacienda Pública o de Organización de Empresas. Pero aún en esos casos merecería la pena el trascender tales ámbitos, en aras de perseguir el impulso considerable que recibirían con una exitosa aproximación a la teoría del poder desde la economía.

6. Necesidad de un enfoque sistémico.

Las distintas formas de poder actúan e interactúan entre sí tan significativamente que, si el estudio del poder fuese reducido a un sólo aspecto del mismo, como poder político o económico o social, se dificultaría el entendimiento de la dinámica global del sistema, como quedará documentado a lo largo de este capítulo. Por eso no habrá de bastar con recopilar de forma sistemática un resumen de lo mucho que se ha escrito desde

⁸⁸"Revising State Theory: Essays in Politics and Postindustrialism", Temple University Press, Philadelphia, 1987, página 13 y nota 21.

el poder con interés para la economía, aunque hubiera que acometer el trabajo alguna vez y esta parte de la investigación pretende contribuir a ello.

La tarea de poner en orden lo que se ha dicho sobre el poder con aplicaciones a la economía nos ha llevado, a sugerir la necesidad y a acometer un enfoque sistémico, en atención a que el estudio del poder ha tendido a escurrirse entre los resquicios de las diferentes disciplinas, sin llegar nunca a ser concebido y descrito como un sistema, tal vez por falta de una disciplina propiamente dicha como herramienta específica para satisfacer esa necesidad. El resultado es que la palabra poder, como otras asociadas a la misma (autoridad, liderazgo, imperio, etc.) reúne la debilidad de haber sido desgastada por el uso, aunque el abuso le ha proporcionado la ambigüedad necesaria para que tenga una gran fuerza movilizadora, para que siga siendo poderosa. Lejos de ceder a las consiguientes dificultades para utilizar el poder como un instrumento intelectual, como una herramienta para la reflexión con pretensiones científicas, en la propia constatación de que es un móvil de enorme utilidad para la acción tenemos que encontrar fuerzas para emprender esa difícil tarea.

No pretendemos con esta aproximación desde la economía sentar las bases de una nueva materia que verse sobre el "poderío", por cuanto nos desviaríamos del objetivo fijado para esta tesis. Queremos sencillamente demostrar que las relaciones de poder tienen al menos la misma capacidad explicativa que otros instrumentos de análisis hace tiempo incorporados a la economía ciencia, muy dependiente ella misma hasta en su propia evolución del "poderío" de la economía actividad.

Por el plan de trabajo a modo de "survey" o informe sobre los conocimientos que nos trazamos en el capítulo introductorio, recorreremos ese camino a través de los ya incontables intentos de teorizar sobre el poder o de utilizarlo para explicar la realidad. Seguramente que podríamos aplicar nuestro modelo cualitativo a otros grandes temas de la historia económica de España, de la formación de su mercado, de cualquier otra institución económica, de las relaciones entre la política económica y los ciclos políticos o de la configuración de la estructura productiva española. Pero también en este caso hemos pretendido afrontar las mayores dificultades del empeño con tal de responder al principal desafío que tiene actualmente la economía española, y tal vez la mundial: la integración europea.

Nuestro modelo teórico intentará demostrar luego en el tercer y último capítulo que la integración europea responde a una serie de cambios en los mecanismos que configuran las relaciones de poder, modulados de forma que se cumplen los requisitos del modelo y los objetivos de quienes participan en su activación. Hubiéramos querido completar la tarea corroborando en el caso de España que la motivación de poder que atribuimos y revelamos en el proceso de integración desde sus primeros momentos tendrá como consecuencia una redistribución del poder interno y externo de los países que participan en el proceso. Con esa intención trabajamos incluso durante meses, sin poder

aprovechar los materiales para complementar esta misma tesis con un segundo capítulo de aplicaciones. Pero hemos sacrificado esos esfuerzos en aras de una mayor brevedad de esta tesis.

Quedará así justificada la propuesta que hacemos de considerar en mayor medida que hasta ahora el poder como instrumento de análisis para la economía. Para ello constataremos que la falta de avances en las investigaciones sobre el poder sugiere la necesidad de un cambio de enfoque desde los viejos a los nuevos paradigmas científicos, de una ruptura del aislamiento entre disciplinas y de caminar hacia un tratamiento sistémico de los cruciales problemas del poder.

ANEXO 2. ELEMENTOS PARA EL ANALISIS SISTEMATICO.

A2.1.PRINCIPALES OBJETOS DE ESTUDIO.

1.TÉRMINOS AFINES.....	767
2.DEFINICIONES.....	784
3.ÁMBITOS.....	793
3.1.Agrupaciones.....	795
3.2.Tipos.....	796
3.3.Dimensiones.....	799

A2.2.INTENTOS DE MEDICIÓN.

1.SUBJETIVOS.....	802
2.OBJETIVOS.....	807
2.1.Políticos.....	808
2.2.Físico-newtonianos.....	810
2.3.Económicos.....	815
2.4.Contrastes.....	829
3.PROBLEMAS A RESOLVER.....	832
3.1.Definiciones operativas.....	832
3.2.Las dimensiones.....	833
3.3.Los indicadores.....	834

A2.3.¿PODER CONSTANTE O VARIABLE?

1.PRIMERAS APROXIMACIONES.....	838
2.PARSONS CONTRA MILLS.....	841
3.TERCIA POULANTZAS.....	842
4.ANALOGÍA ENTRE PODER Y DINERO.....	843
5.POR EL CARÁCTER VARIABLE.....	843
6.POTENCIAL DE PODER.....	845
7.DISTRIBUCIÓN Y NIVEL.....	847

A2.1.PRINCIPALES OBJETOS DE ESTUDIO.

Como base de partida y complemento a la concepción que presentamos como nuestra al empezar el capítulo 4, vamos a señalar a continuación algunos de los problemas encontrados para su estudio sistemático. Empezaremos por abordar el problema de la conceptualización, para lo que resumiremos los términos afines, las definiciones y los ámbitos a los que se refieren las distintas agrupaciones, tipologías o dimensiones del poder a que se refieren la mayoría de las referencias consultadas para esta investigación.

1.TÉRMINOS AFINES

Veamos, en primer lugar, los conceptos cercanos que complican la consideración del fenómeno que nos ocupa. Autoridad, control, dependencia, influencia, jerarquía, dominación, persuasión, disuasión, gobierno, potencia, coacción, inducción, compulsión, fuerza, imperio, soberanía, legitimidad... son conceptos que rondan tanto al de poder como a la economía, sin

que los intentos de conceptualizarlos de forma consensuada o sistemática hayan alcanzado resultados claros.

La gran variedad y heterogeneidad de las relaciones de poder ha sido un obstáculo a la hora de formular teorías generales que pretendan abarcar a todos los términos o a todas las relaciones. Muchas veces ha derivado en fracaso el intento de conceptualizar dichos términos porque, de acuerdo con Dolores León Santana¹, tales intentos se restringen a aspectos parciales, a condiciones o a modalidades del poder que se consideran excluyentes con respecto a otras, ya que la comprensión del fenómeno pasa por una multidimensionalidad, por agrupar distintos criterios, como capacidad, balance de poder entre el agente y el objeto de influencia, ejercicio efectivo, condiciones ideológico-cognitivas del ejercicio del poder, etcétera. Sin embargo, y a pesar del desacuerdo sobre la forma de definir y limitar el concepto general, la variedad de subconjuntos más pequeños a los que distintos autores consideran interesantes o importantes, y la ausencia total de una clasificación, esquema o nomenclatura normalizada, existe cierta unidad subyacente a las diversas aproximaciones al análisis del poder.

Al definir y explicar pautas de poder, autores diferentes emplean elementos más bien similares, como ya resaltó en 1965 Cartwright². Por eso una clarificación debe iniciarse perfilando las diferencias de esos términos y el concepto de poder, que generalmente los engloba.

Autoridad

Una definición muy sencilla de autoridad es la de considerarla poder legitimado, el "poder que viene a una persona en virtud de su papel, de su posición en una estructura social organizada"³. Pero ¿de dónde procede la propia legitimación de ese poder?. La respuesta es muy compleja. Algunos apuntan que tiene su origen en un contrato de naturaleza psicológica: uno de los principales problemas de cualquier organización es asegurar que sus miembros llevan a cabo las conductas previstas del modo y en el tiempo establecido. Para ello pueden crearse papeles especializados, cuyos requerimientos consisten total o parcialmente en cuidar que otros cumplan con sus cometidos de acuerdo a algún sistema de reglas.

Para el gran sociólogo y economista que fue Weber, cuyas

¹León Santana, María I.D., Tesis doctoral, Universidad de La Laguna, 1989.

²Cartwright, Dorwin, "Influence, Leadership, Control", páginas 1-47 en March, James G., "Handbook of Organizations", Rand McNally, Chicago.

³Katz y Kahn, 1.966, trad. 1.977, página 245, citados por Manuel Fernández Ríos en "Conflicto y poder en las organizaciones", mimeografiado.

teorías han influido en todos los tratadistas posteriores, la estructura de autoridad era el núcleo de la organización social, cuyo orden legítimo ha de tener como fundamento un esquema de valores común, que se traduce en control social y en observancia de las normas. Weber distinguió tres tipos de autoridad, según su legitimidad: tradicional, legal-racional y carismática. El sentido en el cual son legítimas las dos primeras está bastante claro, si bien en el caso de la tercera es algo más difuso. En función de los contrapesos expresados en las normas, la autoridad "tradicional" (legitimada por la creencia en el derecho divino, en la santidad de la tradición, en la predestinación para el mando) evoluciona hacia la autoridad "carismática" (legitimada por la creencia en el líder) y, por último --ya por influjo de la economía monetaria y el desarrollo del capitalismo--, hacia la autoridad "legal o racional" (legitimada por la creencia en la legalidad o supremacía de un cuerpo de normas jurídicas)⁴.

Las categorías de Weber han sido luego desarrolladas por los estudiosos de las organizaciones. Uno de ellos, Fernández Ríos, asegura que la organización estipula un requerimiento, casi siempre implícito, en el sentido de que "los subordinados aceptarán las demandas legítimas (prescritas por el rol) de sus superiores; a decir verdad, allí no existe ley más general que esta: quienes desempeñan ciertos papeles responderán y obedecerán a ciertos tipos de demandas venidas de quienes desempeñan otros puestos"⁵. Así se ha legitimado la influencia del superior (supervisor) sobre el inferior (subordinado). Se transformó en ley organizacional y se dice entonces que el superior tiene poder legítimo sólo en virtud del puesto que ocupa, según dicen Katz y Kahn⁶.

⁴Weber, Max, en "Economía y sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 699 y siguientes, observó en este tipo de autoridad siete requisitos: una organización continua de funciones oficiales sujetas a reglas; un mito propio de competencia derivado de la división del trabajo y con la suficiente autoridad y capacidad de sanción para asegurar una adecuada ejecución del papel; un ordenamiento jerárquico de puestos en base a supervisión y control; la dirección de la conducta de otro puesto por medio de reglas y normas y del entrenamiento especializado necesario para quienes ocupan esos puestos; la separación de los bienes de la organización y las pertenencias del empleado; el ocupante de un puesto no tiene derechos sobre éste, no pudiendo apropiarse de él en beneficio propio; y se formulan y ponen por escrito actos, decisiones y reglas administrativas. Esta autoridad "racional-legal" suele estar respaldada por los poderes de recompensar y castigar, ya que la simple legitimación no suele ser suficiente para obtener el consenso pleno del 100% de los miembros de la organización. Ver también Katz y Kahn, 1.966, traducción de 1.977, pág. 234.

⁵ Katz y Kahn, 1.966, trad. 1.977, pag. 228.

⁶Ob. cit., página. 228.

Pese a la extendida consideración de la autoridad como "poder legitimado", muchos autores coinciden con Jouvanel en que el poder es algo muy diferente, aunque también más vago y ambiguo. Pero también existen diferentes interpretaciones del término "autoridad"⁷, que no siempre puede ser entendida como la capacidad de influir en el comportamiento de otros hombres; un hombre puede tener cierta autoridad y ser incapaz de hacerla efectiva, como un policía intentando en vano reprimir una revuelta. Igualmente, una autoridad en cerámicas etruscas puede infundir respeto y puede influir en el pensamiento de la gente, pero no tiene ninguna influencia en el comportamiento de las personas. Tampoco la autoridad es necesariamente legítima, si por legítima entendemos aquella derivada de ciertas normas y tradiciones reconocidas. Además, se puede distinguir entre los usos "de facto" o "de jure" de la palabra autoridad.

Autoridad de "jure". El término "autoridad" se emplea en un sentido estrictamente "de jure" cuando uno dice, por ejemplo, que un oficial subordinado ha abusado de su autoridad. Esto presupone un conjunto de normas según las cuales ciertas personas están autorizadas (tienen competencia) para hacer ciertas cosas, pero no otras cosas. Sin embargo, la autoridad gubernamental es muy a menudo autoridad para dar instrucciones a otros, siempre según unas normas. Este es el aspecto de la autoridad que autores como Hannah Arendt y C. J. Friedrich tratan. Pretenden distinguirlo del poder, y especialmente del poder despótico y tiránico. Este último no está sujeto a ninguna limitación, mientras que la verdadera autoridad debe estar limitada y restringida por unas reglas. Pero las reglas pueden conferir una autoridad ilimitada, como en el caso de la legislatura soberana. Si tiene sentido decir que una persona tiene derecho a mandar, no parece coherente negar que tiene verdadera autoridad, por mucho que a uno le disguste. La autoridad que una persona da a otra para actuar en su nombre está muy relacionada con el concepto de autoridad derivada de las reglas. Hobbes estudió esto definiendo la expresión "hecho por la autoridad" como "hecho por licencia o

⁷Entre la bibliografía necesaria para la discusión analítica del concepto habría que consultar Peters, Winch, y Duncan-Jones, "Symposium: Authority", en "Proceedings of the Aristotelian Society", Supplementary volumen 32, 1958, páginas 207-260); Peters, R. S., "Authority, Responsibility and Education", Londres, 1959; Benn y Peters, "Social Principles and the Democratic State", Londres 1959; Weldom, T. D., "The Vocabulary of Politics", Londres, 1953; Cassinelli, C. W., "Political Authority: Its exercise and Possession", en "Western Political Quarterly" volumen 14, Septiembre 1961, páginas 635-646. Con carácter más general, también puede consultarse la obra de Friedrich, C.J. "Authority", ed. Nomos I, que incluye ensayos de Friedrich, Hannah Arendt, Bertrand de Jouvanel, Talcott Parsons, David Easton y otros. También McKeon y otros, "Le Pouvoir", Annales de Philosophie Politique, 1 y 2, París, 1956-57.

delegación de aquel que posee el derecho"⁸. Esto último separa al que ejecuta el acto del propio autor. La autoridad del regulador, como autor, consistía en delegar incondicionalmente en unos ejecutores que le representen, es decir, que actúen en su nombre. Hobbes quiso tratar esta autorización inicial como la fuente de toda la autoridad de quien hace las leyes y, por consiguiente, de todas las reglas. Pero este no es el caso, el concepto de actuación en nombre de otro no describe un hecho natural, presupone una categoría normativa definida por una norma, esto es, que sean los que sean los efectos de las acciones de A (hechas con la autoridad de B), conllevarán las mismas consecuencias que si hubiesen sido efectuadas por B directamente. En ese caso, "autoridad" y "autorización" no tienen sentido sin un sistema de reglas ya existente. De este modo, el sentido de autoridad "de jure" como una delegación normalizada debe preceder lógicamente al sentido en el cual la autoridad es concedida por una persona a otra.

Autoridad de "facto". La autoridad de facto está presente siempre que un hombre reconoce a otro como alguien facultado para mandarle. Esto no es lo mismo que decir, como hacen algunos autores, que toda sumisión a la autoridad es sumisión voluntaria; en ocasiones uno puede obedecer de mala gana, o también uno puede reconocer que debe obedecer. La auténtica diferencia entre este caso y aquel en el que se desobedece a alguien que es simplemente poderoso (esto es, aquél que no es reconocido como una autoridad) es que el último vería su desobediencia como un error o un "lapsus" mientras que la única voluntad del primero sería evitar las represalias. Tener autoridad "de facto" es mantener tal relación con unas personas que me permita inducirles a hacer (o a creer) lo que les diga, porque, sea cual sea la razón, están convencidos de que deben hacerlo. Por supuesto, las relaciones de la autoridad "de facto" a menudo surgen de la autoridad "de jure" -donde determinados principios de legitimidad, legales, de costumbres, religiosos, etc. otorgan al oficial o regulador el derecho de mandar o hacer pronunciamientos que sean aceptados por los demás. Siempre que aquel a quien va dirigida la orden respete el principio de legitimación, el oficial disfrutará de autoridad "de facto" también. Este, en cambio, puede ser una fuente de poder (en el sentido de coacción), sobre aquellos que rechazan a la persona que tiene la autoridad, ya que quienes lo aceptan pueden ser usados para presionar a aquellos que no lo hacen. Pero mientras las características que conforman la autoridad pueden variar con la sociedad, bien es cierto que cuanto menos arraigada "de jure" está la autoridad del líder a una tradición establecida o a unas instituciones aceptadas, más dependerá del éxito continuo, de la fe en sus objetivos y de su habilidad para transmitirla a los demás. Al contrario, de Jovenel sostiene que la autoridad institucionalizada, por su naturaleza, debe tener incorporada una tendencia a excluir al innovador dinámico y pujante. El líder que confía más en su dominio personal que en

⁸Hobbes, Thomas, Leviathan, capítulo 16. Igualmente, en el capítulo 18) concluyó que "cualquier individuo es el ejecutor de toda la soberanía que ejerce".

la autoridad de su oficio trastornará la rígida estructura de autoridad legítima, si es que alguna vez se introduce en ella. La tensión entre los líderes de la autoridad "de jure" y lo que de Jouvenel llama "autoridad emergente, la fuerza activa de la política" es, según él, una característica fundamental de todo sistema político.

La justificación de la autoridad se hace presente en la filosofía política sólo después de la Reforma. Los griegos y los romanos, dando por hecha la necesidad de una autoridad, hicieron más hincapié en quién debería ejercerla, bajo qué condiciones y dentro de qué límites. La Cristiandad enseñaba que toda la autoridad procedía de Dios, como un remedio del pecado, y que los hombres debían obediencia a las autoridades de la tierra al proceder su poder de Dios. Sólo con el crecimiento del primer liberalismo, por el fracaso de la Iglesia universal, y bajo la influencia de la doctrina protestante de la igualdad de todos los creyentes, el problema de justificar la autoridad humana en términos seculares se convirtió en algo urgente. La tradición liberal en la filosofía política puede ser vista como un estudio de las relaciones entre tres conceptos: autoridad, razón y libertad. A primera vista, parecería existir un conflicto fundamental entre la idea liberal de la libertad racional e individual y la mera necesidad de que los miembros de una sociedad deban actuar según su propio juicio, actuando según sus creencias, no porque sean mejores ni más sabias, sino porque son suyas. Según Locke, la tutela es algo para los niños, pero cuando un hombre crece para ser un hombre racional, adquiere la libertad y la igualdad con respecto a otros hombres también razonables. Se pregunta Rousseau "si los hombres nacen libres ¿qué puede justificar sus cadenas?". La respuesta de Rousseau es una variante de la de Hobbes. Para ser justificada, la autoridad debe ser autoimpuesta. Debe derivar de un pacto o un convenio por el cual cada miembro de la sociedad está de acuerdo con el resto en obedecer a uno o unos pocos de sus miembros (Hobbes) o a la voluntad general de la totalidad (Rousseau). Esta solución tiene el mérito, al menos, de tener en cuenta el reconocimiento y la aceptación como condiciones necesarias de la autoridad "de facto", pero concede demasiado: el sujeto se compromete, libremente, a una total sumisión, no importa lo que pueda pensar sobre los reales propósitos de las autoridades. Hobbes, ciertamente, da por hecho que la base del pacto es el bienestar del sujeto; y Rousseau cree que los intereses de las autoridades son los mismos que los intereses generales de la comunidad. La tradición liberal racional de la política, no obstante, ha sido reacia a admitir que pudiese haber un derecho a desobedecer al gobierno en alguna ocasión. Incluso Hobbes admite que la obligación de un hombre a obedecer a su gobierno terminaría cuando dicho gobierno amenazase su vida o no la protegiese. Locke va mucho más lejos, haciendo depender la obediencia política de que haya un buen gobierno y de la salvaguarda de los derechos naturales del individuo. Pero, teniendo presente el dilema de que sería incompatible con el orden el dar a cada individuo la oportunidad de desobedecer siempre que se considerase agraviado, Locke vacila y parece reservar el derecho al juicio de la mayoría. De este modo, Locke subordina el juicio individual a las

decisiones de la mayoría, al igual que Hobbes lo subordina a la soberanía y Rousseau a la voluntad general.

Carisma

"Carisma" es un término teológico que significaría "don o talento especialmente otorgado por Dios".

Weber empleó este término para referirse al tipo de relación característica entre el profeta o líder insurgente y sus seguidores. Es una relación eminentemente personal, y a menudo puede implicar un rechazo de la autoridad institucionalizada, ya sea procedente de la ley o de una costumbre.

Weber afirma que el "está escrito...pero yo os digo..." expresa la autoridad característica del líder innovador, impone su voluntad mediante el atractivo de su personalidad, creando una fe en su misión o mediante la creencia de que él puede salvar a sus seguidores de sus dudas y contradicciones.

"Autoridad", "competencia" y "reconocimiento" son conceptos estrechamente relacionados; y esto es cierto incluso en los casos más parecidos a lo que Weber denominó carisma -profetas con un toque de gracia como Napoleón, Lenin o de Gaulle cuyos seguidores no les obedecían por unas reglas determinadas. Es erróneo hablar de autoridad como si fuese una especie de fuerza natural que emana de ciertos individuos y que les da la capacidad de atraer a buen número de seguidores como el imán atrae al hierro. Las cualidades que conforman el liderazgo y la autoridad varían según el grupo y sus tradiciones y estándares. Para algunos grupos, la epilepsia es un rasgo de inspiración divina; para otros, los soldados están muy considerados y rápidamente son vistos como carismáticos, sobre todo en las emergencias. Asimismo, la autoridad que un hombre posee en un determinado campo puede extenderse si ese campo tiene un alto prestigio hacia otros aspectos, como cuando los soldados se meten en política o los científicos actúan como profetas.

Consentimiento

Si se toma el consentimiento como condición necesaria para la autoridad, parece negar al gobierno una autoridad total sobre aquellos que no estén de acuerdo con él, o cuanto menos con los principios básicos de la constitución (considerada como los términos del contrato) de los cuales deriva la autoridad del gobierno. La única posible relación entonces entre el gobierno y los disidentes sería el simple poder, pero esto no estaría de acuerdo con las premisas democráticas liberales. Quiere decir que al ser el gobierno democrático mucho más justo que las otras posibilidades estaría moralmente justificado para prevenir la subversión y coaccionar a los disidentes peligrosos. Si los disidentes no reconocieran esta superioridad moral, este error no invalidaría el derecho de los gobiernos democráticos a exigir obediencia siempre y cuando contase con un apoyo mayoritario. Por consiguiente, una teoría del consentimiento como esta no justificará una autoridad política que es generalmente requerida.

No obstante, si el consentimiento se considera una condición suficiente para la autoridad, podría comprometernos a demasiado, por ejemplo, a defender a cualquiera que tolerase y admitiese abusos inmorales de autoridad basándose en que él una vez votó por ellos. Si alguien acepta por sus propios intereses, o incluso razones inmorales, a una autoridad que no debería aceptar ¿Estaría, por consiguiente, obligado a cooperar con ellos en sus políticas inmorales? ¿O más bien debería decir que como no le debería haber dado su consentimiento desde un principio, la autoridad no tendría legitimidad y la obligación sería nula?

La teoría del consentimiento es un intento de definir las condiciones bajo las cuales puede haber una obligación moral de aceptar la autoridad, sin olvidar esa interpretación de la moralidad que destacaba la racionalidad y el juicio personal. Intenta encontrar una salida a la dificultad basada en el hecho de que mientras en términos políticos hablamos de un derecho a actuar de acuerdo con lo que creamos más oportuno a nuestro juicio, en términos políticos hablamos de la obligación de hacerlo. Pese a su debilidad, la teoría del consentimiento nos sugiere un importante principio, es decir, que una teoría moral de la autoridad nunca puede ser una teoría de la autoridad absoluta.

Teniendo en cuenta que la autoridad es necesaria para la supervivencia de la sociedad, un hombre racional podría renunciar a un determinado derecho del cual se creyese poseedor o bien aceptar una cierta obligación con la cual no estuviese de acuerdo actuando en contra de sus opiniones personales. No obstante, este hombre sólo cedería en cuanto a sus actuaciones, no en cuanto a sus juicios.

Es coherente la obediencia a la autoridad política (quizás no a la religiosa) a pesar de que se piense que está equivocada. Tampoco sería irracional si se pensase que la desobediencia sería más dañina que la obediencia. Un demócrata podría obedecer a una oligarquía corrupta si la alternativa fuese la tiranía o una destrucción total de la sociedad.

Control

Como la palabra poder carece en inglés de la forma verbal correspondiente, se suele utilizar para suplir esa carencia tanto el verbo influenciar como el de controlar. Así lo explica Dahl (1957, pág 202), quien ha convertido el término en sinónimo a pesar de los problemas semánticos, hasta el punto de basar sus intentos de formalizar las relaciones de poder en dos núcleos: las unidades "que controlan" (los C) y las unidades "que responden" (los R). Al igual que en la política, en la sociología se le ha dado al "control" un relevante papel y su significado es prácticamente el mismo que el de poder. Es frecuente que los manuales de sociología remitan de un término a otro. El propio "Oxford English Dictionary", como veremos en el siguiente epígrafe, define una de las acepciones del término poder como "posesión de control o mando sobre terceros".

Desde que Ross lo formuló en sus escritos de principios de siglo⁹, el concepto de "social control" ha sido objeto de polémicas en cuanto a su sentido, mecanismos y procedimientos. La Asociación Americana de Sociología le dedicó su convención de 1917. Pero siguen las disputas entre quienes lo conciben como un término genérico que designa todos los medios por los cuales una sociedad asegura su propio mantenimiento y aquellos que lo reducen hasta que no cubra más que los mecanismos de la "socialización"; es decir, los procesos que permiten la internalización de las normas sociales. Hay problemas también lingüísticos: en francés y castellano, "control" tiene un significado de "verificación", mientras que en inglés significa "poder", "potencia", "autoridad", "influencia" y hasta "sugestión". La traducción más adecuada es regulación social, que parece cubrir de forma satisfactoria el amplio abanico de procesos (desde la coerción a la influencia) incluidos en la palabra inglesa "control". Ibáñez propone que, de acuerdo con Mannheim, se entienda por control social "el conjunto de métodos que emplea una sociedad para influenciar el comportamiento humano de manera a salvaguardar un orden determinado".

Influencia

En cuanto al término no menos asimilado de "influencia", evoca el poder informal. Mientras que el poder formal o legitimado, el de la autoridad, proviene de una determinada "posición oficial"¹⁰, siendo ésta la que provee de la consiguiente autoridad legitimada, el poder informal o la influencia consiste en la habilidad de conformar el curso de los acontecimientos sin poseer autoridad formal. El ejemplo de determinados asesores, especialmente en materia económica, aclara perfectamente la importancia del poder informal.

Piénsese en la incalculable influencia ejercida en el siglo XX por Marx, en claro constaste con el nulo poder que poseyó a lo largo de su vida; otro tanto podríamos decir de Platón, Aristóteles o Santo Tomás, Galileo, Newton o Kant, todos ellos hombres de una gran influencia, pero de escaso o nulo poder. Como hemos visto en el capítulo sobre las ideas, el poder informal de éstas, de la inteligencia o de los "expertos" es en economía tan importante o quizá más que el poder investido de autoridad real¹¹.

No obstante, una persona puede alinearse con las ideas de otra no porque se sienta obligada a ello, sino porque la otra persona es una autoridad, entendiéndose por ello que se considera

⁹Ibáñez, Tomas, "Poder y libertad", Barcelona, Hora SA, 1983, páginas 110-112.

¹⁰Tumin, Melvin M, "Patterns of Society", Little, Brown and Co., Boston, 1973, pág 75, citado por Terceiro, José B., en ob. cit., pág 594.

¹¹Terceiro, José B, obra citada, pág 595.

que esta persona posee grandes conocimientos y el derecho a ser escuchado porque "sabe de lo que habla". Este caso oscila entre autoridad e influencia. Si A tiene influencia sobre B, B está predispuesta, quizás por lazos de amistad o lealtad, a considerar las sugerencias de A de manera favorable; pero no porque piense que deba tener una cierta deferencia con estos pensamientos o considere presuntuoso o imprudente preguntarle por sus razones. La autoridad del experto, por otra parte, incluye la noción de alguien cualificado para hablar. Presupone unas determinadas características por las cuales el experto es admitido y reconocido, por ejemplo, una cierta reputación profesional. Esta es una de las razones por las que los profanos deberían adoptar la opinión de los expertos, aun sin entender sus razones ni preguntarles por ellas.

Dominación

Al estudiar las formas de legitimidad, Max Weber entiende por dominación "la probabilidad de encontrar obediencia dentro de un grupo determinado para mandatos específicos (o para toda clase de mandatos)"¹².

No es, por tanto, toda especie de probabilidad de ejercer "poder" o "influjo" sobre otros hombres. En el caso concreto esta dominación (autoridad), en el sentido indicado, puede descansar en los más diversos motivos de sumisión: desde la habituación inconsciente hasta lo que son consideraciones puramente racionales con arreglo a fines. Un determinado mínimo de "voluntad" de obediencia, o sea de "interés" (externo o interno) en obedecer, es esencial en toda relación auténtica de autoridad.

A este respecto, Weber precisa que no toda dominación se sirve del medio económico. Y todavía menos tiene toda dominación fines económicos. Pero toda dominación sobre una pluralidad de hombres requiere de un modo normal (no absolutamente siempre) un "cuadro" administrativo; es decir, la probabilidad, en la que se puede confiar, de que se dará una "actividad dirigida" a la ejecución de sus ordenaciones generales y mandatos concretos, por parte de un grupo de hombres cuya obediencia se espera. Este cuadro administrativo puede estar ligado a la obediencia de un señor (o señores) por la costumbre, de un modo puramente afectivo, por intereses materiales o por motivos ideales con arreglo a valores)

La naturaleza de estos motivos determina en gran medida el tipo de dominación, aunque normalmente se les añade otro factor: la creencia en la "legitimidad". Además, Weber distingue entre dominio carismático, militar y político¹³. Pero las formas de la

¹²Weber, Max, "Economía y sociedad", Fondo de cultura Económica, México, 1944, página 170.

¹³Weber, Max, "Economía y sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 856, 947 y 1090, respectivamente.

dominación pueden ser múltiples: algunas las citadas por este prolífico autor son la burocrática, carismática, estamental, extranjera, feudal, gerontocrática, gremial, legal, legítima, parlamentaria, patriarcal, patrimonial, política, racional, religiosa, sacramental, secreta y tradicional.

En la teoría crítica del marxismo y en Foucault esa distinción entre poder y dominación pondría de manifiesto un modo particular de operar el poder, e identificar ambos conceptos entrañaría un determinado modo filosófico de conceptualizarlo¹⁴ La dominación sería a partir de entonces un modo de actuar sobre los individuos o grupos de individuos, directamente contrario a sus aspiraciones y demandas. Un fenómeno que se podría observar cotidianamente en casa, en el colegio, en el trabajo, y tanto a nivel nacional como internacional. Hay veces que alcanzaría proporciones terribles, que llegaría a causar la muerte del dominado; en esto consistiría precisamente su última sanción. El poder, por contrario, opera a través de la promoción de la subjetividad y posee mayor número de recursos. No está limitado a la negación o al desánimo, sino que pretende inculcar al individuo una serie de objetivos personales y ambiciones. El poder es un fenómeno más íntimo. Conoce al individuo mejor, y no actúa sobre los individuos a distancia o desde el exterior; lo hace desde el interior de la persona, a través de sí misma. Es un modo de intervención en las relaciones sociales mediante el conocimiento de un sujeto.

Jerarquía

Muy vinculado también al término poder está, y se cita con frecuencia, el de jerarquía. Pero jerarquizar es uno de los posibles y diversos medios de distribuir la autoridad, el resultado de caracterizar la organización como una estructura piramidal.

La organización de tipo piramidal es el resultado de una proliferación de los niveles de vigilancia para reducir el riesgo en las conductas inducidas o los costes de supervisión mediante un esfuerzo concomitante, asegurar el comportamiento coordinado dentro del grupo subordinado, y controlar mediante la imposición de la responsabilidad del individuo ante aquéllos que poseen autoridad¹⁵. Lo que se ha dado en denominar "sistema democrático" está menos desarrollado y sistematizado para competir en igualdad de condiciones con el viejo sistema piramidal¹⁶.

¹⁴Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, página 2.

¹⁵Simon, Herbert, "Administrative Behavior", New York, Macmillan, 1.971.

¹⁶Katz y Kahn proponen las siguientes hipótesis relativas a que el sistema jerárquico funciona mejor respecto a la supervivencia y la eficiencia organizacional, cuando: "1) Las

Dos grandes deficiencias que subyacen en la concepción de los sistemas jerárquico-piramidales consisten en que el éxito o el fracaso no es resultado mecanicista del propio sistema, sino que está mediatizado por un sinnúmero de variables de efectos acumulativos, y en que la autoridad y la influencia no sólo fluyen de arriba-abajo, sino también en el sentido contrario. Esta influencia no es necesariamente asimétrica, como bien decía Cartwright¹⁷, y unidireccional. Más bien aparece como recíproca y con una asimetría no siempre en el sentido esperado.

Potencia, fuerza

Ya hemos dicho que Bertrand Russell utilizó la analogía entre energía y poder, al que atribuía en ciencias sociales el mismo sentido que el de "energía" en física. Como la energía, el poder puede revestir varias formas, tales como riqueza, armamentos, autoridad civil, influencia sobre la opinión pública, etcétera. Y ninguna de estas debe ser considerada como subordinada o derivada de cualquiera de las otras.

Según Boulding¹⁸, el significado más extendido de poder es aquel que se refiere a un potencial para inducir el cambio. Tiene un significado muy especial en física: el ratio de tiempo en el que la energía se transfiere o convierte en trabajo. Por eso a

tareas del individuo exigen apenas un esfuerzo creador y basta con obedecer a la autoridad legítima; además, no se establece total identificación con las metas organizacionales. 2) Están claras las demandas que el ambiente plantea a la organización y sus consecuencias son obvias, de modo que la información resulta redundante y se puede malgastar cuando la organización no necesita usar todos los receptores y procesadores potenciales de información que se encuentran entre sus miembros. 3) Es un requisito de importancia la toma rápida de decisiones, de modo que toda persona agregada al proceso haga aumentar los costos y riesgos organizacionales. 4) Las circunstancias organizacionales se aproximan a las de los sistemas cerrados, siendo mínimos los requisitos de cambio impuestos por el ambiente". En cambio, es evidente que la estructuración de naturaleza democrática presenta ventajas cuando la organización está muy abierta a las demandas ambientales, es imprescindible una muy buena adaptación organizacional a un medio rápidamente cambiante, lo adecuado de la adaptación es más importante que la velocidad a la que se toman las decisiones, se requiere un alto esfuerzo creador a nivel individual o grupal y la motivación proviene básicamente de identificar los objetivos individuales con los de la organización.

¹⁷Cartwright, D., "Groups Dynamics", Row, Peterson, página 213.

¹⁸Boulding, Kenneth, "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1990, pág 16.

menudo se confunde con la idea de "fuerza", que es un concepto mucho más limitado. La fuerza se vincula a la idea de dominio, que efectivamente, es sólo una pequeña parte de la naturaleza general del poder. En mecánica tenemos el concepto de caballos de potencia, y refleja el amplio concepto de poder en términos de conseguir algo que nosotros queremos. Posiblemente sea significativo que no haya ningún concepto de "caballos de fuerza". La unidad de fuerza en el sistema centímetro-gramo-segundo es la dina, que es la fuerza que aplicada a un gramo le dará a éste una aceleración de un centímetro por segundo al cuadrado. Es interesante que en la electrónica aquello que supera la resistencia y produce corriente es llamado "potencial", que también es una forma de poder. Las líneas de alta tensión (Power lines) transportan potencial eléctrico de un sitio a otro. Hay claramente fuentes del poder físicas, químicas y materiales. El ejercicio del poder siempre conlleva transformaciones de algún tipo, y muchas de estas transformaciones son o bien físicas o bien químicas, o ambas.

La gente a menudo equipara energía con poder, según apunta también Boulding¹⁹, y seguro que un aspecto de la energía es aquel que provoca las transformaciones. La energía es una condición muy importante del poder constructivo y del destructivo. Sin la energía no podríamos volar cosas o moverlas. Las estructuras físicas y químicas imponen límites en el poder. No podemos fabricar compuestos de helio o de neón, aunque podemos excitar estos gases hasta que brillen con luz propia. Solamente existe un número de compuestos químicos que son posibles debido a los principios de las valencias en la estructura espacial. Las precondiciones físicas y químicas imponen límites al poder. De cualquier forma, estas precondiciones no deberían ser identificadas con el poder humano. Los instrumentos y las estructuras del poder humano, como armas, casas y muebles, personas u otras criaturas vivientes, siempre originan la duda de, lo que podría llamarse un factor genético, si esto es una idea en la mente de una persona o es ADN en un huevo fertilizado. Este factor genético tiene el potencial del poder. El hecho de que este potencial se realice depende de la capacidad de la estructura genética de capturar energía y transportar y transformar los materiales apropiados en el producto, ya sea una ciudad bombardeada, comodidad económica o una iglesia. La energía y los materiales podrían ser descritos como factores de limitación, a los que podríamos añadir espacio y tiempo. El factor genético consiste fundamentalmente en el conocimiento, el saber cómo, la información, y la capacidad de comunicación. Estos elementos subyacen a todas las formas de poder y son particularmente importantes en el poder integrante, que es principalmente una cuestión de comunicación. La comunicación requiere, por supuesto, un medio físico y químico, que pueda codificar la información que es comunicada, y la ausencia de esto limitaría la comunicación. Las estructuras físico-químicas del cerebro humano admiten una cantidad inmensa de información y

¹⁹Boulding, Kenneth, "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1990, páginas 17 y siguientes.

comunicación que las estructuras físicas y químicas de una roca no admitirían. La comunicación puede ser codificada en una gran variedad de estructuras físicas y químicas, en ondas de luz, de sonido, en una página impresa, en un dibujo, un gesto o una expresión facial y así sucesivamente. Al mismo tiempo que nos vamos desplazando de sistemas destructivos a los productivos y a los integrantes, la cantidad de substrato de energía física y química probablemente disminuya, y el conocimiento, la información y la comunicación aumenta.

Dependencia

En cuanto a la relación entre poder y dependencia, de alguna forma parece correcto afirmar que el poder de A sobre B es igual al grado de dependencia de B respecto de A, siendo esta dependencia una función directa inversa de la posibilidad de obtener ese resultado de otro modo o en otro lugar o de sustituirlo por otro que no esté bajo el control del poderoso²⁰. Pero la existencia de dependencia no es suficiente para el ejercicio del poder. Es necesario que quien posee el poder tenga además el control de la distribución y uso de los recursos en que se basa su poder. Este poder puede estar altamente limitado, por ejemplo, por la legalidad sistemas de legitimación vigentes o por la propia capacidad de quien lo detenta para transformar su poder en obediencia efectiva del dependiente o simplemente para poder hacer o no uso de él. Esta situación de dependencia, que subyace a toda relación de poder, suele presentarse de dos modos fundamentales en el marco organizacional: la aportación de recursos para la organización y la capacidad para abordar situaciones críticas de incertidumbre organizacional.

Coacción

Laswell decía que "la coacción es el ejercicio de la influencia a través de la amenaza de privaciones, a diferencia del aliciente, que sería el ejercicio de la influencia mediante la promesa de ventajas. La coacción está muy vinculada, por tanto, a la relación carismática, tras la cual late una amenaza de castigo o una promesa de premio, aunque no hay que olvidar el carácter emotivo de dicha relación, incluso cuando el orden jerárquico se individualiza²¹. Como observó Hayek, en las relaciones humanas el poder y la coacción vienen muchísimas veces unidos; el gran poder poseído por unos pocos puede permitirles ejercer coacción sobre otros, a menos que dicho poder no se vea contenido por otro aún mayor. Sin embargo, la coacción no es una consecuencia del poder tan necesaria y tan común como generalmente se supone. Hayek también era enemigo de toda coacción (la entendía como el control de los principios esenciales de la acción), aunque era admirador del poder

²⁰Emerson, R.M., "Power dependence relations", American Sociological Review 1.962, número 27, página 33.

²¹Laswell, Harold, y A. Kaplan, "Potere e società", Etas Kompass, Milán 1969.

colectivo que surge de las combinaciones voluntarias de esfuerzo bajo una dirección unificada. Lo que él llamaba coacción era en Rothbard "agresión"²². Como apuntábamos en el epígrafe sobre las visiones del poder desde la economía, las dos posiciones actuales de la teoría liberal se diferencian precisamente en función del grado de coacción que admitan para el ejercicio del gobierno. Unos, los liberales tradicionales, defienden un sistema de gobierno estrictamente limitado. Otros, los más modernos, los de la nueva economía y los anarco-capitalistas, proponen un sistema de organizaciones competitivas de adscripción voluntaria para hacer frente al problema de la definición y defensa de los derechos de propiedad, así como de la prevención y represión de la delincuencia. En España, Jesús Huerta de Soto identifica coacción con socialismo o sistema de coacción institucional: "todo sistema de agresión institucional (sistemática) al libre ejercicio de la función empresarial". El Estado sería desde esta perspectiva la organización por antonomasia de la coacción sistemática o institucional²³.

La palabra poder nos sugiere la coacción por parte de ciertos sujetos hacia los cuales no nos inclinamos, no reconocemos como autoridad reguladora. Nos sometemos a su poder igual que nos someteríamos a la voluntad de un hombre que nos apuntara con un revólver, es decir, por temor a lo que nos podría hacer. Pero en un sentido más amplio de la palabra, tener poder significa ser capaz de obtener lo que uno desea influyendo en el comportamiento de otros. Esta interpretación del poder incluye una amplia gama de relaciones entre sujeto y objeto y además engloba el sentido de poder en cuanto a autoridad, por lo menos en el sentido de "autoridad". No obstante, si interpretamos "autoridad" como un tipo de poder, obviamente no será a lo que nos referiremos al hablar de poder de coacción o simplemente poder.

Disciplina

Weber definía la disciplina como la probabilidad de que la costumbre nos lleve a sugerir automáticamente la obediencia a unos mandatos. Esta concepción no se redujo a un modo de control interpersonal. En vez de ser dependiente de una categoría de subjetividad, dependía de un principio de impersonalidad. El principio fundamental era el de la disciplina racional. En un segundo nivel, para Weber la disciplina no era más que una "consistencia racionalizada, metódicamente entrenada y de ejecución exacta de una orden recibida, en la cual toda crítica personal se suspende y el actor está destinado a hacer lo que le diga el mando". Los militares son el modelo ideal de dicha

²²Rothbard, Murray, "Power and Market. Government and the Economy", Menlo Park, California, Instituto for Humane Studies, 2ª edición, 1970, páginas 9 y 10.

²³Huerta de Soto, Jesús, "Socialismo, cálculo económico y función empresarial", Madrid, Unión Editorial, 1992, página 89.

disciplina. El uniforme y el entrenamiento, como elementos "morales" de la dureza de las tropas, son fundamentales en la conducta de guerra. Para ganarla, la disciplina es crucial. Pero la disciplina, además, tiene efectos duraderos sobre el orden político y social. La regla de las organizaciones modernas del estado burocrático europeo debía tener su fundamento en la disciplina. Siempre ha pasado, como decía Weber²⁴, que la disciplina ha afectado a la estructura de los estados, de la economía y, posiblemente, de la familia. Pero la disciplina militar es la que ha dado a luz a las demás. La enorme escala de la organización económica fue la segunda en entrenar a los hombres en la disciplina. Weber no creía que hubiera ninguna unión histórica entre las obras faraónicas y su forma de construcción, las plantaciones romano-cartaginesas, las minas de la alta Edad Media, las plantaciones coloniales de esclavos y las fábricas modernas. El único elemento común entre estas formas de organización económica tan diferentes era la disciplina. Sin embargo, las técnicas de disciplina varían en cada caso. Pero la disciplina militar fue utilizada como modelo para el capitalismo, al igual que ocurrió con las plantaciones coloniales, aunque en contraste con la disciplina colonial la de las modernas factorías se apoya en una serie de bases racionales, entendidas ahora como el cálculo del óptimo beneficio que se obtiene del trabajador de la misma forma que se haría con cualquier medio de producción.

Libertad

Si poder es hacer lo que se quiere, podría entenderse como la máxima expresión de la libertad. Realmente, la concepción que se tenga de la libertad condiciona la idea de poder. Libertad y poder no son antitéticas ni totalmente intercambiables, aunque sí comunicantes, en el sentido de que el poder comprende relaciones de control y de libertad. Lo demuestra a diario el mercado económico y el político: si uno consigue persuadir a otro de que vote al PP, manifiesta su poder e incrementa el de Aznar, sin restringir por ello la libertad de votar al PSOE. Pero eso no obsta para que el poder tienda muchas veces a anular la libertad²⁵. Por algo una de las más tempranas apuestas del primer liberalismo consistió en oponer la libertad a la autoridad arbitraria, en combatir a la autoridad tradicional o histórica desde la autoridad de la razón y la demostración. Por eso, y gracias a la enorme influencia ideológica del liberalismo de la escuela austriaca en el pensamiento económico, el término "poder" casi se percibe como opuesto al de libertad. A la postre, el liberalismo, al menos formalmente, es la creencia en una serie de prácticas o de medios dirigidos al fin de lograr la mayor libertad para los individuos. De ahí el significado y relevancia

²⁴Max Weber, 1922, "Economía y Sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 887 y siguientes.

²⁵Oppenheim, F.E., así lo entiende en su libro de 1961 "Dimensions of freedom", al definir el poder como "capacidad de someter a los demás al control propio o de limitar su libertad".

de lo que se pretenda hacer con el poder (o con la libertad). Como nos recuerda el Hayek "libertario", sería imposible prescindir de la economía para captar el concepto de libertad. Mientras otros se quedaban en apoyar una distribución más equitativa de la renta y la riqueza (sin llegar a abolir monopolios, destruir privilegios que se opongan a la igualdad de oportunidades y asentar el derecho en principios racionales), hayek procuraba también, aunque en primer lugar, una asignación más equitativa de la libertad, para él impensable sin el mercado. Su afán era limitar el poder para impedirle deshacer el milagro de convertir el sistema de propiedad privada en la más importante garantía de libertad. "En tanto que la libertad esté dividida entre muchos poseedores", escribe en su temprana obra "Camino de servidumbre", dedicada "A los socialistas de todos los países", ninguno de ellos, "actuando independientemente tiene poder exclusivo para determinar la renta y la posición de alguien en particular".

Obediencia

La obligación de obedecer, que es la otra cara del derecho a mandar, debe depender siempre de si la autoridad tiende en general a cumplir los objetivos que lo justifican. Racionalmente debemos comprometernos a juzgar por nosotros mismos si la autoridad cumple esos objetivos y no continuaremos reconociéndola como autoridad una vez que llegemos a la conclusión de que no los cumple.

En resumen, una obligación moral de obedecer a la autoridad puede implicar, en cierto modo, una suspensión de dicha obligación para actuar según la propia opinión, si bien esto está condicionado a que juzguemos continuamente todos los aspectos implicados. La idea de abandonar esta obligación fundamental sería incompatible con el concepto de persona responsable y racional.

Algunos otros

Algunos términos asociados, dentro de una relación que podría hacerse interminable si no la centramos en los más importantes, son los de "imperium" o imperio²⁶, soberanía²⁷ y

²⁶Max Weber, 1922, "Economía y Sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, página. 506, reúne bajo la denominación común de "imperium" los primitivos poderes extradomésticos o ajenos al poder del señor (dominus), incluyendo el "patrimonial de los príncipes", poder de tipo doméstico aplicado a relaciones no domésticas. Todos esos poderes extrafamiliares fueron sometiéndose paulatinamente a principios y normas.

²⁷Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 786, define la soberanía como el "dominio político no discutido de un estado sobre un área territorial dada". También apunta que se habla de soberanía múltiple cuando no existe un

legitimidad²⁸.

2. DEFINICIONES

La diversidad y multiplicidad de términos próximos o asociados al de poder nos conduce nuevamente a satisfacer la necesidad de una definición conceptual del poder, para lo cual examinaremos en este epígrafe la profusa y altamente difusa literatura sobre el poder.

Ya se quejaba Cartwright en 1959⁽²⁹⁾ de que "cualquiera que pase una revisión somera a la literatura sobre el poder se siente impelido a experimentar una decepción por la falta de una definición de poder que sea generalmente aceptada". El problema sigue hoy planteado, hasta el punto de que algunos estudiosos como Barry Barnes³⁰ señalan que cualquier avance debe partir de captar la verdadera naturaleza del poder.

La situación justifica todavía la definición que hace Ferrarotti del poder como un "concepto-pantalla", debido a la tradicional ambigüedad de conceptos y a una utilización de los mismos peligrosamente falta de crítica.³¹

Hoy por hoy, las numerosas definiciones reflejan un desacuerdo que no es simplemente semántico y que a veces resulta acentuado por la presencia de sucesivas definiciones dadas por un mismo autor y, en relación con ello, por el empleo interesado o erróneo que hacen de las mismas otros autores en sus citas³².

único poder soberano en una sociedad. Para un mayor detalle, ver el epígrafe sobre el poder desde el derecho.

²⁸La legitimidad pueden entenderse, a la luz de lo que vimos también en el epígrafe sobre derecho, como la creencia en que un determinado orden político es justo y válido. Esta es la acepción que adopta Giddens en la obra citada, página 781.

²⁹Cartwright, Dorwin, "Studies in Social Power", Research Center for Group Dynamics, Publicación número 6, Ann Arbor, University of Michigan Press, páginas 185-186.

³⁰Barry Barnes en "La naturaleza del poder", Ediciones Pomares-Corredor, Barcelona, 1990.

³¹Ferrarotti, Franco, Introducción a "La sociología del potere", Laterza, Bari, 1972.

³²Poulantzas, Nicos, por ejemplo, en "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXUI de España Editores, Madrid, 1978, página 125, atribuye a Weber la definición de poder como "la probabilidad de que cierta orden de contenido específico sea obedecida por determinado grupo", definición ya situada en la perspectiva historicista de una sociedad-sujeto. Pero realmente esa es la no es la definición que facilita Weber de poder (Macht), sino la de autoridad

Veamos algunos ejemplos:

Autores

--Anisi: "Capacidad de un individuo para hacer realidad sus deseos", o "capacidad para que los otros actúen en la dirección deseada" o --avanzando en la precisión-- "el número de horas de tiempo de los otros dedicadas a cumplir los deseos de un individuo"³³.

--Arendt, Hananh: Es la condición misma que permite a un grupo de personas pensar y actuar en términos de categoría medio-fin (...) El poder corresponde a la aptitud humana no solo de actuar, sino de actuar de manera concertada³⁴.

--Aron, Raimond: "Poder, en el sentido de control, es la capacidad de conseguir las posiciones ajenas y de mantener la propia"³⁵.

--Boulding: "La habilidad para conseguir lo que nosotros queremos"³⁶.

--Claval: "Poder algo es estar en medida de realizarlo"³⁷.

--Dahl: "A" tiene poder sobre "B" en la medida en que "A" pueda obtener que "B" realice algo que no realizaría de otro modo"³⁸. En consecuencia, el poder de A sobre B se define como el incremento neto de la probabilidad de que B ejecute una conducta después de que A lleve a cabo una intervención en este sentido, comparada con la probabilidad de que B ejecute tal conducta en ausencia de la intervención de A.

(Herrschaft). Obviamente, este tipo de confusiones proliferan en los autores más citados por su relevancia y producción, como sucede también con Parsons.

³³Anisi, David, "Jerarquía, Mercado, Valores", Alianza, Madrid, 1992, páginas 11-14.

³⁴Hananh Arendt, 1974, en "Sobre la violencia", México, Mortiz, páginas 44 y 51.

³⁵Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the Late Twentieth Century", Budapest, Akadémiai Kaidó, 1990, página 62.

³⁶Boulding, Kenneth, "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1990, pág 15.

³⁷Claval, P., "Espace et pouvoir", París, P.U.F, 1978.

³⁸Dahl, Robert A., "The Concep of Power", Behavioral Science, 2, página 202, 1957.

--Emerson: "El poder de un actor A sobre otro B es la cantidad de resistencia por parte de B que puede ser potencialmente vencida por parte de A"³⁹.

--Galbraith: "La posibilidad de imponer la propia voluntad al comportamiento de otras personas"⁴⁰.

--Giddens: "Capacidad de los individuos, o los miembros de un grupo, de lograr los objetivos o fomentar los intereses que mantienen. El poder es un aspecto omnipresente en toda relación humana"⁴¹.

--Heilbroner, Robert: "Es la habilidad de dirigir o controlar la conducta de los demás"⁴².

--Hobbes: "Los medios presentes de un hombre para cualquier bien futuro"⁴³.

--Lasswell y Kaplan: "Caso especial de ejercicio de la influencia: es el proceso de afectar las estrategias de otros mediante la ayuda (real o supuesta) de deprivaciones severas en caso de no conformidad con las estrategias pretendidas"⁴⁴.

--Lewin: "Definiremos el poder de 'b' sobre 'a' (pod b/a) como el cociente de la fuerza máxima que 'b' puede inducir sobre 'a' (ind b f max/a,x), y la máxima resistencia (f max/m,x) que 'a' puede ofrecer (x indica la región a la que 'a' deberá trasladarse según la voluntad de 'b' f/a,x indica una fuerza en la dirección opuesta a f a,x). Es decir: pod (b/a) = indb f max/a,x // f max/a,x ⁴⁵.

--Lukes: "A ejerce poder sobre B cuando A afecta a B de

³⁹Emerson, Richard M.: "Power-Dependence Relations", American Sociological Review, volumen 27, 1962, página 32.

⁴⁰Galbraith, John K, "Anatomía del poder", Barcelona Plaza & Janés, 1984, página 41.

⁴¹Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 767.

⁴²Heilbroner, Robert L., "Naturaleza y lógica del capitalismo", Barcelona, Península, 1990, página 38.

⁴³Hobbes, Thomas, "Leviathan", capítulo I, página 14.

⁴⁴Lasswell, Harold D., y Kaplan, Anmthony, 1.950, página. 76.

⁴⁵Lewin, Karl, "Field theory in social science", Nueva York, Harper, 1951, página 306.

manera contraria a los intereses de B"⁴⁶.

--Mann: "La capacidad para perseguir y alcanzar objetivos mediante el dominio del medio en el que habita uno"⁴⁷.

--Mechanic: "Cualquier fuerza que da como resultado un comportamiento que no se hubiera presentado si no hubiera existido dicha fuerza" ⁴⁸.

--Michener y Suchner: "El poder emerge como una capacidad para negar a otros resultados deseados"⁴⁹.

--Mintzberg: "La capacidad de afectar (causar efecto en) el comportamiento de las organizaciones"⁵⁰.

--Nietzsche: "La voluntad de poder propiamente dicha es la voluntad misma de la vida"⁵¹.

--Nord: "Capacidad para influenciar flujos de energía y de recursos disponibles hacia ciertas metas en oposición a otras"⁵².

--Oppenheim: "La capacidad de someter a los demás al control propio o de limitar su libertad"⁵³.

--Parsons: "Capacidad realista de una unidad-sistema para satisfacer sus intereses (obtener metas, prevenir una

⁴⁶Lukes, 1974, traducido en 1985, "El poder: un enfoque radical", siglo XXI, Madrid, página 41.

⁴⁷Mann, Michael, 1986, "Las fuentes del poder social I", Alianza Universidad, Madrid, 1991, página 21.

⁴⁸Mechanic, David, "El poder de los subordinados en las organizaciones complejas", en Robert Dubin, "Las relaciones humanas en la Administración, CECSA, 1980, página 380.

⁴⁹Michener, H.A, y Suchner, R.W., "The tactical use of social power", en J.T. Tedeschi (Edc): "The Social Influence Processes", Aldine-Atherton, 1972, página 239.

⁵⁰Mintzberg, Henry, "El poder en la organización", Ariel Economía, 1992, Barcelona, página 5.

⁵¹Nietzsche, Friedrich, "Obras inmortales", Teorema, Barcelona, 1985, tomo 3, página 1.413.

⁵²Nord, Walter R.: "Dreams of humanization and the realities of power", The Academy of Management Review, número 3, vol. 3, julio 1978, página 675.

⁵³Oppenheim, F.E., "Dimensions of freedom", citado por Ibáñez, Tomas, en "Poder y libertad", Barcelona, Hora SA, 1982.

interferencia indeseada, etc.) dentro de un contexto de interacción del sistema y en este sentido ejercer influencia sobre los procesos del sistema"⁵⁴. Y, en 1968, "medio generalizado de alcanzar los objetivos que uno desea lograr". Previamente, también había dado la definición de "la capacidad de ejercer ciertas funciones en provecho del sistema social considerado en su conjunto"⁵⁵.

--Pen: Capacidad que tiene un sujeto para llevar a cabo su deseo contra el de otra u otras personas⁵⁶.

--Poulantzas: "Se designará por poder la capacidad de una clase social para realizar sus intereses objetivos específicos"⁵⁷.

--Kahn y Kelley: "La capacidad de una persona o grupo de personas para cambiar las probabilidades de que otros respondan de cierta manera a los estímulos especificados"⁵⁸.

--Kanter, Rosabeth Moss: "El poder es la capacidad para hacer en el sentido clásico de potencia y energía " (Más tarde utilizará la expresión "movilizar recursos"⁵⁹.

--Karlsson: La habilidad del yo para limitar la utilidad de los demás⁶⁰.

--Kotter: "Una medida del potencial que tiene una persona para conseguir que los demás hagan lo que ella desea, a la vez que evita verse obligado por otros a hacer lo que no quiere

⁵⁴Parsons, 1.954, p. 391, citado por Fernández Ríos 1986). Y en 1968 "The structure of social action, Nueva York, Free Press, tomo I, página 263.

⁵⁵Parsons, Talcott, "Structure and Process in Modern Societies", Glencoe, 1960, páginas 199 y siguientes, y en "On the concept of Power, dentro de "Proceedings of the American Philosophical Society", vol. 107, número 3, 1963.

⁵⁶Pen, J., "The Wage Rate under Collective Bargainig", Harvard University Press 1959, capítulo 5, página 207.

⁵⁷Polantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1978, página 124.

⁵⁸Kahn, R., y Kelley, H., "The Social Psychology of Groups", John Wiley, 1959, página 101.

⁵⁹ Kanter, Rosabeth Moss, "Men and Women of the Corporation", Basic Books, 1977, New York, págg 166.

⁶⁰Riker, William H., "Some Ambigüities in the Notion of Power", American Political Science Review, 58, páginas 341-349.

hacer"⁶¹.

--Riker: El poder es la habilidad para ejercer influencia, mientras que la causa es el ejercicio de la misma en el momento presente⁶².

--Russell: "La producción de los efectos deseados por algunos hombres sobre otros"⁶³.

--Shapley y Shubik: Oportunidades individuales para manipular o para influir en otra u otras personas⁶⁴.

--Starobinski: "El poder es lo que necesita un querer para que la meta apuntada se torne realidad"⁶⁵.

--Tannenbaum: "Una perspectiva de suma no cero en la que la cantidad de poder generado dentro de una organización puede variar de alta a baja"⁶⁶.

--Tawney: "Capacidad de una subunidad o individuo para modificar la conducta de otro en la forma deseada y para prevenir el tener que modificar la propia conducta en la forma no deseada"⁶⁷.

--Thibau y Kelley: "El poder de A es su capacidad para afectar a la calidad de los resultados obtenidos por B"⁶⁸.

⁶¹Kotter, J.P., "El poder gerencial: cómo reconocerlo, obtenerlo y usarlo", Interamericana, 1982, página V.

⁶²Riker, William H., "Some Ambigüities in the Notion of Power", American Political Science Review, 58, páginas 341-349.

⁶³ Russel, Bertrand, "Power: A New Social Analysys", Allen Unwin, 1938, páginas 25-35.

⁶⁴Riker, William H., "Some Ambigüities in the Notion of Power", American Political Science Review, 58, páginas 341-349.

⁶⁵Starobinski, J., en Kowarski, L. y otros (Eds.), "Le pouvoir", Neuchâtel, Ed. de la Baconnière, 1978.

⁶⁶Tannenbaum, Arnold, citado por Charles Perrow en "Sociología de las organizaciones", páginas 134 y 317 y siguientes.

⁶⁷Tawney, R. H., 1.931, página 230, citado por Fernández Ríos, y Tawney, R.H., "Equality", Allen & Unwin, 1952, página 45, citado por Manuel Alcaide Castro en "Conflicto y poder en las organizaciones", Estudios, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1987.

⁶⁸Thibau, J.W, y Kelly H., "The Social Psychology of Groups", John Wiley, 1959, página 101.

--Toffler: "La capacidad de movilizar y usar la violencia, la riqueza y/o el conocimiento, o sus muchos derivados, para motivar a otros en formas que pensamos gratificarán nuestras necesidades y deseos"⁶⁹.

--Trías: "Ser y poder encierran una relación intrínseca, de manera que pueda afirmarse acaso que lo propio, lo característico, lo esencial del ser sea emanar poder, sea, pues, y valga la redundancia, ser poder (...) Tanto se es cuanto se puede, cuanto se puede llegar a ser"⁷⁰.

--Tushman: "El potencial o capacidad del actor para influenciar la conducta de otro en un área particular de problemas"⁷¹.

--Weber: "Poder significa la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad"⁷².

--Wrong (1979): "Poder es la capacidad de algunas personas para producir efectos queridos y previstos en otras"⁷³.

Diccionarios

El Diccionario de la Real Academia Española incluye, entre otras, las siguientes definiciones: "Dominio, imperio, facultad y jurisdicción que uno tiene para mandar o ejecutar una cosa//Fuerzas de un Estado, en especial las militares//Acto o instrumento en que consta la facultad que uno da a otro para que en lugar suyo y representándole pueda ejecutar una cosa// Posesión actual o tenencia de una cosa// Fuerza, vigor, capacidad, posibilidad, poderío //Suprema potestad rectora y coactiva del Estado//Facultades, autorización para hacer una cosa// Tener expeditas las facultades o potencia de hacer una

⁶⁹ Toffler, Alvin, "El cambio del poder", Plaza & Janés Editores, 1990, Barcelona, pág 574.

⁷⁰Trías, Eugenio, "Meditación sobre el poder", Barcelona, Anagrama, 1977, página 26.

⁷¹ Michael L. Tushman: "A political approach to organizations: a review and rationale", en Robert W. Allen y Lyman W. Porter: "Organizational Influence Processes", Scott, Foresman, 1983, página 394.

⁷²Max Weber, 1922, "Economía y Sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, página. 43.

⁷³ Wrong, Denis, "Power: Its Forms, Bases and Uses", Harper & Eow, Nueva Yorks, 1979, pag 2.

cosa// Tener facilidad, tiempo o lugar de hacer una cosa//⁷⁴.

Por su parte, el "Oxford English Dictionary" define el poder de la siguiente forma:

I. Como una cualidad o propiedad:

1) Habilidad para hacer o causar algo, o actuar sobre algo o alguien; b) En plural: una facultad particular del cuerpo o de la mente; c) En algunas ocasiones el plural no implica diferentes facultades, sino el poder desplegado en varias direcciones o en varias ocasiones.

2) Habilidad para actuar o causar algo con fuerza; fuerza física o mental; vigor, energía, fuerza o carácter; fuerza enérgica, efecto; fuerza política o nacional.

3) En las cosas inanimadas: Propiedad activa; capacidad de producir algún efecto; el principio activo de virtud de una hierba, etc. b) El sonido expresado por un carácter o símbolo; el significado expresado por una palabra o frase en un contexto determinado; c) Explotación. Densidad o profundidad (de una vena).

4) Posesión de control o mando sobre terceros; dominio, regla; gobierno, dominación, imperio, mando; control, influencia, autoridad; b) Autoridad dada o impuesta; a partir de ahora, algunas veces, permiso de actuar; c) Los límites dentro de los cuales el poder administrativo es ejercido; d) Influencia, dominio personal o social; e) Dominio político o influencia en el gobierno de una nación o estado.

5) Habilidad legal, capacidad, o poder de actuación...b) Un documento, o una cláusula en un documento, dando autoridad legal.

II. Como una persona, grupo o cosa:

6) Uno que está poseído por o ejercita el poder, influencia, o gobierno; una persona, un grupo o cosa influyente o que gobierne; en su primera aceptación, uno en la autoridad, un regidor, gobernador; b) en su segunda aceptación, una nación o estado desde el punto de vista de su influencia o autoridad.

7) Un ser celestial o espiritual que posee influencia o control; una deidad, divinidad. Sobretudo en plural, originario en su aplicación a las divinidades paganas; a menudo en aseveraciones y exclamaciones...

8) En la angelología medieval, la sexta orden de los ángeles en la jerarquía celestial.

⁷⁴Real Academia Española, "Diccionario de la Lengua Española", Madrid, Espasa Calpe, 19ª edición, 1970, páginas 1041-1042.

9) Un conjunto de hombres armados; una fuerza de combate, una multitud, un ejército...

10) Un gran número, una multitud, una multitud de personas (no una fuerza militar); b) Un gran número, cantidad, o cantidad de cosas; abundancia, gran cantidad, "mucho".

Aproximaciones

Sobre la aparente confusión conceptual y terminológica de estas breves definiciones se observan tanto cierta aproximación en la idea general (afectar a otro u otros en el proceso de interrelación), como claras discrepancias en las perspectivas, que están en el origen de los matices. Unos entienden el poder como un potencial, otros como un acto de uso o movilización y otros como un resultado, según veremos en el epígrafe sobre las dimensiones.

Sin embargo, las dificultades de conceptualización, ante las cuales algunos estudiosos juzgan estéril el intento de buscar "la correcta"⁷⁵, han contribuido a que el poder siga siendo una de las mayores deficiencias de las ciencias sociales. Las causas de este problema son complejas y polémicas. Cualquiera que repase simplemente las obras que acabamos de citar concluirá que tales causas no se centran sólo de las dificultades de aprehender o consensuar el concepto o la naturaleza del poder, sino que derivan de la multitud de enfoques, perspectivas, niveles, escalas, dimensiones y tipologías a que ha sido sometido el fenómeno durante el presente siglo, lo que Dahl llamaba "subconjuntos de relaciones entre unidades sociales" cuya consideración puede simplificar el problema.

Aunque trataremos de acotar esos subconjuntos en los ámbitos y tipos de los dos epígrafes siguientes, previamente debemos advertir que la investigación o algunas de las tácticas desplegadas para el ejercicio del poder por sus actores hacen también que el concepto sea en sí mismo problemático en mucha de la literatura científica social. Y esto es así porque⁷⁶:

⁷⁵Rothschild, K.W, en "Power in economics", Penguin, página 15, cuenta la vieja anécdota de un profesor de universidad en una facultad de medicina que trata de definir lo que es la "enfermedad" a sus alumnos. Después de haber discutido unas veinte definiciones diferentes, ninguna de las cuales es completamente satisfactoria, el profesor continúa: "Fijaros bien, si un paciente viene y me dice que está enfermo, él sabe lo que quiere decir, y yo sé lo que quiere decir, y eso, después de todo es importante". El poder puede que sea un concepto no muy diferente del concepto "enfermedad".

⁷⁶Fernández Ríos, "Conflicto y poder en las organizaciones, en prensa.

- El poder como variable dependiente o independiente es algo, pero no lo es todo. Como dice Pfeffer (1.981), también existen otras perspectivas explicativas para la comprensión de fenómenos, como los procesos de toma de decisión que, inicialmente, podrían explicarse muy bien desde el ángulo del ejercicio del poder.

- El concepto de poder e incluso el propio término resultan incómodos en el proceso de socialización de los directivos organizacionales y en la práctica de la dirección, debido a sus implicaciones y connotaciones.

- La realidad del poder no es fácilmente aprehensible, objetivable y mensurable y, en cierto modo, huele a fantasma del pasado, sin darnos cuenta que, probablemente, cambian ciertas formas de ejercicio del poder, pero no por ello deja de ejercitarse.

- El poder es difícil de encerrar y controlar dentro de las paredes de un laboratorio de experimentación. Tanto si se considera variable dependiente como independiente, su uso y su eficacia suelen ser muy variables y muy sutiles, dando lugar a efectos no fácilmente controlables de un modo riguroso. Por todo esto y por efecto también de la moda de los tópicos, este complejo y profundo fenómeno de la organización e interacción social ha sido relegado a un segundo plano. Podríamos decir que casi ha sido olvidado durante décadas, sobre todo si tenemos en cuenta la relación entre su importancia real y la atención que ha merecido por parte de los investigadores de las ciencias sociales. No obstante, todo parece indicar que hoy estamos presenciando un nuevo resurgir del interés, por lo que es de esperar que pronto se produzcan avances.

3. ÁMBITOS

La complejidad del concepto de poder, incrementada como acabamos de ver por la consideración de otros términos próximos, se agranda por la diversidad de enfoques de que se parte para estudiarlo. Y todo ello sin considerar la gran variedad o heterogeneidad que hemos de presumir a las relaciones de poder.

Cualquier intento sistemático de aproximarse al fenómeno del poder requiere precisar a qué nos referimos en cada una de las múltiples manifestaciones de dichas relaciones. Según Dahl, los analistas del poder han insistido frecuentemente en que cualquier declaración sobre el poder de un individuo, grupo, Estado o cualquier otro actor carece de sentido si no especifica el poder de las unidades que controlan "con respecto a alguna clase de actividades" de las unidades que responden. Pero no basta con esas especificaciones.

Si queremos sistematizar las diversas expresiones de poder, tendremos que agruparlas de acuerdo con los esquemas mentales de que partamos. La identificación de cada tipo debe ir acompañada por la adjudicación de alguna categoría, si no queremos incurrir en una Babel que convierta en inmanejable la ya de por sí

compleja estructura del poder.

Uno de los grandes obstáculos en el conocimiento humano es la dificultad que tenemos para encontrar las categorías correctas, la "caja" en la que debemos situar cada clase de cosa a la hora de clasificar realidades complejas. Como no podemos hablar de cada uno de los 5.000 millones de seres humanos por separado, ni tampoco de los innumerables objetos de la naturaleza, tenemos que recurrir a categorías simplificadoras, con riesgo de equivocarnos de "caja" o hasta de ordenación de todas ellas. Como ha escrito Boulding a propósito de las categorías aplicadas al poder, "el fracaso de la alquimia y el éxito de la química es un gran tributo a las virtudes de una correcta clasificación. Mientras creyésemos que la tierra, el aire, el fuego y el agua eran elementos, no íbamos a llegar muy lejos. Estos no son elementos, sino que son colecciones heterogéneas de cosas. Solamente cuando se identificaron los elementos correctamente: hidrógeno, oxígeno, y carbón, fue cuando la química fue posible. Este problema es especialmente agudo en los sistemas sociales, con su inmensa diversidad de gentes, culturas, organizaciones y estructuras de todos los tipos"⁷⁷.

Cuando nos movemos en el campo de las ideas abstractas, el problema de la clasificación se hace mucho más agudo. No parece haber ninguna teoría formal acerca de esto; solamente podemos acudir a la técnica de ensayo y error para ver qué es lo que funciona. De ahí que no haya que sorprenderse de la abundancia de esquemas para clasificar los diversos tipos de poder, como tampoco la proliferación de clasificaciones para los sistemas políticos según alguna característica del poder, entre ellas su distribución, la extensión o dominio y la magnitud.

El no perder de vista el ámbito en el que se estudia el poder o desde el que se analiza el mismo resultará útil para no perderse entre las muy diversas tipologías al uso. Pero al mismo tiempo nos permitirá compatibilizar la pluralidad de manifestaciones con la unicidad del concepto, sea en el sentido limitado de afectar a otro u otros o el más amplio de imponer la propia voluntad.

En este sentido, los actos y relaciones de poder estarán presentes con una configuración similar sea cual sea el ámbito elegido, que vendría así determinado por las perspectivas de observación, como la temporal, espacial, disciplinaria, especializada, profesional, etcétera.

Este método nos llevará en algunos casos a definir agrupaciones conceptuales. En otros el resultado será que tendremos verdaderas tipologías.

⁷⁷Boulding, Kenneth, "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1990, pág 24.

3.1. Agrupaciones.

Así, una posible agrupación podría venir caracterizada por el alcance que se le quiera dar al término. En función ese alcance, las diversas definiciones que acabamos de ver en el epígrafe anterior pueden agruparse en esa triple perspectiva:

--El poder como un potencial ("un potencial que se usa para obtener unos resultados", en palabras de Alcaide⁷⁸): Kotter, Hahn, Boulding, Thibau, Kelly, Michener, Suchner, Emerson, Nord, Tushman y Tawney, según la agrupación utilizada por Alcaide.

--El poder como un acto de ejercicio, una acción de uso o movilización: Bacharach, Lawler, March, Heller y otros teóricos de la decisión, la movilización o las tácticas. Se analiza en términos de "esfuerzo" más que de éxito, como "despliegue de medios para el logro de los resultados deseados".

--El poder como un resultado: Russell, Mechanic, Boulding y, sobre todo, Dahl. Es la perspectiva más vinculada a la tradición weberiana. La mayoría de sus teóricos igualan poder a influencia con éxito, por lo que sólo admiten una valoración "a posteriori", por sus consecuencias o resultados, "única manifestación empírica de su existencia". Pese a que Thibau y Kelli aparece caracterizado por Alcaide entre los teóricos del poder potencial, Fernandez Ríos señala que el centro de interés de ambos y de las teorías del intercambio "está en la naturaleza de los resultados que cada participante puede proporcionar al otro, y sólo en segundo lugar se interesan por el fenómeno del cambio".

Pero el procedimiento anterior no agotaría otros ámbitos de análisis que ampliaran la perspectiva. Si en ese caso el sesgo consiste en ceñir la clasificación al grado de causalidad que implican las relaciones de poder, podríamos buscarle agrupaciones más amplias o alternativas, ya que ese ámbito de la causalidad ignora --por ejemplo-- que toda interacción social implica causalidad y no en todas se puede hablar de poder.

Por este motivo, Ibáñez⁷⁹ apunta otros cinco criterios frecuentemente empleados para definir la relación de poder, a partir de los cuales podrían levantarse otras tantas agrupaciones, aunque también se podrían criticar sus limitaciones:

--El poder como intencionalidad, a pesar de que cada vez que se modifica la conducta de otro no se hace siempre de forma intencional.

⁷⁸Alcaide, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", Estudios, Ministerio de Trabajo, página 190.

⁷⁹Ibáñez, Tomas, "Poder y libertad", Barcelona, Hora SA, 1983.

--El poder como conflicto, aunque pueden existir relaciones de poder sin que exista ninguna señal de conflicto entre las dos entidades.

--El poder como amenaza, lo que supone descartar otras modalidades de poder más evolucionadas.

--El poder como potencialidad, excluyendo el carácter relacional del poder.

--Y el poder como restricción de alternativas, concibiendo el poder por su modo de ejercicio.

3.2. Tipos.

En cualquier manual que consultemos aparece una tipología, por lo general diferente a otras. La clásica trilogía de Mostesquieu parece haber influido en otros teóricos modernos, que también definen tres tipos básicos, presentes en todas las demás formas; es el caso de los economistas Galbraith (poder consigno, compensatorio y condicionado) y Boulding (destrutivo, productivo e integrador).

Gran influencia ha tenido también entre los estudiosos la tipología formulada por Max Weber en "Economía y Sociedad": poder racional (o legal), tradicional y carismático, derivados de su clasificación de la autoridad y concebidos como los tres únicos tipos "puros" de dominación legítima⁸⁰. El poder racional es el que "se apoya sobre la creencia en la legalidad de las disposiciones decretadas y el derecho de mando de los llamados a ejercer el poder basándose en ellas". El poder tradicional "se apoya sobre la creencia cotidiana en el carácter sagrado de las tradiciones válidas desde siempre, y en la legitimidad de los llamados a investirse de autoridad". El carismático "se apoya en la sumisión extraordinaria al carácter sagrado, a la fuerza heroica o al valor ejemplar de una persona y de las disposiciones por ella reveladas o creadas.

También el unilateral y el bilateral o recíproco de Harsanyi⁸¹, sobre todo a través de la difusión dada entre los politicólogos por Dalh.

Otros son más profusos. Por ejemplo, Mann⁸², para el que hay cuatro poderes básicos (militar, económico, político, ideológico), habla de 14 tipos de poder: autoritario, colectivo,

⁸⁰Max Weber, 1922, "Economía y Sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, página. 172.

⁸¹Harsanyi, John C., "Measurement of Social Power in n-Person Reciprocal Power Situations", Behavioral Science, 1962, vol. 7, pág 81.

⁸²Mann, Michael, "Las fuentes del poder social I", Alianza Universidad, Madrid, 1991, pág 768.

despótico, difuso, distributivo, económico, extensivo, ideológico, infraestructural, intensivo, militar, particularista, político y universal o universalista.

El intento mas influyente de tipificar el poder desde que Weber distinguió el poder coercitivo, o dominación, del poder legítimo, o autoridad, con sus tres subespecies (la autoridad carismática, tradicional y legal /racional), fue realizado por Russell, quien distinguió tres grandes tipos o formas del poder: el poder basado en la fuerza física, que se impone directamente al sujeto sin solicitar ninguna decisión por su parte; el poder basado en la amenaza de sanciones o en la promesa de recompensas; y el poder basado en la capacidad de incidir sobre la opinión misma del sujeto.

Otra distinción, trazada desde las bases o recursos sobre los que descansa el ejercicio del poder --en este caso debida a French y Raven⁸³--, deriva en una tipología del poder con seis aspectos o planos:

-El poder de recompensa, basado en las gratificaciones que A puede mediar para B. Este poder aumenta con la "magnitud de la recompensa que B supone que A (el poderoso) puede mediar para él" y depende de la "habilidad de A para administrar valencias positivas y eliminar o hacer disminuir las valencias negativas", así como (...) de "la probabilidad de que A pueda mediar la recompensa, según lo percibe B".

-El poder coercitivo, basado en la capacidad de A para aplicar sanciones. La fuerza de este poder coercitivo "depende de la magnitud de la valencia negativa del castigo pendiente multiplicada por la probabilidad subjetiva de que B pueda evitar el castigo conformándose; esto es, la probabilidad de ser castigado por no conformarse menos la probabilidad de ser castigado por conformarse".

-El poder legítimo, basado en el derecho a mandar que el propio B atribuye a). La legitimidad se basa en los valores culturales que le dan derecho a prescribir la conducta de B en virtud de que posee ciertas características específicas que B puede no tener. También se basa en la aceptación de la estructura social: si B acepta como correcta una determinada estructura social de su grupo, organización o sociedad, B aceptará también la autoridad legítima de A, quien ocupa una categoría superior en la jerarquía. Igualmente, será válida la "designación hecha por un agente legitimizante".

-El poder referente, basado en el deseo de identificarse con A, entendiendo por identificación el sentimiento de unidad de B con A, o el deseo de llegar a tal identidad.

⁸³French, J.R.P y Raven, B., "The Bases of Social Power", Ann Arbor, Institute for Social Research, University of Michigan, 1959.

-El poder de experto, basado en la superioridad de conocimientos de A. Tiene su origen en el reconocimiento por parte del destinatario de la superioridad en habilidades, preparación, conocimientos y experiencia del agente de poder.

-Y el informacional, basado en la posición que tiene A de controlar la información que afecta a las decisiones de B⁸⁴.

A partir de la tipología original de French y Raven, Meliá y Peiró evaluaron las relaciones empíricas que estas cinco bases de poder mantienen entre sí. El análisis de las correlaciones, y especialmente el análisis factorial, mostraron la existencia de dos dimensiones básicas entre esas fuentes de poder: la primera la denominaron "poder formal" y agrupa el poder legítimo, el poder de recompensa y el poder de castigo; la segunda, "poder informal", implica a los poderes de referencia y de experto, que no están necesariamente vinculados a la estructura formal de las organizaciones⁸⁵.

Por su parte, Ibáñez señala que cualquiera que sea la tipología que hagamos o que adoptemos tiene el grave defecto de querer ordenar sobre dimensiones mínimas unos fenómenos que son intrínsecamente multidimensionales⁸⁶. Cualquier relación de poder es lo suficientemente compleja como para hacer uso de una u otra clasificación. De ahí que, para el mismo autor, los principales criterios utilizados puedan resumirse en función de los seis criterios siguientes:

-El tipo de recurso utilizado: recursos intercambiables, institucionales/normativos, afectivos/idiosincrásicos y tecnológicos/de fuerza.

-El material manipulado: sanciones, información/normas, afectos y elementos del entorno.

-La modalidad de manipulación del material y de los recursos: semiológica y físico-química o material.

-El tipo de efecto suscitado en el menos poderoso: elección forzada, determinación o engaño.

⁸⁴ Esta sexta base la añadieron los autores en 1965 y hace referencia al poder que posee A cuando está en condiciones de controlar la información que afecta las decisiones de B.

⁸⁵ Esta dualidad de poderes --formal e informal-- aparece en Champion, Dean J, "The Sociology of Organization", MacGraw-Hill, New York, 1975, página 147. Asimismo, el vínculo entre poder formal o autoridad y una determinada "posición oficial" aparece en Tumin, Melvin M, "Patterns of Society", Little, Brown and Co., Boston, 1973, página 75.

⁸⁶ Ibáñez, Tomas, "Poder y libertad", Barcelona, Hora SA, 1983, página 50.

-El punto de aplicación de los efectos de poder: criterios de decisión, elaboración de alternativas y elección de una alternativa determinada.

-El modo de administración de sanciones: heteradministración, autoadministración, control mixto y ausencia de sanción.

Y así podríamos seguir, de encontrar alguna utilidad, entre la abundante literatura sobre los tipos de poder, a la que sólo volvemos al hablar de las clasificaciones realizadas desde la economía⁸⁷.

3.3. Dimensiones.

Ante esta diversidad de enfoques y ámbitos de análisis, que no pretendemos agotar con lo dicho hasta aquí, estamos en condiciones de reafirmar las observaciones de Ibáñez en el sentido de que nos topamos principalmente con un problema de dimensiones, con un fenómeno multidimensional, relativo en la percepción interpersonal, pero también evolutivo en el sentido de que depende de la concepción del universo desde la cual tratemos de aprehenderlo.

Las manifestaciones del poder ofrecen múltiples posibilidades de división y clasificación, tanto en cuanto a enfoques o perspectivas y ámbitos como a otros aspectos no referidos hasta aquí, tales como niveles, caras o cualquier otro criterio lingüístico-taxonómico que utilicemos.

Pueden ser tantas las dimensiones de análisis que impiden una percepción globalizadora con esquemas unidimensionales, ni siquiera bi o tridimensionales. La cuestión se complica al vincular al poder como fenómeno genuino términos próximos o asociados como los ya citados.

Han hablado de dimensiones casi tantos autores como lo han hecho de tipos. Y algunos han considerado simultáneas esas dimensiones, cual es el caso del economista matemático Harsanyi al referirse a las dimensiones de costes, fuerza, alcance, cantidad y extensión⁸⁸, presentes en los intentos sistematizadores del estudioso de la política Robertd Dalh.

⁸⁷Las principales tipologías son las de Weber (1.964, 1ª Ed. de 1.921), Russell (1.938), Mills (1.956), French y Raven (1.969), French (1.965), Crespigny (1.068), Lukes (1.974) y Hamilton (1.977), entre otros, aunque autores como Champion han llegado a elaborar guías detalladas de las diferentes clases de poder: Champion, Dean J., "The Sociology of Organization", MacGraw-Hill, New York, 1975, páginas 147 y siguientes.

⁸⁸Harsanyi, John C., "Measurement of Social Power in n-Person Reciprocal Power Situations", Behavioral Science, 1962, vol. 7, página 81.

Una adecuada sistematización que permita comprender mejor el fenómeno debería de pasar, amén de por una visión multidimensionalidad, por probar su operatividad mediante la agrupación de distintos criterios, como capacidad, balance de poder entre el agente y el objeto de influencia, ejercicio efectivo, condiciones ideológico-cognitivas del ejercicio del poder, etcétera.

A nuestro juicio, el mejor intento sistematizador, aunque excesivamente centrado en el ejercicio del poder político, lo ha proporcionado Lukes⁸⁹. Tras agrupar las diversas concepciones en ideas de poder con una sola dimensión (la explícita o la conductual, medible a través de los decisiones o acontecimientos) o con dos dimensiones (más implícita, por lo que para medirla habría que considerar también las no dimensiones o acontecimientos que tienen consecuencias de poder), Lukes introduce la idea de una tercera dimensión (para considerar otros complejos aspectos que ni siquiera quedan incluidos en la segunda dimensión).

Ciertamente, como cualquier aproximación al poder que tenga pretensiones científicas ha de plantearse el problema de las mediciones, debemos anticipar lo que decimos en el epígrafe sobre mediciones: no es posible obtener un índice único razonable del poder de A sobre B, por lo que las comparaciones sólo pueden ser hechas sobre cada dimensión, permaneciendo las demás constantes. Las conclusiones de Lukes podrían facilitarnos esa tarea, siempre y cuando quedara bien debido qué formas y elementos de poder integran una dimensión y cuáles la otra.

Si ya esta tarea es difícil, por lo menos a la luz de la maraña de apreciaciones conceptuales que hemos recogido en capítulos anteriores, la solución se complica al considerar las interferencias o interrupciones que podrían registrarse entre una y otra dimensión.

Por consiguiente, este problema nos sugiere la oportunidad y conveniencia de no dejarse encerrar por los instrumentos tradicionales de la ciencia y abrirse a nuevas concepciones de la matemática y la estadística modernas, con el fin de para tratar de sortear tales complejidades. En lo que respecta a la cuestión de las dimensiones del poder, quede aquí únicamente reseñado que la matemática opera ya con el concepto de la "dimensión fractal" o fraccionaria⁹⁰.

Así las cosas, para aproximarnos al carácter multidimensional y superar las interferencias entre unas y otras dimensiones, no deberíamos descartar la hipótesis de situar en

⁸⁹Lukes, 1974, traducido en 1985, "El poder: un enfoque radical", siglo XXI, Madrid, página 48.

⁹⁰Mandelbrot, B., "Los objetos fractales", Tusquets, Barcelona, 1987.

determinados momentos y circunstancias al poder en una dimensión fractal, en analogía con las nuevas concepciones del universo y de sus implicaciones en las modernas técnicas de la matemática desarrolladas en España por García Sestafe y otros⁹¹.

Igualmente, las teorías de catástrofes o de caos, cuya aplicación a la hora de explicar el comportamiento de las bolsas ha empezado a dar resultados más esperanzadores que el instrumental anterior, bien podrían ayudarnos a intentar la aproximación e incluso la medición del poder como fenómeno, aunque sólo sea por sus efectos o consecuencias. Al fin y al cabo, las bolsas de valores operan en sus cotizaciones con expectativas de futuro y el poder puede convertirse en la clave para explicar la capacidad de organizar ese futuro.

A2.2. INTENTOS DE MEDICIÓN.

Pese a las diferentes enfoques y conceptualizaciones del poder, entre las cuales una de las principales es si tomarlo como una cosa en sí o como un conjunto de efectos, numerosos autores han tratado de aportar formalizaciones y mediciones más o menos operativas.

Aun cuando muchos han llegado a recurrir total o parcialmente a las fórmulas matemáticas, el escepticismo ha sido la nota más generalizada. Russell en 1.928, Cartwright en 1.954 o Dahl en 1.957, por citar algunas de las primeros y más significados intentos de formalizar el poder, insistieron claramente en la dificultad de medir y de establecer comparaciones entre varios agentes. Las dificultades aumentan si consideramos las alegrías tipológicas en que han incurrido los estudiosos y de las que ya nos hemos ocupado⁹².

⁹¹García Sestafe, J.V., "Bonín de Góngora, J., Rodríguez Calderon, C., "Una estructura cosmológica topológica-fractal", Revista de la Sociedad de Profesores de Matemáticas, Madrid, 1992.

⁹²Así, por ejemplo, Fernández Ríos, en la obra ya citada, analiza así uno de los tipos aparentemente más fáciles de evaluar, el poder de recompensa, en términos de Fench y Raven: "El poder de recompensa de A sobre B depende, entre otros, de los siguientes elementos: El valor que B atribuye a la recompensa, el grado de control que A ejerce sobre su obtención, el costo que supone para A la administración de la recompensa, el costo que representa para B conseguir la recompensa, el grado en que A valora la contrapartida aportada por B, el grado en que es perceptible para B la capacidad mediadora de A, y el grado de control que A puede ejercer sobre las condiciones de obtención de la recompensa. Pero no terminan aquí las dificultades. Además de la posesión de recursos de poder y del costo que supone su uso, también intervienen, por ejemplo, la habilidad de A para emplear esos recursos, el deseo de A de utilizarlos, la importancia efectiva de los resultados obtenidos, la naturaleza cualitativa del cambio derivado del uso del poder, el costo

Es en los intentos de cuantificación donde confluyen todos los problemas metodológicos que hemos apuntado hasta ahora. Por ello, diversos autores han apuntado que hay una relación recíproca entre definiciones y mediciones. Así, Barnes apunta que el concepto determina resultados⁹³. Por su parte, Ibáñez dice que "la forma particular en que los distintos autores intentan resolverlo (el problema de la cuantificación) constituye un indicador bastante significativo de sus respectivas concepciones o representaciones del poder"⁹⁴.

Por necesidades de sistematización, y aun con riesgo de incurrir en excesivas simplificaciones, vamos a clasificar los principales intentos de medición en dos grandes orientaciones:

-Los que tienen como punto de referencia la organización, en los que por lo general predomina el carácter subjetivo, expresado en la discrecionalidad del que pregunta o del que responde. Por lo general, se intenta medir el "poder percibido" o "atribuido".

-Los que parten del individuo, puesto en relación con otro individuo o con "n" personas. Paradójicamente, en este segundo grupo de métodos observamos más criterios objetivos que en el anterior.

1. SUBJETIVOS

A pesar de la intitulación que proponemos de "subjetivos", este tipo de métodos pueden ser considerados cuantitativos y han sido objeto de gran desarrollo desde la organización de empresas a la sociología de las organizaciones, aunque sus prácticas se han extendido a la política, al periodismo o a la sociología en general.

Aunque por lo general el marcado carácter subjetivo conduce a medir la reputación de la persona o grupos a quienes se atribuye poder, dentro de este grupo podríamos proceder a una subdivisión de métodos:

--Indirectos o de reputación. Utilizan las opiniones de los miembros de una comunidad para que definan a los individuos más poderosos, tal vez ordenados por la "cantidad" de poder que creen que poseen. Típicamente estamos en un procedimiento

relativo del ejercicio del poder, el grado y efectividad del poder atribuido, el uso estratégico y/o circunstancial del poder, etcétera.

⁹³Barnes, Barry, "La naturaleza del poder", Barcelona, Ediciones Pomares-Corredor, 1990.

⁹⁴Ibáñez, Tomás, "Poder y libertad", Hora SA, 1.982, página 59.

"reputacional", así concebido por Hunter⁹⁵, aunque otros lo siguieran antes.

--Directos o de acontecimiento. Miden el poder en términos de sus efectos observables de modo directo. Se trata del llamado método del "acontecimiento", pues sus seguidores --el más destacado ha sido Dahl⁹⁶-- parten de que la intervención con éxito en los procesos de tomas de decisiones es un indicador del poder del interventor, por lo que quienes logran éxito con mayor frecuencia han de ser considerados los más poderosos.

A uno y otros grupos de métodos no le faltan inconvenientes ni críticas. El que parece científicamente menos defectuoso y metodológicamente más adecuado es el del acontecimiento. Pero la controversia está planteada en numerosas obras: Bachrach y Baratz⁹⁷, Clegg⁹⁸, Luhmann, etcétera.

El método que se emplee, sin embargo, no es aséptico o neutral ante la propia idea de los efectos o del reparto del poder en la sociedad. Tal es así que, entre los estudios de la política, la elección polariza las dos concepciones hegemónicas actuales del poder: el pluralismo y el elitismo.

El procedimiento basado en indicadores indirectos o de reputación tiende a revelar el poder como algo relativamente concentrado, monolítico y coherente; esto es, tiende a dibujar una sociedad elitista.

En cambio, la metodología del acontecimiento nos describe una sociedad pluralista, un sistema de poder compartido o limitado, como el que inspira la doctrina del liberalismo o de los límites o contrapesos del poder.

De ahí que Barnes⁹⁹ e Ibáñez¹⁰⁰, entre otros, hayan destacado que la forma particular en que los distintos autores intentan resolver el problema de la medida constituye un indicador bastante significativo de sus respectivas concepciones

⁹⁵Hunter, F., "Community power structure", Nueva York, Anchor, 1953.

⁹⁶Dahl, Robert, "Who Governs? Democracy and Power in an American City", Yale University Press, New Haven, 1961.

⁹⁷Bachrach, Peter, y Baratz, Morton, "Two Faces of Power", American Political Science Review 56, páginas 947-952, 1962.

⁹⁸Clegg, St., "Power, rule and domination", Londres, Routledge and Kegan Paul, 1975.

⁹⁹ Barnes, Barry, "La naturaleza del poder", Ediciones Pomares-Corredor, Barcelona, 1990.

¹⁰⁰ Ibáñez, Jesús "Poder y libertad", Mora, Barcelona, 1982, página 52.

o representaciones de poder. Concepciones que, naturalmente, se ven reafirmadas por los resultados supuestamente empíricos. El caso de los pluralistas y los elitistas es altamente significativo.

Una ampliación de los métodos directos e indirectos que apuntábamos anteriormente nos llevaría bosquejar tres grandes orientaciones:

--La primera sería la más subjetiva en los supuestos de que parte. Emile Durheim, 1858-1917, escribe¹⁰¹: "El verdadero poder es una entidad subjetiva", afirmación que refuerza con la imagen de la soberana impotencia del mayor déspota que podemos imaginar que fuera incapaz de resistir a sus propios deseos. Este carácter subjetivo y relativista es resaltado también por Mann¹⁰².

--La segunda tiene pretensiones más objetivas. Es la que antes citábamos como centrada en medir el "poder percibido". Uno de los primeros intentos es el de Gold¹⁰³, quien trataba de cuantificar el poder en una población de niños preguntándole a cada cual "cuán a menudo conseguía su compañero X hacerle hacer algo por él". Más recientemente se han elaborado escalas más precisas, como la de tipo Likert de Garrison y colaboradores (1977), la MIP (medidas del poder interpersonal) y también técnicas abiertas como la de Falbo (1977), conocida como "cómo consigo salirme con la mía", o la técnica de "incidentes críticos" en ambientes organizacionales, de Wilkinson y Kipnis (1978). Una explicación de las mismas la proporciona en detalle Alcaide Castro¹⁰⁴.

--La tercera tiene como denominador común el carácter múltiple, de fases o niveles. Veamos tres casos, que nos recuerdan --sobre todo el segundo-- las tres perspectivas comentadas al hablar del poder como potencial, como acto y como resultado:

a) Pfeffer, al estudiar las organizaciones¹⁰⁵, distingue cuatro estrategias de aproximación: evaluar el poder por sus determinantes (cuánto posee cada actor social en cada una de las

¹⁰¹Durkheim, Emile, "Educación y sociología", Buenos Aires, Schapire, 1970, página 49.

¹⁰²Mann, Michael, "Las fuentes del poder social", Madrid, Alianza, 1991.

¹⁰³Gold, M., "Power in the classroom", Sociometry, 1958, número 21.

¹⁰⁴Alcaide Castro, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", Estudios, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1986, página 41.

¹⁰⁵Pfeffer, J., "Power in organizations", Boston, Pitman, 1981.

fuentes relevantes), luego por sus consecuencias (por ejemplo, el efecto de las decisiones sobre el reparto de presupuestos, estrategias, apoyo conseguido, etcétera), también por los indicadores de reputación (preguntar a la gente cuánto poder cree que tienen con relación a otros, método reputacional que tiene la ventaja de informar sobre la distribución y no crea el propio fenómeno por el mero hecho de preguntar sobre él), y por último evaluar el poder por los indicadores representacionales (conocer la posición o membresía).

b) Roche¹⁰⁶ distingue tres fases de evaluación en el seno de la pareja: la potencialidad (recursos que favorecen las diferencias de poder), los intentos de control (técnicas y acciones para modificar la conducta del otro), y el control o la influencia conseguidos (el grado en que un cónyuge corresponde, satisface o cumple los intentos de control realizados por el otro).

c) León Santana¹⁰⁷, al percibir el poder en la pareja, aunque sugiere su validez para otros ámbitos, distingue cuatro niveles o dimensiones que analiza de forma convergente: el relacional (ver qué cantidad de poder puede ejercer una parte y qué resistencia y contraponer la otra, es decir, definir el balance de poder, como lo hicieron Wolfe en 1959, Pfeffer en 1981 a partir de los indicadores de reputación, Olson y Rabunsky en 1972, Falbo y Pepalu en 1980, si bien ella introduce el nivel ideológico sobre la propia vivencia en las relaciones íntimas), el nivel dinámico o conductual (las tácticas de su ejercicio real y manifiesto, estilo positivista que objetiva una cierta manera de producción de efectos, que recuerda los intentos de control de Roche o el poder según algunas de sus consecuencias de Pfeffer y que ha sido desarrollado con buena tecnología de medida para la influencia por Howard en 1986, Kipnis en 1976 y Falbo en 1977, el nivel ideológico (elementos representacionales que tienen su origen en el discurso de las ideologías, como los sistemas de creencias, explicaciones y normas que constituyen el poder instituido y permiten el mantenimiento de las estructuras sociales, al controlar hasta los criterios de decisión y moldear las expectativas personales) y, por último, el nivel potencial (qué características personas, interpersonales o institucionales favorecen o facilitan las condiciones para detentar y ejercer el poder, lo que Roche llama "potencialidad" y Pfeffer "determinantes").

Entre los primeros intentos de medida subjetiva, que últimamente han proliferado en la sociología de las

¹⁰⁶Roche, R., "Fenómenos de poder en la pareja y en la familia", Cuadernos de Psicología, 1981, 12, páginas 73-106.

¹⁰⁷León Santana, Inmaculada Dolores, "Teorías implícitas y relaciones de poder en la pareja", Universidad de La Laguna, Tesis doctoral, 1989.

organizaciones, destacan los de Lippit¹⁰⁸. Junto con un índice objetivo del poder, ambos manejaron un índice de poder atribuido, preguntando a los sujetos "¿quién consigue mejor que los otros hagan lo que desea?. Algo muy similar pretendía Gold.

Todas estas vías de medición del poder tienen importantes limitaciones metodológicas y conceptuales. Pero aún no se han conseguido estrategias más eficaces. Además, algunas ni siquiera han llegado a ser debidamente instrumentalizadas, con lo que su uso y disponibilidad está muy limitado e imposibilita la realización de estudios comparativos.

En el caso concreto de la evaluación del poder en el seno de las organizaciones, el citado Pfeffer distingue los siguientes cuatro métodos:

--Por sus determinantes. Este método ha sido propuesto, entre otros, por Gamson y trata de evaluar el poder de varios actores sociales estableciendo cuánto posee cada agente de cada una de las causas o bases de poder. Este tipo de evaluación exige conocer no sólo los determinantes del poder en una situación concreta, sino también cuál de las fuentes es la más relevante en cada caso¹⁰⁹.

--Por sus consecuencias. Consiste en evaluar las consecuencias manifiestas de las decisiones que se toman dentro de la organización: distribución de presupuestos entre las subunidades, distribución de posiciones, estrategias adoptadas, políticas elegidas que cuentan con el apoyo de y favorecen a ciertos actores, etcétera. Para proceder a esta evaluación del poder es necesario reconocer aquellas situaciones en las que los recursos o las decisiones es muy probable que vengan determinadas por las bases del poder y saber que actores han ganado o perdido en las decisiones que se toman al respecto.

¹⁰⁸Lippit, R., y colaboradores, "The dynamics of power", Human Relations 5, 1952, páginas 37.74.

¹⁰⁹Aunque discutibles y complejos, este tipo u otros de métodos subjetivos suelen tener cierta operatividad, si bien limitada al campo de las organizaciones. Así, cabe aquí señalar una observación de interés relacionada con el poder y la capacidad para reducir la incertidumbre: según datos de Salandik, Pfeffer y Kelly, en un estudio llevado a cabo en 17 organizaciones en 1977 para verificar si la influencia es contingente de la naturaleza de la incertidumbre que afronta la organización, se concluye que la influencia de una subunidad sobre una decisión está en función del tipo de incertidumbre que afronta la organización, la característica o capacidad particular que permite la reducción de la incertidumbre organizacional y del grado en que una subunidad particular posee esta característica. "Dado que varían los contextos de toma de decisión, también varían las fuentes de incertidumbre organizacional y, consecuentemente, las bases para influir en la toma de decisión organizacional".

--Por los indicadores de reputación. Se basa en preguntar a la gente cuánto poder cree que tiene un actor con relación a otros agentes que se especifican. Esta vía fue adoptada por Perrow, Hinings, Moore, etcétera. El método parte del supuesto de que los actores sociales son concedores del poder dentro de su organización y de que los informantes no tienen inconveniente en informar de lo que saben sobre las distribuciones de poder. Otro problema es que se puede crear o atribuir poder por el mero hecho de preguntar.

--Por los indicadores representacionales. Parte de evaluar o calificar la posición de actores que desempeñan roles organizacionales críticos, tales como el ser miembros de grupos de influencia, pertenecer a comités, ocupar puestos administrativos clave... Una gran ventaja de este método reside en acceder a los indicadores registrados por la organización, lo que no choca con posibles intereses, normas, mitos, etcétera, que limitan la información exacta sobre el objeto de estudio.

Independientemente de que cada una de estas vías pueda proporcionar una aceptable evaluación, es de esperar que un índice construido a partir de todos estos factores constituya una aproximación razonablemente buena de la distribución del poder en la organización en un momento dado¹¹⁰.

2.OBJETIVOS

Los intentos de medir objetivamente el poder de un actor son antiguos. Además, se complican desde los primeros pasos, por las condiciones que ponga cada autor para realizar el conocimiento objetivo.

El resultado ha sido también una pluralidad de enfoques. Russell sugería que "A tiene más poder que B si A consigue muchos de los efectos que se propone mientras que B sólo consigue unos pocos"¹¹¹. Años más tarde, Abramson¹¹² sostenía que "el número de líneas de acción abiertas para cada actor constituye la medida del poder de dicho actor". Asimismo, Olsen¹¹³ afirmaba que "la cantidad de poder que un actor ejerce en una relación es una resultante de la extensión y adecuación de los recursos que

¹¹⁰Pfeffer, J., "Power in organizations", Boston, Pitman, 1.981, página 59.

¹¹¹León Santana, Inmaculada Dolores, "Teorías implícitas y relaciones de poder en la pareja", tesis doctoral, Universidad de La Laguna, 1989.

¹¹²Abramson, E., y otros, "Social power and commitment": A theoretical statement", American Sociological Review, 1958, 23, páginas 15-22,

¹¹³Olsen, M., "Power in societies", Londres, Mac Millan, 1970.

moviliza, multiplicado por sus actividades en convertir los recursos en presiones, a lo cual hay que restar la resistencia encontrada".

Como el fin expositivo de este epígrafe obliga a adoptar alguna clasificación, desarrollaremos una de propio diseño, por no considerar adecuada a nuestros propósitos ninguna de las existentes. La nuestra se alinearía por aproximación con la de Dahl, que distingue entre criterios de teoría de los juegos, newtonianos y económicos¹¹⁴. Pero aquí hemos preferido ampliar sus contenidos y hablar de criterios políticos, físicos y económicos. Los símbolos que aparecerán serán los preferidos por los propios autores para sus definiciones, que incluso cuando han sido enunciadas con palabras tienen muy poco en común, por lo que no se debería inferir alguna de ellas a partir de otra.

Adoptando algunas de las pautas aplicadas por Dahl al enfoque político del poder, nosotros resumiremos los diversos intentos objetivos de formalización en tres grupos, políticos (los basados en la posición del votante), físicos (basados en la relación de fuerzas) y económicos (basados en criterios económicos, como la utilidad o los costes), y ello con independencia de la disciplina del autor de la fórmula:

2.1. Políticos.

El intento más importante corresponde a Shapley y Shubik, quienes propusieron medir el poder de un votante por la probabilidad que tiene de llegar a ser el votante crucial de una coalición triunfadora.

Shapley, un matemático que desarrolló originalmente sus conceptos para estudiar el valor de los juegos de n-personas, fue ayudado por el economista Shubik con el fin de aplicar su teoría al mundo social¹¹⁵. Su definición está relacionada solamente con el poder resultante del derecho a votar en un sistema en donde votar y sólo votar determina el resultado:

$$P_i = m(i)/n!$$

en donde P es el poder de determinar resultados en un conjunto de votantes para un participante i, en una serie de participantes: {1,2,...,n} en donde m(i) es el número de veces que i está en la posición central la cual se define de la siguiente forma: cuando las normas definen q votos como ganadores,

$$(n+1)/2 \leq q \leq n \quad \text{ó} \quad (n/2)+1 \leq q \leq n$$

¹¹⁴ Dahl, Robert, "El poder", Enciclopedia de las Ciencias Sociales, página 300.

¹¹⁵ Shapley, L.S, y Shubik, Martin, "A method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System", American Political Science Review 48, páginas 787-792.

la posición central es la posición q.ésima en una secuencia ordenada de votos (obsérvese que hay $n!$ secuencias ordenadas o permutaciones de n cosas), Evidentemente,

$$\sum^n P_i = 1$$

1

Expresado en palabras: la definición de Shapley-Shubik puede ser enunciada del siguiente modo:

El poder de un votante para determinar un resultado entre un conjunto de votantes se deduce del ratio resultante de:

-(a) el número de veces posible que un votante esté en una posición central en una secuencia ordenada,

-y (b) del número de secuencias ordenadas posibles, i.e., $n!$.

Lo que esto mide es la probabilidad del participante de ser el último miembro que se suma a una coalición mínimamente ganadora, posición que es presumiblemente de gran atractivo, ya que el último ganador que se suma puede controlar la forma o la distribución de los ganadores.

Entre los problemas observados en esta medición citaremos los apuntados por Dahl y Riker:

El primero¹¹⁶ señala que, puesto que se limita por completo a situaciones electorales y excluye cualquier otra acción que no sea el voto, su utilidad se limita a los casos en que no están presentes la mayor parte de otros elementos habituales de la vida política, como las diversas formas de persuasión, inducción y coacción.

Riker¹¹⁷, aparte de hacer otras consideraciones aplicables a los demás intentos de formación, por lo que las veremos más adelante, dice denuncia en los siguientes términos la existencia de un "elemento manipulador en la definición de Shapley y Shubik, incluso cuando no sea inmediatamente visible:

"Para mostrar su existencia, construiré una definición bastante general del poder con una concepción de la causa entendida como condición necesaria y suficiente subyacente y a partir de ahí considerar qué es necesario trasladar a la definición de Shapley y Shubik.

¹¹⁶ Dahl, Robert, o. c., página 300.

¹¹⁷ Riker, William H, "Some Ambigüities in the Notion of Power", American Political Science Review 58, páginas 344 y 348-49.

Consideremos una serie de $\{1,2,\dots,n\}$ participantes y supongamos que $\{O_i\}$ representa la serie de resultados o respuestas, $i = 1,2,\dots,m$ y definamos $\{A_{1i}, A_{2i}, \dots, A_{ni}\}$ como la serie de acciones que causan O_i por una serie de participantes. Supongamos que ningún A_{ji} solo es suficiente y algunos, pero no necesariamente todos, A_{ji} son necesarios para O_i .

Tendremos:

$$v(A_{ji}) = 0, \text{ si } A_{ji} \text{ no es necesario}$$

$$v(A_{ji}) = 1, \text{ si } A_{ji} \text{ es necesario}$$

Entonces para j, k ,

$$P_j > P_k \equiv \sum_m v(A_{ji}) > \sum_m v(A_{ki})$$

donde P_j y P_k son índices del poder de los participantes. Aplicando esta definición a una mayoría simple de un conjunto de votantes de $\{a,b,c\}$, donde los pesos de cada uno $w(a)=50$, $w(b)=49$ y $w(c)=1$, entonces A_a está necesariamente (i.e. se incluye en una coalición mínima de ganadores) en seis casos sobre los seis posibles, A_b en cuatro y A_c en cuatro. Así, sobre un total de 14 miembros necesarios $P_a=3/7$, $P_b=2/7$, $P_c=2/7$, que difiere del resultado de Shapley y Shubik.

Para reproducir los resultados de forma idéntica definamos $u_j(O_i)$ como la utilidad de un resultado O_i para un participante j . Entonces tendremos:

$$P_j = \sum^m u_j(O_i)v(A_{ji}); \text{ y supongamos que: } \sum^n = 1$$

En el caso particular del índice de poder de Shapley-Shubik, supongamos que $u_j(O_i) = 1$, si j es un punto central, y suponiendo que $u_j(O_i) = 0$, si j no es el punto central. En el ejemplo citado, tenemos el caso de que $P_a=2/3$, $P_b=1/6$, $P_c=1/6$ que es el resultado de Shapley y Shubik. Yo conjeturo que es generalmente cierto que la definición de estos autores puede derivar de la definición aquí presentada y así sucesivamente mediante una función útil para centralizar. Si es así, entonces la definición de Shapley y Shubik con su aparente énfasis en los resultados contiene un elemento manipulativo, aunque lo que se manipule sean los resultados, no las personas. Sin embargo, hasta donde esté implicada la manipulación, una concepción de la causalidad tipo regla ha contaminado el concepto fundamental de explicación, que consiste en aquella que consiste en una condición necesaria y suficiente y que subyace a su definición."

2.2. Físico-newtonianos.

Estos son los intentos que más han proliferado. Se basan en la analogía con la medición de fuerzas en la mecánica clásica, generalmente para medir el poder a través de los cambios que se producen en los B y son atribuibles a A . Sin pretender completar

una relación completa¹¹⁸, vamos a exponer brevemente las fórmulas de March, Dahl y Cartwright, que luego someteremos igualmente al juicio de Riker y del propio Dahl.

La definición de March sobrepasa sus propios deseos, como científico de la política, al medir cantidades similares de influencia que Riker ha considerado sustancialmente equivalente al poder en su uso¹¹⁹. En su más importante artículo acerca de este tema él define la frase "tiene por lo menos tanta influencia como" como una relación, I , situada entre dos papeles, R_1 y R_2 , cada uno actuando sobre una serie de conductas $\{B_1, B_2, \dots\}$. El efecto de R_1 y R_2 eligiendo cada uno una conducta es un resultado O_{ij} , que puede representarse como una matriz, del siguiente modo:

	R_2	
	B_1	B_2
	O_{11}	O_{12}
	O_{21}	O_{22}

Definiéndose Ω_{hk} como la serie de resultados para una oportunidad de R_h a B_k (e.g. una fila o columna en la matriz precedente), y aplicando m para referirnos a alguna medida en la serie de posibles resultados (i.e., la serie $\{O_{ij}\}$):

$$R_1 I R_2 \equiv m(\Omega_{1k}) \leq m(\Omega_{2k})$$

Para expresarlo con palabras: decir " R_1 tiene al menos tanta influencia como R_2 " es lo mismo que decir "la medida en una fila de una probabilidad de una fila mediante el papel 1 es menor o igual que la medida en la columna de la probabilidad de una columna mediante el papel 2, en donde la fila y la columna elegidas tienen idénticos comportamientos". la idea esencial es

¹¹⁸ La exposición se haría extensísima y tendría que incluir, desde luego, trabajos fundamentales como los de Simon y Oppenheim:

-Simon, Herber A, "Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting", New York, Wiley, 1957, y del mismo autor "Notes on the Observation an Measurement of Political Power", Journal of Politics 15, páginas 500-516.

-Oppenheim, Felix E., "Dimensions of Freedom: An Analysis", New York, St. Martins; London, Macmillan.

¹¹⁹ Riker, William H, "Some Ambigüities in the Notion of Power", American Political Science Review 58, págs. 341-349, página 342.

que cuanto más poder mayor será la habilidad para limitar los resultados. Si uno no puede mediante su propia acción disminuir el rango (o el valor) de los resultados en una situación, entonces es obvio que uno no tiene control sobre el futuro. Si uno puede disminuir, entonces uno puede controlar hasta ese punto. Aquí nos encontramos con la idea de que la habilidad para limitar los resultados es la esencia de la influencia o, lo que es lo mismo, del poder.

Dahl, también un científico-político, define el poder de una manera más parecida a la tradición del sentido común que a las dos anteriores. Dice al principio: "Mi idea intuitiva del poder... es algo así: A tiene poder sobre B hasta el punto de que puede hacer que B haga algo que de otra forma no hubiera hecho". Esta frase se ha formalizado mediante dos probabilidades de tipo condicional:

$$P_1 = P(B, X \mid A, N)$$

$$P_2 = P(B, X \mid A, \bar{N})$$

en donde (A,N) significa que la persona A hace N; y en donde (A, \bar{N}) significa que la persona A no actúa de forma N; (B,X) significa que la persona B actúa de forma X; P(u|v) representa la probabilidad condicional y significa la probabilidad que, dada la ocurrencia del suceso v, el suceso u también ocurre. De este modo P₁ y P₂ son enunciados de la probabilidad condicional. La cantidad de poder, M, se define del siguiente modo:

$$M = (A/B : N, X) = P_1 - P_2$$

Expresado en palabras: la cantidad de poder que A tiene sobre B en relación con el orden N (por A) y la respuesta X (por B) es (a) la probabilidad que, cuando A hace N, B hace X, menos (b) la probabilidad de que cuando A no haga N, B hace X. Esta vendría a ser de forma clara una formalización sencilla de la idea intuitiva de Dahl.

Cartwright, un psicólogo social, ha definido el poder de una forma bastante parecida a la de Dahl, sólo que no utiliza las probabilidades. Se apoya en la idea de una "fuerza psicológica" que es una combinación de estos seis componentes:

Agentes: {A,B,C,...}; actos de los agentes: { $\alpha_A, \beta_A, \gamma_A, \dots$ }; lugar: {a, b, c,...}, que podrían unirse directamente si se sustentan en un límite de regiones que sea común; fuerzas básicas {M₁, M₂, M₃,...} que son impulsos o predisposiciones; magnitudes, m, que son verdaderos números de actos medibles; y un indicador de tiempo t_r.

Citando a Cartwright, "Si queremos expresar que esa fuerza, f, ha actuado α de un agente A como su activador, necesita de g como su fuerza básica, localizado en a y tomando ab como su dirección, m como su intensidad y t_k como su posicionamiento temporal, escribiremos: f₁ = ($\alpha_A, M_q, ab, m, t_k$)". Al definir la

intensidad de un acto, $|\alpha_o(ab)|$, Cartwright escribe:

$$|\alpha_o(ab)| = |f_{ab}| - |f_{no-ab}|$$

en donde:

$$f_{ab} = (\alpha_o, M_x, ab, m_1, t_k)$$

y donde:

$$f_{no-ab} = (\alpha_o, M_x, ab, m_2, t_k)$$

Expresado en palabras, (f_{ab}) es una fuerza a la que obedecer y (f_{no-ab}) es una fuerza a la que oponerse. El poder se define en términos de la intensidad de un acto:

$$P_{ow} O/P (ab) = |X_o(ab)|_{max}$$

en donde X_o es un elemento de la serie $\{O, t_k\}$ de actos que O puede llevar a cabo en un tiempo t_k .

En palabras del propio Cartwright: "El poder de O sobre P con relación a un cambio de "a" a "b" en un tiempo específico iguala la intensidad máxima de cualquier acto que o pueda ejecutar en ese tiempo, en donde la intensidad se especifica en la dirección ab en el espacio vital de P".

Para Dahl¹²⁰, el problema de estas mediciones consiste en que el cambio en los B (que el denomina los R o unidades que responden a las que controlan, los C) no es una dimensión singular, puesto que pueden ser significativos muchos cambios diferentes. Entre las dimensiones importantes del cambio en B producido por A figuran:

- 1.-La probabilidad de que R actúe de acuerdo con la inducción de C.
- 2.-El número de personas en R.
- 3.-El número de ítemes, temas o valores en R.
- 4.-La cantidad de cambio en la posición, en las actitudes o en el estado psicológico de R.
- 5.-La velocidad con la que cambia R.
- 6.-La reducción en el número de soluciones o comportamientos que R puede utilizar.
- 7.-El nivel de las penas o castigos que amenazan a R.

Pero hasta el crítico con las propuestas de los demás ha sido duramente criticado por las propias. Bachrach y Baratz realizaron una brillante crítica al trabajo empírico de Dahl por

¹²⁰ Dahl, Rober, o. c., páginas 300 y 301.

emplear una definición manipulativa, que ambos autores consideran lejos de ofrecer una completa explicación.

Igualmente, Riker detecta dos fuentes principales de confusión entre las definiciones, que provoca tantos significados distintos como definiciones y que cada uno de los cuales aparezca como bastante razonable por sí mismo:

-El tamaño del grupo en donde se mide el poder, lo que origina contradicciones entre las definiciones dicotómicas y de orden n .

-El objeto postulado de poder, fuente de confusión que en una consideración simplista podría derivarse del tamaño del grupo.

En cuanto al tamaño del grupo, Riker dice que, si hacemos un recorrido teórico por las ciencias sociales, nos encontramos con el reconocimiento cualitativo de diferencias entre uno, dos y tres unidades grupales. En economía, el estudio de la fijación del precio se ha diferenciado claramente en situaciones de abastecimiento por monopolio, duopolio y oligopolio. Teorías completamente diferentes han sido construidas para explicar cada situación. En la teoría de juegos se ha descubierto que hay una diferencia cualitativa en problemas estratégicos entre cada juego de tamaño n y cada juego de tamaño $n+1$, donde $n=1,2,3,4$. Los cambios cualitativos más bruscos se dan entre los juegos de una persona y los de dos personas y entre los juegos de dos personas y los de tres personas. La teoría de las dos personas requiere un tipo diferente de matemáticas que la teoría de una persona y que la teoría de las tres personas, ya que necesitan diferentes grupos de definiciones básicas. Por otro lado, las teorías de tres, cuatro y cinco personas pueden emplear básicamente las mismas matemáticas y las mismas definiciones, aunque cada vez que sumamos una persona se introduce un nuevo tipo de consideración estratégica. Existen pocas dudas de sí hay diferencias cualitativamente significativas entre dicotómicos y de orden n . No es sorprendente que las definiciones generadas con la situación dicotómica en mente difieran bruscamente de las definiciones generadas con la situación de orden n en mente. Y todo lo anterior es importante señalarlo porque entre los autores anteriores hay una diferencia importante en el tamaño del grupo. Los dos extremos son las definiciones de Cartwright y Shapley-Shubik; Cartwright es específicamente dicotómico, aunque al final de su ensayo expresa su deseo de que una definición de orden " n " pueda ser construida fuera de la suya de tipo dicotómico. Shapley y Shubik comenzaron con un grupo de " n " personas que eran votantes. Su definición de poder nos conduce a un método que calcula la oportunidad relativa de cada persona para controlar el resultado en el sistema. A partir de ahí las probabilidades de cada persona dependen de la distribución de probabilidades de otras personas, la definición es claramente de orden " n ". Por supuesto, las definiciones de orden " n " subsumen el caso dicotómico, pero su aplicación es irrelevante. Entre estos extremos se sitúan las otras definiciones. Todas suponen un grupo de n personas, bien sea de forma específica o bien

inferencialmente. Pero en la definición de Dahl el tipo de medida aplicado a los sucesos es dicotómica, consiste en una comparación numérica entre los atributos de un par de personas o actores. El ampliar la aplicación al total del grupo por medio de comparaciones exhaustivas de cada posible par de participantes es un procedimiento que simplemente enfatiza el carácter dicotómico de la definición.

En cuanto al objeto postulado de poder, Riker dibuja dos polos, en función de que el poder esté orientado hacia uno mismo (el de Shapley-Shubik) o hacia los demás. Por las posibilidades que esta observación entraña de introducir como criterio de clarificación el factor utilidad, tan apreciado por la economía, volveremos sobre el asunto después de haber pasado revista a los tres grupos de mediciones.

2.3. Económicos.

Han sido formuladas desde dos perspectivas: la utilidad y los costes. Sus respectivos autores son el sociólogo Karlsson y el economista matemático Harsanyi.

Karlsson, un sociólogo, ha definido el poder formalmente en términos de utilidad. Dado un grupo de n miembros actuando en períodos de tiempo (t_0, t_1, t_2, \dots) . En cada período de tiempo los participantes ejecutan actos que son identificados de la siguiente manera: $a_1(t_j), a_2(t_j), \dots, a_n(t_j)$. El resultado, x , al final del período de tiempo, es una función, g , de estos actos:

$$x(t_j) = g(a_1(t_j), \dots, a_n(t_j))$$

Para cada participante existe una función de utilidad, u_i , en el resultado;

$$u_i(t_j) = u_i(x(t_j))$$

que determina la evaluación de cada resultado, x . Para definir el poder, p , de un participante i sobre otro j , se supone que los otros participantes no actúan de tal forma que influyan a u_i y a u_j y permitan que j elija un acto para maximizar u_j . También habría que permitir a i elegir entre sus posibles actos para variar u_j desde un máximo a un mínimo, $u_{ij \max}$ y $u_{ij \min}$. El poder se podría definir entonces como:

$$P_{ij} = u_{ij \max} - u_{ij \min}$$

Expresado en palabras: dada la situación en que i puede modificar conductas y por lo tanto el resultado, de tal forma que modifique la recompensa de j (que es la utilidad de j para un resultado), el poder de i sobre j es la diferencia absoluta entre la máxima recompensa de j sobre la determinación de un resultado de i y la mínima recompensa referida a lo mismo. Así cuanto mayor sea el rango sobre el que i puede determinar la recompensa de j , mayor es el poder de i sobre j .

Por su parte, Harsanyi¹²¹ ha propuesto una medición completa del poder que no está inherentemente limitada a los tipos de costes más familiares para los economistas, sino que podría ampliarse e incluir, por ejemplo, los costes psicológicos de toda índole. Esa medición completa tendría que incluir:

-Los costes de oportunidad para A en el intento de influir sobre B, a los que este economista llama los costes del poder de A.

-Los costes de oportunidad de B, cuando rechaza plegarse a A, que Harsanyi denomina la fuerza del poder de A sobre B.

Pero Harsanyi va más allá y sitúa el término del poder social en cinco dimensiones (coste, fuerza, alcance, cantidad y extensión)¹²², así como en dos situaciones alternativas (el poder bilateral o el poder bilateral o recíproco).

Sobre estas y otras premisas, Harsanyi define la cantidad de poder en tres tipos de situaciones de n-personas (preferencias individuales y políticas de no compromiso, preferencias múltiples y políticas de no compromiso, y preferencias múltiples y políticas de compromiso), para luego construir el concepto de la "fortaleza del poder", objeto de su Teorema III:

"En situaciones de poder recíproco de n-personas, si los participantes siguen postulados de racionalidad del modelo de negociación para un juego de n personas, entonces la cantidad de poder genérico de cada participante tenderá a ser igual a la fortaleza de su poder, definida como la suma de la fortaleza de su poder de independencia y la fortaleza de su poder de incentivo".¹²³

¹²¹ Harsanyi, John C., "Measurement of Social Power, Opportunity Cost, and the Theory of Two-person Bargaining Games", Behavioral Science 7: 67-80, en páginas 68 y siguientes, y "Measurement of Social Power in n-Person Reciprocal Power Situations", Behavioral Science 7: 81-91.

¹²²Harsanyi, John C., "Measurement of Social Power in n-Person Reciprocal Power situations", Behavioral Science 7: 81-91, en página 81.

¹²³El Teorema III es una directa generalización del Teorema II de Harsanyi, que el autor explica en el artículo anterior. Pero formalmente no hay paralelismo, porque en el Teorema II la medida de fortaleza de poder tiene que ser multiplicada por un factor 1/2, mientras que en el Teorema III no es necesaria la multiplicación. Esto es por encontrar conveniente incorporar el factor 1/n (correspondiente al factor 1/2 del Teorema II) en la expresión escogida para definir la fortaleza del poder de una persona en situaciones de n-personas. Harsanyi evita así añadir alguna calificación, ya que lo hizo en los casos de los Teoremas I y II, relativos al grado de variación de la cantidad de poder genérico (vez que $0 \leq p_i \leq 1$), porque bajo la definición dada

Para desarrollar su concepto de "fortaleza de poder", Harsanyi sigue una serie de pasos, en algunos de los cuales merece la pena que nos detengamos.

Así, indica que los participantes tendrán más o menos intereses conflictivos¹²⁴, referentes a un cierto tema polémico $X = (X_1, \dots, X_{n+m})$, por ejemplo sobre la probabilidad p_j para asignar a cada política $(n+m)$ las alternativas X_j .

En consecuencia, asumiremos que esas probabilidades p_j serán determinadas por una negociación implícita o explícita, entre los n participantes¹²⁵. Por definición, la cantidad de poder específico de individuos i serán simplemente p_i . Con la ecuación (6)¹²⁶, la cantidad de su poder genérico \bar{p}_i , será también definida en términos de las probabilidades p_j . En realidad ambas medidas del poder de cada individuo pueden ser consideradas como el resultado de la negociación entre esos individuos.

El resultado de esta negociación dependerá de dos factores principales. Uno es la habilidad legal y psíquica de cada individuo o coalición de individuos para llevar a través de ciertas políticas independientemente del consentimiento de otros individuos, lo cual llamaremos "poder independiente" de este individuo o coalición. (Por ejemplo, en bastantes cuerpos de creación de políticas una simple o cualificada coalición mayoritaria de los miembros tendrán pleno poder independiente para decidir sobre las políticas). El otro factor es la habilidad de cada individuo o coalición de individuos para proporcionar incentivos (por ejemplo, recompensas y multas) a otros individuos para dar su consentimiento a políticas deseadas por este

la fortaleza del poder de una persona siempre permanece en el grado requerido.

¹²⁴ O.C. pág 85.

¹²⁵Una definición más exacta será dada en la siguiente ecuación (27).

¹²⁶La expectativa $Y_i(p_i)$ corresponderá a la probabilidad

(6)

$$\bar{p}_i = \sum_j p_j \frac{x_{ij}}{x_{ii}}$$

Esta hipotética expectativa de dos vías $Y_i(p_i)$ puede ser mencionada para medir el valor de i de la nueva expectativa de vía n $Y(p)$, y la correspondiente probabilidad p_i puede ser usada como una medida escalar del poder del individuo i .

individuo o coalición, lo que llamaremos el "poder de incentivo" de este individuo o coalición. (Por ejemplo, una minoría que no podría decidir políticas por su propio derecho puede ser capaz de sobornar o intimidar a la mayoría que consiente).

El modelo de negociación de Harsanyi para la acción de n personas, partiendo de que la creencia de cada participante satisfará racionalmente sus postulados, predice que el resultado de negociación entre n participantes se expresará en términos de poder de incentivo y de poder independiente de todos los individuos y todas las posibles coaliciones. Así, el valor teórico predicho de la cantidad de un poder genérico P_i de un individuo i dado, puede ser considerado como una medida de la fortaleza de la posición de negociación de i , o de su poder de conseguir alguna política alternativa razonablemente aceptable para él adoptada por el grupo.

A esta cantidad propone llamarla Harsanyi la "fortaleza de poder" del individuo i .¹²⁷ (El autor usa el valor teóricamente predicho de P_i , la cantidad de poder genérico de i , en vez del valor predicho de P_i , la cantidad de poder específico de i , ya que considera a p_i mucho mejor medición para el poder de i que P_i).

Consideraremos una situación de negociación de la siguiente clase. Los n individuos acuerdan adoptar la estrategia mezclada y experimentada conjuntamente asignando las probabilidades p_1, \dots, p_m a las alternativas de la política X_1, \dots, X_m . A través de la ecuación (4)¹²⁸, la estrategia p producirá para el

¹²⁷En la práctica, por supuesto, las partes de negociación por lo general comerciarán en frecuencias estadísticas, y no en probabilidades en sí. Esto significa que, si una política de compromiso no directa (por ejemplo, pura) es disponible, ellos alcanzarán un compromiso indirecto permitiendo a una de las partes tener su camino en una ocasión y la otra parte en otra ocasión, con frecuencias dependientes de la posición de negociación de cada parte. Pero la reinterpretación del modelo en términos de frecuencia en vez de probabilidades tiende a hacer pequeña la diferencia a las conclusiones.

¹²⁸Dado $Y(p)$ como la expectativa correspondiente a la probabilidad vector p , p.e., la expectativa cuya adopción por el grupo de las políticas conjuntas X_1, \dots, X_n tiene las probabilidades p_1, \dots, p_n , respectivamente. El valor de la utilidad esperada para individuo i de la expectativa $Y(p)$ será

(4)

$$y_i = w_i + \sum_j p_j X_{ij}$$

individuo i la utilidad esperada

(7)

$$y_i = w_i + \sum_{j \in M} p_j x_{ij}$$

donde $M = (1, \dots, n + m)$.

Al mismo tiempo, los n participantes también acuerdan una estrategia de recompensas Q , bajo la cual cada individuo i dará a cada otro individuo j una recompensa R_{ij} , para conseguir que j acuerde una estrategia p favorable a i . (Por supuesto, algunas o todas estas recompensas R_{ij} pueden ser nada). Estas recompensas pueden adoptar forma de dinero, objetos, poder en otros campos (por ejemplo, concesiones concernientes a temas controvertidos diferentes que X ; esta restricción es necesaria para permitir dobles cuentas), etcétera

Siendo r_i la ganancia de la utilidad neta total que el individuo i obtiene como un resultado de la estrategia de recompensa Q .¹²⁹ El pago de la utilidad total del individuo i como resultado de las estrategias p y Q será

(8)

$$u_i = w_i + r_i + \sum_{j \in M} p_j x_{ij}$$

También necesitamos un conjunto de notas para describir la situación que podría surgir si los n individuos no pudieran acordar en las estrategias de unión p y Q , en particular para describir la situación que surgiría si los n individuos se dividen en dos coaliciones opositoras S y S , teniendo la anterior s miembros y la última $s = n - s$ miembros.

Asumiremos, en caso de un conflicto entre las coaliciones S y S , que la coalición S debería tener la elección entre las

¹²⁹ Cuando todas las recompensas R_{ij} tienen lugar para ser bienes independientes, para ambos el dador i y el receptor j , por ejemplo, cuando no son ninguno complementarios ni bienes competitivos, entonces podemos analizar cada ganancia neta de utilidad r_i en una suma algebraica de las diferentes utilidades de todas las recompensas recibidas, y los costes de las diferentes utilidades de todas las recompensas regaladas, por el individuo i . Pero en general bastantes análisis no son posibles ya que esas cantidades no son sencillamente sumadas.

alternativas de la política X_1, \dots, X_{n+m} con la probabilidad π^S . mientras que la coalición S debería tener la elección entre esas alternativas con la probabilidad

$$\pi^{\bar{S}} = 1 - \pi^S$$

Si la elección fuera realizada por la coalición S, la alternativa X_j debería ser seleccionada con la probabilidad q_j^S ; si la elección fuera realizada por la coalición \bar{S} , la alternativa X_j debería ser seleccionada con la probabilidad $q_j^{\bar{S}}$. Por lo tanto, en caso de un conflicto entre las coaliciones S y \bar{S} , la probabilidad total de X_j de ser seleccionada debería ser

(9)

$$p_j^S = p_j^{\bar{S}} = \pi^S q_j^S + (1 - \pi^S) q_j^{\bar{S}}$$

Si las alternativas de política X_1, \dots, X_{n+m} tienen probabilidades p_1^S, \dots, p_{n+m}^S asociadas a ellos, la ecuación (4) debería dar al individuo i la utilidad esperada

(10)

$$y_i^S = w_i + \sum_{j \in M} p_j^S X_{ij}$$

Asumiremos también que en el suceso de un conflicto entre las coaliciones S y \bar{S} , la coalición S debería usar la venganza tan bien como la estrategia de conflicto defensiva V^S , mientras que la coalición \bar{S} debería usar la estrategia de conflicto $V^{\bar{S}}$. Para un miembro i dado de la coalición S, la estrategia de conflicto V^S (de la cual él sería un participante) y $V^{\bar{S}}$ (de la cual él sería un objetivo de ataque) causaría la pérdida total neta T_i^S .

De esta manera T_i^S sería el coste total neto para i de un conflicto entre S y \bar{S} (si, para permitir cuenta doble, excluimos las pérdidas que i sufriría porque el conflicto puede cambiar las probabilidades asociadas con las diferentes alternativas de

política X_j).¹³⁰

De esta manera, el pago total del individuo i en el caso de un conflicto entre S y \bar{S} sería

(11)

$$u_i = w_i + \sum_{j \in M} p_j^s X_{ij}$$

Bajo estas suposiciones, y acorde con mi modelo de negociación (Harsanyi, 1960, ecuación [8-7]) los n individuos acordarán en tales estrategias p y q las cuales darán a cada individuo i el pago de la utilidad final u_i , definida por la expresión de valor-Shapley generalizado:

(12)

$$u_i = w_i + z_i \cdot \frac{1}{n} (1+R) +$$

$$+ z_i \cdot \sum_{S \ni i} S \subset N \frac{(s-1)! (n-s)!}{n!} [(p^s - p^{\bar{s}}) - (T^s - T^{\bar{s}})]$$

¹³⁰De nuevo, en casos especiales podemos ser capaces de analizar $T^i S$ en una suma de pérdidas que i podría sufrir a causa de la estrategia de conflicto de la coalición opositora V_s , y de costes para ellos de la estrategia de conflicto de su propia coalición V_s . Este último a su vez puede posiblemente admitir del análisis en los costes de acciones vengativas contra miembros de la coalición opositora, los costes de medidas defensivas, los costes de subsidios (recompensas) para ser pagados a miembros de su propia coalición menos el valor de los subsidios que reciba de ellos, etc. Pero en general bastantes análisis no son posibles a causa de que esos asuntos no son sencillamente sumandos.

donde N denota el conjunto de $N = (1, \dots, n)$, y donde z_1, \dots, z_n son en verdad variables¹³¹, considerando que

(13)

$$R = \sum_{k \in N} \frac{I_k}{Z_k}$$

(14)

$$P^s = \sum_{k \in S} \sum_{j \in M} \frac{P_j^s X_{kj}}{Z_k}$$

(15)

$$T_s = \sum_{k \in S} \frac{t_k^s}{Z_k}$$

Las cantidades X_{kj} son constantes definidas por Harsanyi en las previas ecuaciones (2)¹³² y (3)¹³³ de su citada

¹³¹Están los números recíprocos de las cantidades a_1, \dots , a la cual he llamado del peso de la obra.

¹³²La ecuación (2) señalana que podemos definir una medida escalar más satisfactoria si, dado V_{ij} como la utilidad por la que el individuo i designa la política conjunta X_j , suponiendo que X_k es la última política alternativa preferida por i tal que,

(2)

$$V_{ik} = \min_j V_{ij} = W_i$$

el resultado puede ser llamado la medición vector para el poder de i .

investigación. Por otra parte, las variables de forma z_i, r_i, p_i^s, t_i^s , están definidas implícitamente en términos de conjunto de ecuaciones optimizadoras simultaneas¹³⁴ (ecuaciones $(\alpha\alpha), (\beta\beta)$, y (τ) a (n) en Harsanyi, 1960) cuyas soluciones numéricas requieren en general un proceso repetitivo.

En casos especiales, una aproximación más directa es posible. En concreto, en el caso A es a menudo posible tratar el juego de negociación asumido como un juego con Utilidad transferible (local)¹³⁵, debido a la habilidad de los participantes para redistribuir la probabilidad, por acuerdo mutuo, entre diferentes alternativas de política X_i y X_j . En el caso A, la ecuación (8), en vista de la ecuación (1)¹³⁶, adquiere la forma simple

(16)

$$u_i = w_i + r_i + p_i X_i$$

Para obtener una utilidad transferible, tenemos que someter las funciones de utilidad de todos los individuos a transformaciones lineales, eligiendo las cantidades X_i como las nuevas

¹³³Si definimos $X_{ij} = V_{ij} - w_i$, para cada política X_j podemos escribir: (3)

$$V_{ij} = w_i + X_{ij}$$

con $X_{ik} = 0$ para la última política preferida X_k .

¹³⁴Por una ecuación optimizadora, Harsanyi entiende una ecuación que contiene el (los) operadores máximos y mínimos.

¹³⁵Hablamos de un juego con utilidad transferible si cualquier participante i puede transferir dinero o otros valores (o puede transferir poder en nuestro caso) a cualquier otro participante j de tal forma que la suma de sus utilidades (tanto como las utilidades de los otros participantes) permanecen constantes porque la ganancia de la utilidad de j es exactamente igual que la pérdida de la utilidad de i .

¹³⁶Esta ecuación manifiesta que, si dada V_{ij} como la utilidad en la que un individuo i designa la política conjunta X_j , a través de la suposición de preferencias individuales podemos escribir:

$$(1) \quad V_{ij} = \begin{cases} w_i & \text{if } i \neq j \\ w_i + x_i & \text{if } i = j \end{cases}$$

unidades de medición para la utilidad de cada individuo i . El valor transformado de u_i será

(17)

$$u_i = \frac{w_i + r_i}{x_i} + p_i$$

Sumando estas cantidades, obtenemos

(18)

$$\sum_{i \in N} u_i = \sum_{i \in N} \frac{w_i + r_i}{x_i} + 1$$

lo cual es una constante independiente de las probabilidades p_i y así cumple con la solicitud de utilidad transferible.

Similarmente, la ecuación (11) en vista de (1), coge ahora la forma simple

(19)

$$u_i^s = w_i - t_i^s + p_i^s x_i$$

El valor transformado de u_i^s será

(20)

$$(u_i^s)^s = \frac{w_i - t_i^s}{x_i} + p_i^s$$

sumando esas cantidades, en vista de (9), obtenemos

(21)

$$\sum_{i \in S} (u_i^s) = \sum_{i \in S} \frac{w_i - t_i^s}{X_i} + \pi^s \sum_{i \in S} q_i^s = \sum_{i \in S} \frac{w_i - t_i^s}{X_i} + \pi^s$$

La última igualdad se aplica porque en el caso A la coalición S obviamente distribuirá toda probabilidad entre las políticas X_i deseadas por sus propios miembros i así que

(22)

$$\sum_{i \in S} q_i^s = 1$$

Vemos que la suma en la ecuación (21) produce también una constante independiente de las probabilidades q_i^s , y así cumple con la solicitud de utilidad transferible.

En cualquier caso, la posibilidad de transferencias de utilidad cumpliendo con las ecuaciones (20) y (21) está limitada por el hecho de que las probabilidades p_i y q_i^s nunca pueden ser negativas. Para nuestros objetivos es suficiente si la solicitud de utilidad transferible está satisfecha localmente en el barrio (contexto) del vector de pago de la solución $u = (u_1, \dots, u_n)$ del juego, el cual será así si el valor de equilibrio para toda n probabilidades p_1, \dots, p_n son positivas (p.e. no cero).¹³⁷

En realidad, puede ser demostrado que el método para ser discutido siempre suministra la solución correcta en cualquier situación bajo el caso A, donde produce valores positivos o cero para todas las probabilidades $p_i = p_i$. Pero cuando nuestro método da valores negativos para algunos de los de p_i , entonces la solución completa (incluyendo aquellos de p_i para los que nosotros hemos obtenido valores positivos o cero) tienen que ser reelaborados en el sentido del método repetitivo general no asumiendo la utilidad transferible.

En casos en los que la suposición de utilidad transferible es admisible, la ecuación (12) puede ser suplantada por las

¹³⁷Más exactamente, la solicitud de utilidad transferible tiene que ser satisfecha también para cada coalición S en el barrio del vector U^s formada fuera de los pagos de conflicto U^i de todos los miembros i de la coalición S. Esto en cambio requiere que el valor de equilibrio (como definido por la ecuación (αα), (ββ), (τ) a (n) de mi trabajo de 1960) de las probabilidades q_{js} para cada $j \in M$, y para cada $S \subseteq N$, deberían ser no negativos.

siguientes condiciones de equilibrio simple:

(23)

$$Z_i = X_i$$

para $i = 1 \dots n$

(24)

$$R = \max_Q R(Q)$$

(25)

$$T^s - T^{\bar{s}} = \min_{v^s} \max_{v^{\bar{s}}} [T^s(v^s, v^{\bar{s}}) - T^{\bar{s}}(v^{\bar{s}}, v^s)]$$

Por otra parte, por las ecuaciones (22), (1) y (23) tenemos

(26)

$$P^s = \pi^s$$

(En el caso general sin utilidad transferible, obtenemos condiciones de equilibrio realmente similares a (24) y (25). Pero los operadores max y min están sujetos a restricciones que abarcan algunas de las otras variables, de tal manera que las restricciones juntas forman un sistema circular no recursivo.

Esta no-recursión necesita generalmente el uso de un proceso repetitivo para encontrar la solución).¹³⁸

¹³⁸En los casos B y C, también la solución del juego toma una forma simple cuando la solución usa n diferentes alternativas de política X_j con probabilidades no cero p_j . (En la nota de pie de página 5 la solución nunca tiene que usar más de n diferentes políticas, pero por supuesto puede usar un número más pequeño de ellos). Entonces las n variables S_i se convierten en las raíces del siguiente conjunto de n ecuaciones simultáneas, lineales en los números recíprocos de las incógnitas:

$$\sum_{i \in N} \frac{1}{Z_i} = 1$$

Para las ecuaciones (12), (8) y (6) obtenemos el valor predicho de p_i , la cantidad de poder genérico del individuo i , ya que

(27)

$$p_i = \frac{z_i}{x_{ii}} \left[\frac{1}{n} + \sum_{\substack{S \ni i \\ S \subset N}} \frac{(s-1)!(n-s)!}{n!} (p^s - p^{\bar{s}}) \right] +$$

$$\frac{z_i}{x_{ii}} \left[\frac{i}{n} \left(R - \frac{r_i}{z_i} \right) - \sum_{\substack{S \ni i \\ S \subset N}} \frac{(s-1)!(n-s)!}{n!} (T^s - T^{\bar{s}}) \right]$$

La expresión de la derecha de esta ecuación es lo que proponemos llamar la fortaleza de poder del individuo i .

Vamos a considerar el sentido de esta expresión matemática más atentamente. Si interpretamos la ecuación (14) a la luz de la ecuación (6), podemos ver que cada variable p^s es esencialmente una suma ponderada de las cantidades de poder genérico que los diversos miembros de la coalición S poseerían en caso de conflicto entre las coaliciones S y S . De forma similar, con la ecuación (13), la variable R es una suma ponderada de las recompensas netas r_i que los diferentes individuos recibirían de otro en caso de un total acuerdo. En definitiva, con la ecuación (15) cada variable T^s es una suma ponderada de los castigos (o los costes de los conflictos) que los miembros de la coalición S sufrirían en caso de un conflicto entre las coaliciones S y S .

En consecuencia, el primer término de la derecha de la ecuación (27) es una suma ponderada (de una constante $1/n$ y) de las cantidades de poder genérico que el individuo i y sus socios de la coalición poseerían en las diversas situaciones de posible conflicto, menos una suma ponderada de las cantidades de poder genérico que los miembros de las coaliciones opositoras deberían poseer. Este término puede ser considerado como una medida del poder independiente de fortaleza neta del individuo i (y de sus potenciales aliados), por ejemplo de su habilidad de poner en práctica sus preferencias de política sin el consenso o aún contra la resistencia, de varios individuos quienes pueden oponérsele (y de su habilidad para prevenir lo último de la puesta en práctica de sus preferencias de política sin su consentimiento).

donde J es el conjunto de todo j correspondiente a una política X_j en realidad usada. Los valores de equilibrio de R y de los T 's son de nuevo determinados por las ecuaciones (24) y (25). Pero los valores de equilibrio de P 's son ahora determinados por condiciones más complejas que la ecuación.

Por otra parte, el segundo término es una suma ponderada de las recompensas netas que todo otro individuo obtendría en caso de pleno acuerdo, y de los castigos netos que sufrirían en las diversas situaciones de conflicto posibles si se opusieron al individuo i , menos una suma ponderada de la recompensa neta que el individuo i obtendría si fuera alcanzado un acuerdo pleno, y de los castigos netos que él y sus socios de coalición sufrirían en situaciones de conflicto. Este término puede ser considerado como una medida del "poder de incentivo de fortaleza neta del individuo i ", por ejemplo de su habilidad para procurar incentivos (o para usar incentivos procurados por la naturaleza o por agentes exteriores) para inducir a otros participantes a consentir poner en marcha sus propias preferencias de política.

Finalmente, la suma de esos dos términos, por ejemplo la expresión entera en la derecha de la ecuación (27) la cual hemos llamado el "poder de fortaleza de i ", puede ser cogido como una medida para la plena fortaleza de la posición de negociación de i , o de su poder para conseguir sus preferencias satisfechas de política en el grupo, ambas basadas en su poder independiente y en su poder de incentivo. (Bajo estos modelos en el trabajo anterior de situaciones de dos personas incluyendo uno u otro poder unilateral o poder recíproco, A no tiene poder de independencia con respecto a la acción X para ser realizada por B, así que A no era capaz de realizar la acción de B en lugar de B. El único camino por el cual A podría conseguir una acción realizada de B sería procurar incentivos a B para realizarlo. Por lo tanto la fortaleza total del poder de A sobre B era simplemente la igualdad para la fortaleza de su poder de incentivo. Pero en situaciones de poder recíproco de n -personas necesitamos una definición más general de la fortaleza del poder de una persona, admitiendo la fortaleza de su poder de independencia como un término separado).

Hemos obtenido las expresiones matemáticas definiendo la fortaleza de poder de un individuo de un modelo de negociación para un juego de n personas, basado en diversos postulados racionalmente específicos. Pero el anterior análisis muestra que esta expresión es una medida conveniente para la fortaleza de la posición o poder de negociación de cada participante aún en situaciones donde el poder genérico de cada participante no sigue los postulados nacionalistas de este modelo de negociación. (Por supuesto, en tales situaciones la cantidad observada del poder genérico de cada participante no será normalmente igual a su valor predicho teóricamente, por ejemplo a la fortaleza del poder de este participante). Para ponerlo de manera diferente, los postulados nacionalistas del modelo de negociación están basados en el supuesto de que todos los participantes usarán las posibilidades estratégicas abiertas a ellos en las mejores formas posibles y más racionales. En situaciones empíricas esta suposición no siempre será cumplida. Pero lo que el resultado que si todos los participantes hicieran un pleno uso racional de sus posibilidades estratégicas todavía será un tema de enorme interés teórico; porque la respuesta a esta cuestión nos ayudará a evaluar cuantitativamente lo que son sus posibilidades estratégicas reales, cuál es la posición de negociación de

objetivo de cada participante, aún si el actual resultado no corresponde verdaderamente a las diferentes posiciones de negociación del objetivo de los participantes¹³⁹.

2.4. Contrastes.

Pese a que los tres criterios de clasificación apuntados hasta aquí parecen razonables, debemos constatar en este momento otra reserva: ni basta el que una definición hable de costes o utilidad para considerarla de carácter económico, ni encontramos razón necesaria ni suficiente excluir de la eventual consideración de este campo a otras que no hacen explícita mención a términos económicos.

Retomamos aquí el comentario anterior de Riker para precisar que el criterio de utilidad podría ser suficiente para diferenciar unas formalizaciones a otras, a veces más cercanas o alejadas de lo que aparentan. Así, el espíritu de la definición de Karlsson está más próximo a Dahl y a Cartwright que a March y a Shapley-Shubik, tal como veremos a continuación.

En el egocentrismo de Shapley y Shubik, el objeto de poder es la influencia por encima de los resultados, la oportunidad de ocupar una única posición valiosa en el proceso de toma de decisiones, una posición a partir de la cual uno puede llevar a cabo la determinación final del resultado. Este tipo de poder es egocéntrico debido a que su objeto es aumentar la utilidad para uno mismo. Es básicamente indiferente hacia los otros, en tanto y cuanto pueda ganar.

En el otro extremo, se encuentra la definición de Karlsson, en donde el objetivo del poder es instintivamente infligir castigo o, dicho de una forma más próxima a la definición formal, "restringir la utilidad de alguien". Para Karlsson, el poder está orientado hacia los demás en el sentido de que se trata solamente de la influencia sobre otro y no sobre un resultado.

El contraste podría establecerse de la siguiente forma: poder egocéntrico u orientado hacia uno mismo (Shapley y Shubik) es la habilidad para aumentar la utilidad del yo, mientras que el poder orientado hacia los demás (Karlsson) es la habilidad para disminuir la utilidad de otros. El resto de las definiciones que se han visto hasta ahora se sitúan entre los dos extremos: la de March se acerca bastante al polo egocéntrico, ya que define el poder en términos de inhibir los resultados, no las personas. Las definiciones de Dahl y Cartwright están más próximas al polo que podríamos llamar orientado hacia los demás, en el sentido de que miden el poder como una habilidad para forzar a los otros para que cumplan las órdenes de uno. No son tan extremistas como Karlsson, con su característico énfasis en el castigo; sin embargo, muestran un elemento de dominio personal, que es la esencia de la posición orientada hacia los demás.

¹³⁹O.C., pág 90.

El significado teórico de la distinción entre las teorías egocéntricas y las orientadas hacia los demás no es el que en una se manipule a la gente y en otra se manipulen los resultados. Lo que realmente las hace diferir es la afirmación de que el poder exista o no. En las teorías egocéntricas, el poder siempre existe. No puede ser erradicado, ya que está relacionado con los resultados y, en tanto en cuanto los resultados ocurran, éste existe. Si el yo se queda sin poder, todavía habrá alguien en el sistema de n personas que tenga la habilidad para influir sobre el resultado. Así el poder nunca desaparece del sistema.

Esto se ve de forma muy clara en la definición de Shapley y Shubik, en donde la suma de todo el poder de los participantes es siempre uno. Supongamos que en ese sistema el poder de i sobre los resultados se reduce a cero. Todavía quedarían $j, k...$ que adquirirían el antiguo poder de i . Así que, en la definición de Shapley y Shubik no desaparece nunca nada de poder, aunque, como las circunstancias cambian, distintos sujetos pueden ostentar el poder. Lo mismo se podría decir en alguna medida sobre la definición de March. Los papeles pueden variar en la habilidad que posean para controlar resultados, pero algún resultado es seguro que ocurrirá por definición. Entonces algún papel o papeles traerían el poder, aunque cualquier papel particular puede carecer esencialmente de poder. De nuevo el poder no puede desaparecer.

En las otras tres definiciones orientadas hacia los demás es bastante posible que el poder desaparezca. En las mediciones de Dahl y de Cartwright es posible que el poder sea un número positivo, cero, o un número negativo. (Concretamente Dahl reconoce este rango de posibilidades e infiere el mismo rango para Cartwright, a partir de la naturaleza de las operaciones matemáticas que aparecen en su definición).

Cuando el poder es un número positivo, no hay problema: claramente existe. De forma similar no se dan grandes complicaciones cuando el poder es negativo, ya que existe algún tipo de habilidad para influir. El poder negativo de A sobre B en términos de Dahl (y de Cartwright) no significa, como se podría suponer en un principio, el poder de B sobre A , sino que consistiría en el grado en que los mandatos de A provocan algún tipo de reacción negativa en B . Si B decide no hacer algo, que de otra forma hubiese hecho solamente porque A le dijo que lo hiciese, entonces A tiene poder negativo sobre B .

Hay que aclarar que el poder negativo todavía es una habilidad positiva para influir. Tan pronto como A sea consciente de la probable reacción negativa de B , todavía podría manipular a B para que haga lo que A quiera: A solamente tiene que mandar a B que haga exactamente lo opuesto de lo que A realmente quiere que B haga y B hará lo que A realmente desea. A partir de aquí, el poder negativo se convierte en una variante del poder positivo y el poder como tal no ha desaparecido. Pero si el poder es cero, entonces no hay nada en la relación. En la definición de Cartwright, que es específicamente dicotómica, el poder cero quiere decir que no hay poder, que no existe. En la definición

de Dahl el poder cero situado entre A y B no excluye necesariamente el poder entre C y D. Lo mismo puede decirse de la definición de Karlsson, así que consideraremos estas dos conjuntamente.

La definición de Karlsson inicialmente no admite el poder como un número negativo. Pero más adelante definirá lo que él llama el poder relativo, r_{ij} , que es igual a $p_{ij} - p_{ji}$. Esto podría ser, por supuesto, negativo y se traduciría en una inversión en la relación de poder, conclusión a la que no llega Dahl. Pero la definición de Karlsson, igual que la de Dahl, admite el poder cero, aunque, si $p_{ij}=0$, todavía podría ser que $p_{kj}>0$. No obstante no hay nada en las definiciones de Karlsson y de Dahl que excluyan la posibilidad de que para todo i y j , $p_{ij}=0$, o que, para todo A y B, $M(A/B) = 0$. Y esto es lo mismo que decir que el poder puede ser inexistente.

El contraste entre las definiciones egocéntricas y las orientadas hacia los demás tal vez puede apreciarse con mayor nitidez mediante un ejemplo. Imaginemos que hay tres participantes (a, b y c) y supongamos que tienen las mismas probabilidades de influirse unos a otros. En la definición de Shapley y Shubik, esto se representaría del siguiente modo:

$$P_a = \frac{1}{3} \quad P_b = \frac{1}{3} \quad P_c = \frac{1}{3}$$

En la definición de March:

$$R_a IR_b \quad R_a IR_c \quad R_b IR_c$$

En la definición de Dahl:

$$\begin{array}{lll} M(a/b) = 0 & M(a/c) = 0 & M(b/c) = 0 \\ M(b/a) = 0 & M(c/a) = 0 & M(c/b) = 0 \end{array}$$

En la de Cartwright:

$$\begin{array}{lll} P_{OW} a/b = 0 & P_{OW} a/c = 0 & P_{OW} b/c = 0 \\ P_{OW} b/a = 0 & P_{OW} c/a = 0 & P_{OW} c/b = 0 \end{array}$$

Y, finalmente, en la de Karlsson:

$$P_{ab} = 0 \quad P_{ac} = 0 \quad P_{bc} = 0 \quad P_{ba} = 0 \quad P_{ca} = 0 \quad P_{cb} = 0$$

La definición que habíamos considerado más claramente egocéntrica (Shapley y Shubik) define el poder aquí de esa manera. De forma no tan obvia, tal y como hace March, mientras no se ofrecen unas cantidades numéricas precisas, se afirma que la influencia de los tres participantes es igual. Que sea igual no excluye que exista. De cualquier forma, en las tres definiciones anteriores el poder es claramente no existente. Los ceros son la prueba. Así que el poder egocéntrico conserva el

poder en el sistema, mientras que el poder orientado hacia los otros no lo hace.

3. PROBLEMAS A RESOLVER

Los problemas que acabamos de exponer siguiendo los razonamientos de Riker no son los únicos que impiden el que estos y otros intentos de formalización y de medición del poder hayan devenido en la elaboración de definiciones operacionales aceptables¹⁴⁰.

Hasta el momento se han presentado como insuperables tres tipos de problemas: la carencia de definiciones realmente operativas, la complejidad introducida por las numerosas dimensiones que puede adquirir un fenómeno netamente relacional como es el poder, y la ausencia de indicadores adecuados para las variables seleccionadas, tema que ya habíamos enunciado en otro capítulo anterior. Veamos brevemente ahora cada uno de estos obstáculos:

3.1. Definiciones operativas.

En la carencia de términos definidos operacionalmente llaman la atención tres hechos:

-La distancia entre el concepto y la definición operacional suele ser tan grande que a veces no se ven las relaciones entre las definiciones abstractas y las operaciones. En palabras de Riker, no estamos todavía seguros, ni mucho menos, de qué estamos hablando cuando utilizamos este término. Las ambigüedades no son características accidentales de una definición en particular, sino que están ancladas en los propios conceptos de poder y de causalidad.

-Las diferentes medidas operaciones no parecen relacionadas entre sí y tratan de aspectos diferentes de las relaciones de poder, como ya señaló March en 1956.

-Casi todas las mediciones propuestas han dado lugar a controversias sobre su validez. Pero constatarlo no es muestra de escepticismo ni invitación al desánimo. Extendiendo al concepto global de poder lo que ha dicho Dahl sobre la política, el intento de comprender la realidad por medio del análisis de las relaciones de poder es antiguo y el estudio sistemático-empírico de las relaciones de poder es sumamente reciente.

La solución no ha de pasar tampoco por mezclar lo mucho y diverso que se ha escrito y pensado sobre el poder. Según Riker, se podría esperar que como reacción al descubrimiento de los aspectos discutidos anteriormente pronto se descubriese una formulación del poder todavía más general que combinase los aspectos resaltados en uno sólo. Pero esto parece muy improbable,

¹⁴⁰Dahl, Robert, "Poder", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, volumen 8, página 301.

ya que estas definiciones son en parte mutuamente excluyentes. Por ejemplo, en la definición de Karlsson, el poder implica una habilidad para controlar las recompensas que se pueden dar a alguien, mientras que en la definición de March implica la habilidad de controlar los resultados de los sucesos. Estos son capacidades muy diferentes y, de hecho, es bastante fácil imaginar circunstancias en las que varíen de forma inversa.

Con significados distintos y contradictorios, incluso cuando la forma de la definición ha sido elevada a un nivel superior de generalización, se podría plantear la falsa esperanza de que en ese nivel las diferencias y contradicciones puedan desaparecer. Pero realmente nos encontramos ante un claro ejemplo de ambigüedad.

Así que nuestro más inmediato problema será ahora clarificar esta ambigüedad, a la que nos aproximamos por medio de comparaciones de algunas diferencias obvias entre las definiciones, tema sobre el que volveremos en los epígrafes sobre motivación y causalidad del poder.

3.2.Las dimensiones.

Si por todo lo apuntado no es posible obtener un índice único razonable del poder de A sobre B, las comparaciones tendrían que ser realizadas dentro de cada dimensión de poder y permaneciendo las demás constantes. Las conclusiones de Lukes podrían facilitarnos esa tarea, siempre y cuando quedara bien debido qué formas y elementos de poder integran una dimensión y cuáles la otra.

Pero a la hora de medir de esta forma el poder, seguramente la principal asignatura pendiente para que avancen las investigaciones sobre el mismo, es cuando se ponen de manifiesto los problemas que a su vez entrañan las dimensiones. Y es que difícilmente se encuentran dimensiones únicas para un fenómeno que, como hemos apuntado anteriormente, parece "intrínsecamente multidimensional"¹⁴¹.

La solución se complica al considerar las interferencias o interrupciones que podrían registrarse entre una y otra dimensión. Por consiguiente, este problema nos sugiere la oportunidad y conveniencia de no dejarse encerrar por los instrumentos tradicionales de la ciencia y abrirse a nuevas concepciones de la matemática y la estadística modernas, con el fin de para tratar de sortear tales complejidades.

Para resolver la cuestión de las dimensiones, quede aquí únicamente reseñado que la matemática opera ya con el concepto

¹⁴¹Así lo califica con carácter rotundo Inmaculada León Santana" en su citada tesis doctoral.

de la "dimensión fractal" o fraccionaria¹⁴². Así las cosas, para aproximarnos al carácter multidimensional y superar las interferencias entre unas y otras dimensiones, no deberíamos descartar la hipótesis de situar en determinados momentos y circunstancias al poder en una dimensión fractal.

Igualmente, las teorías de catástrofes o de caos, cuya aplicación a la hora de explicar el comportamiento de las bolsas ha empezado a dar resultados más esperanzadores que el instrumental anterior, bien podrían ayudarnos a intentar la aproximación e incluso la medición del poder como fenómeno, aunque sólo sea por sus efectos o consecuencias. Al fin y al cabo, las bolsas de valores operan en sus cotizaciones con expectativas de futuro y el poder puede convertirse en la clave para explicar la capacidad de organizar ese futuro.

De la necesidad de abordar nuevos enfoques, en línea con las teorías de la complejidad y del caos, trataremos en los últimos epígrafes de la parte teórica de esta Tesis.

3.3. Los indicadores.

En cuanto a los indicadores, antes de decantarse por alguna propuesta que supla las carencias que acabamos de apuntar, parece necesario hacer las siguientes consideraciones:

Hay quien piensa¹⁴³ que el poder es una clase de cosa y no algo con una clase específica de efecto; es decir, que al poder se le puede identificar de forma independiente a sus efectos. Sin embargo, este camino sólo ha conducido a un replanteamiento de las definiciones de poder o a la clasificación de sus manifestaciones. De ahí que algunos sociólogos del presente siglo hayan dedicado más tiempo y esfuerzo a intentar medir el poder que reside en las relaciones entre individuos, entendiendo por lo general que las instituciones se limitan a redistribuir o reproducir poder¹⁴⁴.

Seguramente la esperanza de lograr una medición que permita operar de manera formalizada con el poder empezaría a verse cumplida en la medida en que trabajemos con los efectos del poder en el sentido más amplio del que partimos, para evitar la dispersión que introducen sus diversas conceptualizaciones.

¹⁴²Mandelbrot, B., "Los objetos fractales", Tusquets, Barcelona, 1987.

¹⁴³Caso de Barry Barnes, en su libro sobre "La naturaleza del poder", de 1988, o anteriormente Talcott Parsons en los años sesenta, o Lukes en 1986.

¹⁴⁴ Ver debate entre el determinismo estructural, tipo Poulantzas, y la acción social de Miliband, en Lukes pág 72 y siguientes.

Los indicadores utilizados, por lo general, no expresan tanto los efectos del poder como los efectos de su uso. En lenguaje aristotélico, en vez del poder como potencia, han limitado sus trabajos al poder como acto, obviando que el ejercicio del mismo, su movimiento, consiste en pasar de la potencial al acto y no sólo en exhibir el acto. Han relegado el poder latente en aras del manifiesto.

También cabe anotar como denominador común de estos trabajos el que sus autores no han presentado ningún método para valorar el grado de confianza de cada indicador.

Tales indicadores, por lo demás, se pueden dividir en dos grandes grupos:

--Indirectos. Es utilizar las opiniones de los miembros de una comunidad para que definan a los individuos más poderosos, tal vez ordenados por la "cantidad" de poder que creen que poseen. Es el llamado procedimiento "reputacional", seguido por Hunter (1953).

--Directos. Es medir el poder en términos de sus efectos observables de modo directo. Se trata del llamado método del "acontecimiento", pues sus seguidores --el más destacado ha sido Dahl (1961)-- parten de que la intervención con éxito en los procesos de tomas de decisiones es un indicador del poder del interventor, por lo que quienes logran éxito con mayor frecuencia han de ser considerados los más poderosos.

A uno y otro método no le faltan inconvenientes ni críticas. El que parece científicamente menos defectuoso y metodológicamente más adecuado es el del acontecimiento. Pero la controversia sigue planteada: Bachrach (1962), Baratz (1963), Clegg (1975), Luhmann (1979), etcétera.

El método que se emplee, sin embargo, no es aséptico o neutral ante la propia idea de los efectos o del reparto del poder en la sociedad, hasta el punto de polarizar las dos concepciones hegemónicas actuales: el pluralismo y el elitismo. La metodología del acontecimiento nos describe una sociedad pluralista, un sistema de poder compartido o limitado, como el que inspira la doctrina del liberalismo o de los límites o contrapesos del poder. En cambio, el procedimiento basado en indicadores de la reputación, el método reputacionista, tiende a revelar el poder como algo relativamente concentrado, monolítico y coherente; esto es, una sociedad elitista.

Nos encontramos, pues, ante la tentación de admitir que, allí donde dos métodos dan resultados muy divergentes, ninguno de los dos será correcto. Pero esto sería una excesiva simplificación por nuestra parte. La realidad social es una combinación de pluralismo y elitismo, por lo que cualquiera de los dos nos muestra una parte, nos aproxima a una cara, de esa sociedad.

Otro problema destacable consiste en pronunciarse sobre si

las instituciones potencian el poder de los individuos o se limitan a redistribuir o reproducir poder. Pero como ha sido abordado suficientemente ---debate entre el determinismo estructural, tipo Poulantzas, y la acción social de Miliband¹⁴⁵; diferencias entre el individualismo neoclásico y la posición de los socioeconomistas, etcétera-- nos limitaremos ahora a señalar que en el subcapítulo 3.4 de esta Tesis nos pronunciamos por la organización como instrumento incremental, aspecto que argumentaremos en el capítulo 5. Por tanto, los indicadores más adecuados deben considerar tanto el poder de los individuos como a su poder "sobre" las organizaciones, el poder "en" las organizaciones y el poder "de" las organizaciones.

En consecuencia, al observar las bases personales del poder, los factores que se encuentran entre las características personales de quien ejerce el poder, hay que incluir la capacidad del individuo como actor organizacional para influir sobre el proceso de toma de decisiones. Eso implica estudiar aspectos como su capacidad o dependencia de los mecanismos de reducción de la incertidumbre, de las posiciones de autoridad formal o de posiciones de poder, de la capacidad para definir los valores y objetivos que guían el proceso de decisión o para identificar otras posibles alternativas y proporcionar la información necesaria sobre cada una de ellas, de su posición ante las metas y objetivos que se pretenden con determinada decisión, del control ejercido por el tipo y número de alternativas que se consideran en las fases previas a las tomas de decisión, de la posición que el individuo ocupe ante el control sobre las comunicaciones (dado que el conocimiento es poder, los sistemas de comunicación son sistemas de poder, tal y como explicó Barber en 1.966. Pero no se agotarían ahí los indicadores relevantes: habría que contemplar también las habilidades verbales y la propia articulación lógica de los razonamientos, por cuanto la argumentación, la presentación y el debate son los medios más usuales para conseguir objetivos; juega asimismo un papel esencial el conocimiento que tiene cada participante en la distribución real del poder de cara a formar coaliciones o asociarse con los ganadores, el conocimiento y la comprensión de los procesos de toma de decisión, el conjunto de reglas del juego que rigen tales procesos, la creencia y confianza de cada individuo en la posición que ocupa, etcétera.

En suma, aunque podemos estar de acuerdo en que el poder es expansivo, las respuestas a los intentos de medición hasta ahora han resultado insatisfactorias, debido al carácter relacional y multidimensional del poder. De ahí que casi todos los intentos de medición no hayan pasado de las relaciones de poder binarias o simplemente formalizar ecuaciones de orden n cuando se trata de incluir a más de dos individuos. Llegamos a la conclusión, por ello, de que el problema prioritario en la percepción de las relaciones de poder no radica tanto en su medición, dificultada

¹⁴⁵Lukes, Steven, "El poder. Un enfoque radical", Madrid, Siglo XXI, 1985, páginas 72 y siguientes.

por la falta de consenso en el concepto, como en la comprensión del fenómeno y en sus aplicaciones para la explicación del orden y del cambio social, motivo principal de la tesis.

A2.3.¿PODER CONSTANTE O VARIABLE?

La búsqueda de medidas del poder, objeto de este capítulo, es uno de los aspectos que menos ha ocupado a los estudiosos. Pero en las pocas aproximaciones a la magnitud del poder encontramos que las más numerosas respuestas a favor de su variabilidad vinculan ésta especialmente con el incremento de los recursos económicos, sobre todo con el de la población. Esto reafirma nuestra idea de que las sociedades producen poder al producir bienes y servicios.

Quizá porque el de poder es un concepto cuya importancia y frecuencia en el lenguaje humano le han arrastrado a tener un carácter algo vago y cualitativo, como el que antes achacábamos a la propia idea de utilidad, la teoría clásica abandonó al sentido común y a la intuición las nociones de "más" o "menos" poder¹⁴⁶. Hasta los años cincuenta apenas encontramos esfuerzos por desarrollar mediciones sistemáticas. Y ello porque ni siquiera se había resuelto por entonces el tema fundamental de si las relaciones de poder son de "suma-cero" o de "suma-no cero", polémica a la que dedicamos el siguiente epígrafe, antes de estudiar los intentos de medición.

Una cuestión polémica es saber si el poder puede y debe ser medido por su nivel en un momento dado, en función del tiempo, o por su distribución entre los individuos, grupos u organizaciones. Al plantearnos la representación del poder como algo medible el primer problema que se nos plantea es si nos encontramos ante una magnitud constante (sólo sujeta a distribución en la economía y en la sociedad) o ante una magnitud variable, en ambos casos tanto en sus perspectivas sincrónicas y diacrónicas; es decir, en función del tiempo.

El sentido común, pero también la literatura sociológica, económica y política, como veremos a continuación, nos proporcionan bases de apoyo para inclinarnos por el carácter variable y acumulativo del poder. Pero también hay quienes, como hemos con los teóricos de la elección pública, le toman y le quisieran tomar como un juego de suma cero, como una constante.

Sin embargo, como advierte Boulding¹⁴⁷, sería duro negar que ha crecido el poder de la humanidad sobre su entorno, fundamentalmente sobre la tierra, por supuesto, pero ahora también sobre el sistema solar e incluso más allá. Seguramente en la historia de los aproximadamente 40.000 años del período

¹⁴⁶Dahl, Robert, "El poder", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Aguilar, pág. 300.

¹⁴⁷Boulding, Kenneth E., "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1991, página 20.

paleolítico el poder humano no era muy grande. Tal vez el más temprano desarrollo del poder humano consistió en el descubrimiento de cómo utilizar el fuego, que incluso pudo preceder al "homo sapiens". El uso del fuego seguramente permitió la expansión de aquéllos que lo empleaban. Pero también introdujo una nueva fuente de incendios forestales, que podrían afectar a los ecosistemas de amplias zonas del planeta. Hay muy pocas dudas de que el hombre exterminase al mamut y a otros grandes mamíferos, especialmente en Norte América, tal vez hace 10.000 o 15.000 años.

Con el desarrollo de la agricultura, la población humana se extendió de manera significativa, y el impacto humano en el ecosistema y en el paisaje se hizo mucho mayor, ya que los bosques y las praderas dieron lugar a campos y a granjas. Esto condujo rápidamente a la civilización, al surgimiento de ciudades y a excedente de alimentos almacenables de la agricultura cuyo abastecimiento permitió mejorar los medios de transporte, tales como el desarrollo de los vehículos de ruedas, barcos y la domesticación de caballos, burros y camellos. El poder humano sobre la tierra se refleja en el surgimiento de Babilonia, Roma y otros tantos imperios y civilizaciones, que vinieron acompañados de cambios dramáticos en el perfil ecológico de la superficie del planeta. Los artefactos humanos, que forman parte del ecosistema tanto como los artefactos biológicos, han aumentado en número y complejidad continuamente, con retrasos ocasionales.

Es entonces cuando llega el surgimiento de la ciencia moderna, que comenzó hace unos 500 años. A mediados del siglo XIX se empieza a aplicar la ciencia a las diferentes tecnologías, química, eléctrica, medicina y salud, agricultura, transportes, etc, provocando lo que conocemos por el "mundo moderno" y también una enorme explosión demográfica, que ha aumentado más del doble en el siglo XX. El mundo ha sido representado por medio de mapas y gráficos, hemos llegado a las más altas cimas y hemos surcado lo más profundo, hemos ido al polo, e incluso a la Luna. Nuestros mensajeros van más allá de los límites del sistema solar. Con todo esto no se puede negar que el poder humano ha experimentado una gran expansión.

3.1. PRIMERAS APROXIMACIONES: INFLUENCIA DE LA POBLACIÓN.

Nos centraremos por ahora en el asunto de si estamos ante una constante o una variable, que sería la variable dependiente de una eventual función de poder.

Además de que un filósofo clásico como Aristóteles escribiera que "el poder excita la ambición y aumenta las pretensiones", ya entre los padres de la sociología¹⁴⁸ se sugirió que el poder y las formas de organización social estaban

¹⁴⁸Montesquiu y Durkheim sobre todo, en Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, páginas 21-34 y 247-317.

relacionadas con el volumen de la población o de la economía.

Esa asociación poder-población es menos baladí a la luz de las implicaciones de la polémica. Si consideramos el poder como una cantidad dada e invariable dentro de la sociedad, toda persona, grupo o clase variaría su poder en función de otro u otros que se vieran privados de su poder anterior. Según Poulantzas¹⁴⁹, la concepción del poder de suma-cero se remite a una concepción "funcionalista" del todo social, compuesto de elementos equivalentes que mantienen relaciones en un equilibrio de integración, así como al desconocimiento del problema de las estructuras de una formación.

No era esa relación poder-población, por lo demás, una idea nueva: en el Pentateuco se hace una detallada relación de los jóvenes disponibles para la guerra por cada tribu para justificar el nivel de su poder respecto a las otras y su economía.

Asociaciones similares las encontramos en autores españoles como el Padre Mariana, quien en "Rege et regis institutione" defiende la idea de elevar los derechos de importación para frenar la emigración y atraer a industriales extranjeros, y en Saavedra Fajardo, quien dice en "Idea principis chstiano politici" que "la fuerza de los reinos consiste en el número de sus súbditos (...) y las poblaciones más densas se ven en los países más ricos y poderosos"¹⁵⁰.

En la mayor parte de las teorías políticas sobre el poder, una de las hipótesis más importantes es que, cuanto mayores son los recursos, mayor es el poder. Este es un antiguo, distinguido, generalizado y persuasivo modo de explicación, ya utilizado por Aristóteles en la Grecia del siglo IV antes de Cristo, por James Harrinton en la Inglaterra del siglo XVII, por los padres de la constitución norteamericana a finales del siglo XVIII, por Marx y Engels en el XIX y por un gran número de científicos sociales en nuestro siglo¹⁵¹.

En la economía abundan los autores que, como Willian Petty (el título de su "Aritmética política" de 1690 es ya altamente significativo), consideran la población (el divisor de la renta, como resalta Tamames en su "Estructura"¹⁵²) aún más importante que el propio dividendo (el ingreso nacional), puesto que es el

¹⁴⁹Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1978, página 144.

¹⁵⁰García Sestafe, Vicente, "Evolución de la población española: los censos de población", Madrid, Instituto Nacional de Estadística.

¹⁵¹Dahl, Robert, ob.c., pag. 296.

¹⁵²Tamames, Ramón, "Estructura económica de España", Madrid Alianza, 1991, página 20.

medio más seguro para el desarrollo. En otras palabras: identifican la riqueza o la pobreza con riqueza o pobreza de población, en línea con dos precedentes más claros: la relación mercantilista entre población y política de poder y, posteriormente, la generalización y asociación española del sentimiento de despoblación con el de decadencia durante el siglo XVII.

En este siglo, la despoblación llegó a constituir en España el tema dominante de la literatura económica, por encima incluso de las preocupaciones monetarias y fiscales¹⁵³. El punto álgido lo marca la Consulta que el Supremo Consejo de Castilla hizo en 1619 por encargo del Rey Felipe III proponiendo medios contra la decadencia, después de la peste castellana de 1598, la expulsión de los moriscos en 1608 y los efectos de la crisis agraria derivada de la pérdida de los mercados americanos. Ese mismo año Sancho de Moncada publica su "Restauración política de España" (1619), y poco después Fernández Navarrete su "Conservación de monarquías". La misma preocupación se encuentra luego en Casa de Leruela, Saavedra Fajardo, Gaspar de Criales, Mexía de las Higueras, Martínez de Mata (para quien la despoblación "manifiesta de raíz la causa de haber menguado la Real Hacienda") y otros muchos, hasta 1670. El malthusianismo vino a poner un punto de inflexión en esa corriente.

Tal preocupación enlazaba perfectamente con las ideas mercantilistas de "política de poder", que incluían a la poblacionista favorecedora de salarios bajos, otras actuaciones de salarios bajos a fin de aumentar la competitividad de los productos nacionales en los mercados exteriores para conseguir una balanza comercial favorable, y la intervención directa del Estado en las actividades industriales. Eran estos tres aspectos que, según Larraz, no se habían dado en el primer mercantilismo español¹⁵⁴.

La idea de la influencia de la población en el potencial económico y de poder es ampliamente desarrollada en el siglo XX, sobre todo por economistas y demógrafos franceses, obsesionados por la rivalidad con Alemania. Es el caso paradigmático de Alfred Sauvy¹⁵⁵, quien relaciona y diferencia población, economía e historia para concluir que los acontecimientos históricos encuentran sus causas en la evolución de la población. Sauvy explica que la expansión de la Francia napoleónica a partir de una fuerza militar que tiene su origen en la vitalidad de la población, mientras que atribuye el armisticio al envejecimiento

¹⁵³Martín Rodríguez, Manuel, "Pensamiento económico español sobre la población", Madrid, Pirámide, 1984, página 57.

¹⁵⁴Larraz, José, "La época del mercantilismo en Castilla (1500-1700)", Madrid, Ediciones Atlas, 1943, páginas 36 y 58, tomado de Martín Rodríguez en obra citada, página 76.

¹⁵⁵Reseña de su fallecimiento, en "Obituario", diario "El Mundo", 4 de febrero de 1991.

de la misma a principios del siglo XX.

Ciertamente, entre las naciones más poderosas en el siglo XX destacan las que previamente habían tenido mayor crecimiento demográfico¹⁵⁶: EEUU, Japón y la URSS. Igualmente, Ernest Wageman¹⁵⁷ pone la estructura económica de los países en función de la densidad de su población: los de menos de 10 habitantes por kilómetro cuadrado tienen estructura no capitalista, con predominio del sector primario; los de 10 a 100 habitantes/km², estructura semicapitalista, caracterizada por la agricultura interior y una industria medianamente desarrollada; y los de más de 100 habitantes/km², estructura capitalista y comercio exterior muy desarrollado. España tenía en 1981 una densidad de 74,6 habitantes/km², inferior a la media comunitaria, que supera los 100 (curiosamente, su relación de renta per capita es similar con respecto a la media CE), si bien esta proporción no se da con otros países: Portugal 107, Francia cerca de 100, Italia y Reino Unido cerca de 200.

También apoyan el vínculo población/prosperidad las antiguas descripciones estructurales, que ahora debemos poner en cuarentena, basadas en el sector exterior: los países subdesarrollados como exportadores de trabajo e importadores de capital, a la inversa que los desarrollados, exportadores de capital e importadores de trabajo¹⁵⁸.

3.2. PARSONS CONTRA MILLS.

Sin embargo, es Talcott Parsons en 1957 quien, en su artículo "La distribución del poder in la sociedad americana"¹⁵⁹, por primera vez ilustra la concepción del poder como un juego de suma no-cero, al criticar como "engañoso y unilateral" el concepto de "suma nula" que expone el año anterior C. Wright Mills en la "Élite del poder"¹⁶⁰.

¹⁵⁶Pérez Moreda, Vicente, "Evolución de la población española desde finales del Antiguo Régimen", en "Papeles de Economía Española", número 20, 1984, páginas 20-38 y especialmente gráfico de crecimiento de la población en diversos países desde el año 1700, en la página 23.

¹⁵⁷Tamames, Ramón, "Estructura económica de España", Madrid, Alianza Universidad, página 23.

¹⁵⁸Requeijo, Jaime, "Introducción a la balanza de pagos de España", Madrid, Tecnos, 1985, y Martínez Aurelio, "Manual de economía aplicada", Ariel, Barcelona, 1987.

¹⁵⁹Parsons, Talcott, World Politic, nº 10, octubre de 1957.

¹⁶⁰Mills, W., "La élite del poder", Madrid, Tecnos, página 41.

Parsons criticaba a Mills, según Steven Lukes¹⁶¹, por haber interpretado el poder "exclusivamente como una facilidad para conseguir lo que desea un grupo --el de quienes tienen el poder-- impidiendo que otro grupo --el de quienes "están fuera"-- consiga lo que desea", en lugar de ver en el una "facilidad para el cumplimiento de una función dentro y en pro de la sociedad en cuanto sistema".

En su crítica a Mills, quien trata del poder simplemente como una fuente de opresión y de explotación, como un juego de suma cero, Parsons, además de resaltar la legitimidad y las consecuencias por lo general benéficas de los sistemas de poder, aporta como gran novedad su analogía entre poder y dinero. Nos sugiere así tanto la posibilidad de considerar el poder una variable como la de buscar un sistema de medición.

3.3. TERCIA POULANTZAS

En la polémica Mills-Parsons tercia Poulantzas, quien aporta cuatro razones para no ser retenida la concepción del poder como suma-cero¹⁶²:

-Si se considera el poder como efecto de las estructuras en el campo de la lucha de clases, la capacidad de una clase para realizar sus intereses, que depende de la lucha de otra clase, depende por ello de las estructuras de una formación social en cuanto límites del campo de las prácticas de clase. La disminución de esa capacidad en una clase no se traduce automáticamente en el aumento de la capacidad de otra clase, pues la redistribución final del poder depende de las estructuras.

-La pérdida de poder en el nivel económico, la disminución de la capacidad de una clase para realizar sus intereses económicos específicos, no se traduce directamente en la pérdida de poder político o ideológico, y viceversa. Y siendo inexacta la idea del suma-cero para un nivel específico de relaciones de poder --económico, político, ideológico--, lo será más para el poder en la escala global de una formación social.

-la línea de demarcación de la relación conflictiva específica entre dominio y subordinación, que caracteriza de modo efectivo las relaciones de poder, no por eso significa de ninguna manera y en ningún nivel una dicotomía de dos grupos-sujetos que intercambian poder suma-cero.

-Aplicada al problema del poder político, la concepción suma-cero olvida el problema de la unidad de ese poder en sus relaciones con el Estado, factor de cohesión de la unidad de una

¹⁶¹ Lukes, Steven, "El poder, un enfoque radical", Siglo XXI, Madrid, 1985, página 32.

¹⁶² Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1978, páginas 144-146.

formación.

3.4. ANALOGÍA ENTRE PODER Y DINERO.

En defensa de su concepción del poder como un juego de suma no cero, Parsons recurre a la analogía del poder y del dinero, caracterizado por sus variaciones. Al igual que el dinero es un medio de circulación que facilita las transacciones económicas, dice que el poder también es un medio de circulación que facilita las transacciones políticas.

Así como la posesión del dinero proporciona una capacidad generalizada para asegurarse una gran cantidad y clase de bienes y servicios, la posesión de poder proporciona una capacidad generalizada para asegurarse la realización de una gran cantidad y clase de obligaciones políticas. Utiliza la economía como un modelo para explicar el funcionamiento de la política ¹⁶³.

El dinero, como el poder, permite que el intercambio quede organizado con eficiencia, como apunta Barry Barnes ¹⁶⁴. Del mismo modo que la pérdida de confianza obliga a las fuerzas económicas a basarse de nuevo en el oro y en el metal monetario, la política se vería obligada a recurrir al expediente de la coacción directa y al uso de la violencia.

Las analogías llevan a Parsons a imaginar un "banco de poder" y a decir que, en un sistema político eficiente, se puede estimular el desarrollo de nuevos intereses políticos, promoviéndolos después mediante una expansión en el suministro de los recursos políticos. El líder puede incrementar el poder simplemente expandiendo el ámbito de obligaciones del que se alimenta, y de este modo permitirá a una colectividad hacer más y conseguir más fines y objetivos en la esfera de la política, sin que sea necesario introducir en ninguna parte los correspondientes sacrificios y restricciones. El incremento de poder de una persona no ha de ser así obtenido necesariamente a expensas de otra.

3.5. POR EL CARÁCTER VARIABLE.

La idea de Parsons parece latir también tras la muy sugerente definición de poder que da Arnold Tannenbaum, quien incorpora a la misma el carácter variable: "Una perspectiva de suma no cero en la que la cantidad de poder generado dentro de una organización puede variar de alta a baja"¹⁶⁵.

Antes y después que Parsons, otros muchos teóricos, y desde

¹⁶³ Hesse, M.B., 1974, "The Structure of Scientific Inference", Londres, Macmillan.

¹⁶⁴ En "La naturaleza del poder", página 37.

¹⁶⁵ Perrow, Charles, "Sociología de las organizaciones", tercera edición McGraw Hill, páginas 134 y 317 y siguientes.

diferentes disciplinas, habían apuntado el carácter variable del poder, generalmente para apuntar su incrementalismo o expansividad. Montesquieu decía que se sabe de toda la eternidad que cualquier hombre que dispone de poder se ve empujado a abusar de él hasta donde encuentra límites". Por su parte, Durkheim hablaba del incremento de la densidad social y de la proliferación de las interconexiones entre las distintas partes del cuerpo social.

El que las cosas sean de suma no-cero (cuando se combinan las fuerzas de determinada manera para maximizar la utilización de los recursos o la habilidad en extraer recursos del medio, la suma de dos aumentos produce un total mayor que cero) constituye un principio de la teoría de la escuela de las relaciones humanas. Ya en los años veinte y treinta de este siglo, una de las metáforas frecuentes dentro de la discusión de las relaciones trabajo/dirección fue la de la tarta, como recuerda Perrow. Los comentaristas mantenían que el trabajador debía dejar de preocuparse por obtener un trozo mayor a costa de la dirección, y que la dirección debería de parar de preocuparse por el tamaño del trozo que se llevan los trabajadores. En vez de esto deberían colaborar para producir una tarta mayor. La mejora de las relaciones humanas aumenta la eficiencia y la productividad, creando una tarta mayor. La primera operacionalización de esta idea en el ámbito de las organizaciones (es decir, el desarrollo de las maneras de medir las variables de interés) fue desarrollada por Arnold Tannenbaum y Robert L. Kahn, en la llamada teoría del grafo de control¹⁶⁶.

Desde la sociología histórica (o la historiografía sociológica), también se ha estudiado el poder como una variable. Michael Mann, quien en 1986 empezó a publicar su monumental obra, afirma¹⁶⁷ que "las cantidades de poder se han desarrollado enormemente a lo largo de la historia. Las capacidades de poder de las sociedades prehistóricas (sobre la naturaleza y sobre los seres humanos) eran considerablemente inferiores, por ejemplo, a las de la antigua Mesopotamia, que eran inferiores a las de Roma republicana, que a su vez eran mucho menores que las de la España del siglo XVI, después que las de la Inglaterra del siglo XIV, y así sucesivamente. Es más importante aprehender esa historia que hacer comparaciones de un lado a otro del mundo. Este es un estudio del "tiempo mundial", por utilizar la expresión de Eberhard (1965:16), en el cual cada proceso de desarrollo del poder afecta al mundo que lo rodea".

Igualmente, desde la psicología, Ibáñez mantiene que "el

¹⁶⁶ Tannenbaum, Arnold, "Control in Organizations", Nueva York McGraw-Hill, 1968.

¹⁶⁷ Mann, Michael, "Las fuentes del poder social I; Una historia del poder desde los comienzos hasta 1760 d.C", Alianza Universidad, Madrid, 1991, página 54.

poder es necesariamente expansivo"¹⁶⁸, para lo cual se apoya en Winner, quien planteó la hipótesis de que "el poder crea las condiciones de su propia necesidad y transforma el medio en el que opera para que éste sea el más propicio y adecuado para su propio desarrollo".

Sacando conclusiones lógicas de los propios mecanismos constitutos que atribuyen al poder, Winner e Ibáñez señalan que, a partir del momento en que el poder coercitivo o la violencia pasan a formar parte de los procesos que intervienen en la regulación política de una sociedad, esa sociedad debe desarrollar mecanismos de contención y de regulación de esa propia violencia para que el conflicto no la destruya. Se encuentra, pues, abocada a inventar estructuras y tecnologías cuya eficacia impositiva sea por lo menos igual o superior a la violencia que se trata de controlar. Asimismo, al incrementar las dependencias de los individuos en relación a los detentadores de saberes especializados, se genera la imposibilidad material de un funcionamiento no jerárquico de las relaciones sociales. A medida que crece la "caja negra tecnológica", es decir, los procesos mediadores, opacos e indescifrables para el no-especialista, que intervienen entre los actos y sus efectos, también se extienden las relaciones de dependencia y la superficie ofrecida al juego del poder.

La conexión entre el carácter expansivo del poder y su capacidad de autogenerar el medio que le es más propicio conduce a inversar una de las tesis de la corriente institucionalista (Lapassade y Lourau) y afirmar que "lo instituido es la principal fuente de instituyente", que la innovación proviene del centro y no de los márgenes.

3.6. POTENCIAL DE PODER.

La prueba tal vez más fehaciente de la generalización de la idea del poder como una magnitud variable ha sido la extensión de las teorías sobre el potencial de poder, cultivadas sobre todo en los ámbitos económico y militar a propósito de la influencia del mercantilismo.

Como ya apuntamos en otro lugar, escritores mercantilistas como Charles Davenant, Josiah Tucker y Jean Batiste Colbert estaban hondamente preocupados por el estudio de las bases sobre las que descansaba la capacidad nacional para preparar la guerra y llevarla a cabo, en especial en cuanto se refiere a recursos financieros, comerciales, industriales y demográficos.. A pesar de que los economistas clásicos repudiaban las nociones de los mercantilistas, una serie de escritores notables del siglo XIX (Adam Smith, Alexander Hamilton, Friedrich List, Friedrich Engels...), transmitieron las preocupaciones de los mismos al

¹⁶⁸Ibáñez, Tomás, "Poder y libertad", Barcelona, Hora SA, 1982, página 17.

siglo XX¹⁶⁹. La gran influencia ejercida por la obra clásica de Heckscher¹⁷⁰ llevó a considerar la política del poder y el sistema de poder como uno de los rasgos distintivos del mercantilismo.

El problema es que el concepto de potencial de poder, aun cuando sea bastante claro, se refiere a una realidad muy compleja. Abarca tal extensión de la vida política, social, económica y cultural de las naciones que se resiste a definición detallada. Además, en su conjunto, así como muchas de sus particularidades, apenas susceptible de medición, tal y como ha reconocido Knorr¹⁷¹. ¿Quién puede medir el potencial de motivación militar de una sociedad, su competencia administrativa militar y su potencial económico militar? Las dos primeras magnitudes suelen considerarse como "imponderables", y los importantes aspectos cuantitativos de la última no pueden medirse por el PNB u otros índices análogos. La resistencia a la cuantificación es, por supuesto, un rasgo común de muchos fenómenos sociales.

Algo similar que con el potencial ocurre con la noción de óptimo de poder, asociada al anterior concepto. La definición de un óptimo de poder para la población alcanza en algunos tratados tanta importancia como el óptimo económico o el óptimo religioso. Aunque obviamente el óptimo de poder no puede alejarse del económico en un mundo donde predominen las relaciones económicas, implica la introducción de objetivos claramente extraeconómicos y el desprecio de juicios éticos vinculados al bienestar individual, aunque ocasionalmente puedan usarse proposiciones que tienen que ver con el análisis económico y se mantengan objetivos asociados al individuo como puro ente biológico¹⁷². Si se acepta que el poder político de una comunidad se acrecienta con el número de individuos "útiles", lo que no parece estar muy lejos de la realidad en una sociedad poco avanzada, la población óptima en función del objetivo de poder sería aquella para la que la productividad marginal fuese igual al mínimo vital, con lo que un nuevo poblador por encima de este límite exigiría parte del producto obtenido por los anteriores y haría disminuir el excedente total sobre el mínimo vital. También aquí cabe distinguir entre una población óptima en términos dinámicos, así como plantearse la influencia que la asignación de recursos y la distribución de productos puede tener sobre este óptimo. Pero, en cualquier caso, parece claro que, en términos homogéneos, el

¹⁶⁹Knorr, Klaus, "Poder militar", en "Enciclopedia de las ciencias sociales", volumen 8, página 309.

¹⁷⁰Heckscher, "La época del mercantilismo" (Primera edición sueca: 1931), México, Fondo de Cultura Económica, 1943.

¹⁷¹Knorr, Klaus, "Poder militar", en "Enciclopedia de las ciencias sociales", volumen 8, página 314.

¹⁷²Martín Rodríguez, Manuel, "Pensamiento económico español sobre la población", Madrid, Pirámide, 1984, página 75.

óptimo de poder siempre estará por encima del óptimo económico, observación esta que nos permite explicar actitudes respecto a la población en los estados absolutistas en la Edad Moderna que de otro modo serían ininteligibles.

3.7. DISTRIBUCIÓN Y NIVEL

Con la distribución del poder ocurre algo similar a lo observado con ante el reparto de la renta, que todavía se discute si hay unos criterios adecuados que mejoran el nivel a cambio de perjudicar al menos inicialmente a una parte de la población.

Pero hay diferencias de origen, a juzgar por el relato de Boulding. El poder humano, especialmente a partir de la aparición de la agricultura y la civilización, ha sido distribuido con grandes desigualdades. En las sociedades de caza y rastreo no hay mucho poder que distribuir, pero lo que hay se distribuye prácticamente con igualdad. Los buenos cazadores y los buenos rastreadores no comen mucho más que los malos cazadores y los malos rastreadores. Puede que haya contadores de historias o líderes que tengan algún poder sobre los demás, pero todos viven de una forma muy parecida. Con la agricultura y el surgimiento de las ciudades y los imperios, la jerarquía se desarrolla mediante los sistemas organizados de amenaza, instituciones para el cobro de impuestos y así sucesivamente. De esta forma la humanidad tiende a dividirse en un pequeño grupo de poderosos y un gran grupo de indigentes y poco poderosos, campesinos, soldados, sirvientes, y una pequeña clase media de artesanos, mercaderes, constructores, etcétera.

Con el desarrollo de la tecnología científica después del año 1850 (e incluso antes de esta fecha), comenzó a surgir la clase media como la clase mayoritaria de la sociedad, con el poder político limitado por la democracia, y el poder económico sujeto a la política fiscal y a la fluctuación de los mercados, pero aún dejando una gran cantidad de pobres, personas sin poder e impotentes, que no pueden sumarse a los sectores de la sociedad que están en expansión.

Acabamos de vivir una situación donde la tecnología científica estaba justamente distribuida en las dos zonas. Irónicamente, eran los países comunistas, con sus ideologías igualitarias, los que probablemente tenían la mayor desigualdad de poder; estaban las decisiones excesivamente concentradas en lo alto de la pirámide, sin los chequeos o contrastes que las instituciones democráticas permiten. La mayoría de las sociedades del trópico se encuentran todavía empobrecidas y tienen muy pocos sectores modernos. Así, la distribución conjunta del poder en el mundo todavía parece ser extremadamente desigual. Tal vez el 25% de la humanidad se encuentra aún en la extrema pobreza, amenazados por el hambre y la miseria, constantemente desnutridos y avanzando muy lentamente, si es que lo hacen, hacia una mejor situación.

ANEXO 3. EL SISTEMA MUNDIAL Y LA ESTRUCTURA DE PODER EN LA EMERGENCIA DE LA COMUNIDAD EUROPEA.

"El mundo es por necesidad de los Estados grandes y poderosos; los pequeños deben abrirles sus fronteras o serán aniquilados".

Bernard Shaw¹

A3.1.El sistema mundial y su estructura de poder.

La conciencia y el debate sobre el nuevo sistema mundial de relaciones o nuevo orden internacional ha sido precipitada por el colapso del comunismo y la desaparición del orden geopolítico surgido tras la II Guerra Mundial, evidenciada con la llamada Revolución de 1989 y el posterior desmembramiento de la URSS. El consiguiente intento de escrutar las nuevas normas, valores, instituciones y liderazgos ha sido objeto desde entonces de numerosos análisis teóricos: Michel Albert², Lester Thurow³, William Keegan⁴, John K. Galbraith⁵, Ramón Tamames⁶, o más recientemente la nueva jefe del consejo de asesores económicos del presidente Clinton, Laura D'Andrea Tyson⁷. Mucho antes había

¹ Elie Halévy toma esta cita de Barnard Shaw en "L'Ere des Tyrannies", París, 1938, pág 217, e History of the English People", Epílogo, vol. I, pags 105-6.

²Albert, Michel, "Capitalismo contra Capitalismo", Paidós, Barcelona, 1992.

³Thurow, Lester, "Head to head", William Morrow, New York, 336 páginas.

⁴Keegan, William, "The Spectre of Capitalism", Hutchinson, Londres, 1992.

⁵Galbraith, John Kenneth, "La cultura de la satisfacción", Ariel, Barcelona, 1992.

⁶Tamames, Ramón, "Un nuevo orden mundial", Espasa, Madrid, 1991.

⁷Tyson, Laura D'Andre, "Whom bit whom", Nueva York, 1993.

sido tratado por Raymond Aron⁸, Immanuel Wallerstein⁹, Giovanni Arrighi¹⁰, Johan Galtung¹¹, Paul Taylor¹², Mihály Simai¹³, Arthur M. Schlesinger Jr¹⁴, Charles Tylly¹⁵, Kenichi Ohmae¹⁶, Philippe Schmitter¹⁷, Peter F. Drucker¹⁸, Ralph Pettman¹⁹ y organismos internacionales como la OCDE²⁰, por no citar a otros muchos analistas anteriores y posteriores de la decadencia norteamericana o de la falta de liderazgo mundial.

⁸Aron, Raymond, "Politics and History", Nueva Brunswick, Transaction Books, 1984, y "On War", Nueva York, W.W. Norton, 1968.

⁹Wallerstein, Immanuel, "The Modern World-System", Nueva York, Academic Press, 1974; "The Rise and Future of the World Capitalist System", History 16, páginas 387-415; y "Análisis de los sistemas mundiales", en Giddens, Anthony, y Turner, Jonathan, "la teoría social hoy", Madrid, Alianza Universidad, 1990.

¹⁰Arrighi, Giovanni, "The Geometry of Imperialisms", New Left Books, 1978.

¹¹Galtung, Joan, "The European Community: Superpower in the making", Oslo, Universitetsforlaget. 1973.

¹²Taylor, Paul, "The Limits of European Integration", Croom Helm, Londres, 1983.

¹³Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990.

¹⁴Schlesinger Jr., Arthur M., "Los ciclos de la historia americana", Alianza Editorial, Madrid, 1986.

¹⁵Tylly, Charles, "War and the Power of Warmakers in Western Europe and Elsewhere, 1600-1980, en Wallerstein (ed.) "Global Militarization", Boulder: Westview Press, 1985.

¹⁶Ohmae, Kenichi, "El poder de la triada: Las nuevas reglas de la competencia mundial", McGraw-Hill, Madrid, 1991.

¹⁷Schmitter, Philippe, "La comunidad europea como forma emergente de dominación política", en "Las transformaciones de lo político", Benedicto, Jorge, y Reinares, Fernando (eds.), Alianza Universidad, Madrid, 1992, páginas 158-200.

¹⁸Drucker, Peter F., "Las nuevas realidades", Edhasa, Barcelona, 1989.

¹⁹Pettman, Ralph, "International Politics: Balance of power, Balance of productivity, Balance of ideologies", Longman, Melbourne, 1991.

²⁰OCDE, "Interdependence and Co-operation in Tomorrow's World", OECD, 1987.

Aunque los trabajos más recientes abundan en la idea de que la caída del comunismo sitúa en primer plano las disputas en el seno del capitalismo, no todos delimitan claramente el origen, ámbito y naturaleza del nuevo orden, considerado por algunos una especie de "guerra" en la paz, guerra por el poder, se entiende. Por tanto, vayan por delante cuatro tipos de observaciones, que nos introducirán mejor en el marco del nuevo orden:

-Que la competencia entre bloques comerciales se haya desatado en los últimos años no implica que aporte un dato novedoso. Hay competición a escala mundial desde que surgió una economía verdaderamente internacional, hace tres siglos. En forma rudimentaria, los sucesivos imperios (los anteriores y el francés, británico y norteamericano) fueron un precedente de los nuevos bloques. Si ahora hay mayor integración porque la tecnología rompe barreras espaciales y temporales, también se registra mayor polaridad.

-De derivar en algo concreto, el orden emergente será un proceso o un marco dinámico para un proceso. Concebirlo como algo inmóvil revelaría supina ligereza; hasta si nos fijamos en la estructura de relaciones o funciones, difícilmente la futura resultará estática, entre otras razones porque tampoco lo han sido las pasadas. En todo caso, por las novedades mencionadas en el párrafo anterior, veremos mejor que antes un proceso con las características de sistema; es decir, con sus rasgos de globalidad, autonomía y relaciones entre las partes.

-En el empleo de la competencia hay muchos prejuicios que pueden deformar el buen juicio. Hace varios siglos que hasta la teoría económica dominante ha tomado esa idea como referencia para sus modelos, por cierto que con gran éxito, aplauso de los principales actores y fracaso de las alternativas, incluidas las atraídas por la idea similar de lucha. Pero muchas veces ese concepto, realizado hasta a la hora de enfrentarlo al de cooperación, no deja de ser un recurso mental, casi siempre de carácter dialéctico. ¿Que sería de nosotros sin adversarios o enemigos, al menos tal y como hoy nos pensamos?.

-El hecho de que autores como los citados se pregunten quién manda en el sistema denota una clara crisis de liderazgo, un paradójico declive de la potencia ganadora de la guerra caliente contra el fascismo y de la guerra fría contra el comunismo, pese a lo cual ha entrado en una decadencia brillantemente analizada por autores como Paul Kennedy, Mancur Olson, John A. Hall, David P. Caleo, Paul Krugman y otros. Pero la conciencia de declive forma parte de las condiciones y mecanismos de superación. Ciertamente, su difusión también refleja las dudas norteamericanas sobre los límites de su propio poder. Claro que el conocimiento de éstos entraña un gesto de realismo y podría formar parte de una estrategia deliberada o al menos de los resortes colectivos. El hecho cierto es que en Estados Unidos, antes de que Clinton renovara la esperanza, no sólo empezaba a recuperarse la economía.

Sobre estas observaciones, la principal imprecisión

conceptual compartida por diversos de los análisis citados radica en creer que, tras el colapso del comunismo, asistimos a una competencia entre "sistemas". Desde hace tiempo, y especialmente desde la Revolución de 1989 --entendida como la liturgia final de una evolución, oficiada con mayor o menor celo--, no hay más que un sistema global de organización: el capitalismo. Este una máquina con varios motores²¹. Una máquina que ahora se ha quedado sola en la carrera por organizar las relaciones económicas y sociales a escala planetaria. Ciertamente que todavía hay competencia, y mucha. Pero los que compiten por dirigirla no son más que subsistemas de orden político, económico, cultural, de forma creciente impregnados por el norteamericano. Por lo demás, definir el capitalismo como "la libre fijación de los precios en el mercado y la libre propiedad de los medios de producción" (Michel Albert) revela un fetichismo como el que vio Marx en la mercancía. Por encima de todo, el capitalismo es "el régimen del capital", tal y como lo define Robert Heilbroner, otrora coautor junto a Thurow de un estupendo manual de economía²². Las sociedades más ancentrales, al igual que las contemporáneas, tuvieron otros criterios de estructuración, como se esforzó en demostrar sin gran éxito²³ Polanyi: los basados en la reciprocidad y en la redistribución, además de en el intercambio²⁴. Pero no deberíamos confundir las instituciones con el sistema o las consecuencias de su régimen (persecución del beneficio como principal norma), ni mucho menos con los intereses o con la ideología en que se desenvuelven, más cambiantes que los marcos en que operan. Por eso han evolucionado, y hay que esperar que lo sigan haciendo más, el liberalismo y el socialismo.

El cambio y la economía

Los cambios generan condiciones que alteran las bases de las teorías económicas. Los economistas han recurrido a teorías como las de los ciclos. Pero la característica de esta herramienta es su impotencia para probar la existencia de relaciones causales, sobre todo cuando cambia la estructura de relaciones sociales que soporta la causalidad o correlación apuntada por los ciclos. De ahí que el poder --tal y como lo hemos conceptualizado en el Capítulo 4: el proceso de movilización de recursos materiales e inmateriales para imponer la propia voluntad venciendo las resistencias fácticas o potenciales--, el poder tomado como una relación causal y generadora de orden y de cambio al mismo tiempo, tendría mayor capacidad explicativa que los ciclos.

²¹Matías, Gustavo, "Una máquina, varios motores", La Gaceta de los Negocios, 28-1-1993.

²²Heilbroner, Robert, y Thurow, Lester, "Economía", México, Prentice Hall Hispnoamericana, 1984.

²³Drucker, Peter F., "Mi vida y mi tiempo", Ciencias de la Dirección, Madrid, 1992, páginas 149-153.

²⁴Polanyi, Karl, "La gran transformación", Ediciones La Piqueta, Madrid, 1988.

La teoría de los ciclos económicos, iniciada por Kondratiev y compartida en parte por otros como Schumpeter, Mensch, Rostow, etcétera, ha tratado de observar fases de aceleración y desaceleración que tienen causas más diferentes entre sí cada vez, por lo que no se pueden establecer relaciones causales particulares²⁵, aparte de que algunos han atribuido a Kondratiev el mezclar efectos con causas²⁶.

Las nuevas condiciones que han surgido en la economía mundial desde la crisis declarada a principios de los años setenta no son el resultado de ciclos claramente delimitados a largo plazo. Afirmar lo contrario nos llevaría a admitir que esos ciclos fueron influidos por la economía norteamericana, donde a su vez se registran otros ciclos²⁷, que serían así la causa de la realización o alteración en los primeros. Pero aún en ese caso volveríamos a corroborar nuestra hipótesis: la causa radica menos

²⁵Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 32.

²⁶Matías, Gustavo, en "Orden tras el caos de los ciclos", "España 1992: un balance", Revista del Colegio de Economistas, Madrid, 1993, propone integrar el estudio del ciclo económico, político y de opinión. Tras constatar que "el estudio de los ciclos apenas se ha despegado en los últimos años de la formación de capital", el artículo dice: "Es una pena, y desde luego no estaba en el ánimo de los primeros estudiosos del ciclo. Aunque eran conscientes de que este afectaba sobre todo a las actividades comerciales y financieras, atribuían sus causas a fuerzas naturales, a factores psicológicos, al funcionamiento de los sistemas bancarios y monetarios. Hasta que todo lo relacionado con la inversión pasó a primer plano: demografía, expansión territorial, stock de capital, nueva tecnología, innovaciones, variaciones del consumo, tipo de interés y de los costes, precios y beneficios, competencia industrial, inestabilidad de la demanda, desigualdad de las rentas, etcétera. Hay que integrar el estudio del ciclo económico, político y de opinión. Hace mucho tiempo que el sistema capitalista conectó esas esferas. El problema es que los protagonistas se empeñen en forzar su autonomía o en separarlas totalmente. Lo extraño es que a veces lo consiguen o tienen motivos para creerlo así. Otra cosa es que realmente esa intervención no se les escape de las manos y termine en perturbación. Es lo que parece haber sucedido durante el año 1992, ejercicio que pasará a la historia por los contrastes entre el deseo y la realidad, la previsión y la realización".

²⁷Schlesinger Jr., Arthur M., "Los ciclos de la historia americana", Alianza Editorial, Madrid, 1986, define el ciclo como "un cambio continuo en el desarrollo nacional entre la finalidad pública y el interés privado", para luego apoyar su defensa de la independencia del ciclo político en la ausencia de correlación "hasta con algo de impacto tan poderoso como en ciclo comercial".

en los ciclos que en el poder de los Estados Unidos para imponer condiciones. Desde entonces se ha iniciado una nueva fase que, al margen de las causas --por lo general atribuidas al advenimiento de la sociedad de la información en autores como Bell²⁸, Toffler²⁹ y Naisbitt³⁰--, se ha diferenciado de las anteriores por los siguientes hechos:

-Los cambios en la estructura del poder económico y político internacional: bipolaridad militar en el mundo resuelta en favor de Estados Unidos sin una guerra "caliente" y variable multipolaridad económica.

-Las características del desarrollo tecnológico: han surgido nuevas direcciones en el desarrollo, con la aparición de la microelectrónica y las nuevas tecnologías enunciadas en el acrónimo "tecnobergs" (telecomunicaciones, electrónica, computadores, nuevos materiales, optoelectrónica, biotecnología, energía, robótica, genética, "space")³¹. En suma: nuevos materiales, nuevas formas de usarlos, nuevas energías...

-La aceleración del cambio tecnológico y de su difusión han contribuido a crear nuevas condiciones del crecimiento económico: el papel de los sectores de agricultura, industria y servicios se ha modificado, y también sus reglas de abastecimiento.

-Las finanzas han creado un mercado global desde el que controlan la eficiencia técnica y la asignación de recursos de las grandes empresas y de los estados, al tiempo que contribuyen a multiplicar los flujos y a restar autonomía y tiempo de respuesta a otros poderes económicos y políticos.

-Las tendencias contradictorias hacia la interdependencia y regionalización, hacia la concentración y descentralización en la toma de decisiones, hacen necesario desarrollar nuevas condiciones en la cooperación internacional.

Adicionalmente, la recesión de principios de los 80 demostró claramente que la situación interna de los países y grupos de países que lideran la producción y exportación mundiales influye más intensa y rápidamente sobre el resto de los países. El control de sus políticas, logros y fracasos es mucho más intenso que antes. Es frecuente escuchar a jefes de Estado o de gobierno

²⁸Bell, Daniel, "El advenimiento de la sociedad post-industrial", Madrid, Alianza, 1976,

²⁹Toffler, Alvin, "La tercera ola", "El shock del futuro", "Avances y premisas", "La empresa flexible" y "El cambio del poder", libros todos ellos publicados en España por Plaza & Janés.

³⁰Naisbitt, John, "Macrotendencias", Barcelona, Mitre, 1983.

³¹Alfárez, Antonio (director), "España 1999: imágenes del futuro", Ediciones Temas de Hoy, Madrid, 1990, página 459.

que el margen de autonomía de su país en política económica se ha reducido al 30 ó 40³², impresión en la que abundan cualitativamente los manuales más avanzados de tipo "La macroeconomía de una economía abierta"³³. Otros limitan ya su capacidad de decisión a adaptarse adecuadamente a las circunstancias internacional, y eso en un tiempo de respuesta crecientemente reducido, como se puede apreciar con las decisiones sobre tipos de interés y de cambio.

Estos y otros cambios en las relaciones de poder discurren en paralelo a los cambios en las relaciones económicas. El resultado es que el mundo de hoy se aparece cada vez menos al de mañana o al existente entre los años 1950 y 1970.

Entonces la economía vivió una "edad de oro": favorables condiciones de demanda y suministro, expansión continuada de los mercados apoyada en el desarrollo tecnológico y generadora de un gran crecimiento de la productividad y de las rentas, estabilidad monetaria alentada por un sistema de tipos de cambio fijos que favorecía una cierta disciplina cambiaria, escasas tensiones inflacionistas (los precios subían en los 16 primeros países a un ritmo anual del 3.8%), liberalización del comercio entre los países desarrollados y consiguiente expansión del comercio internacional de bienes manufacturados y sobre todo de capital, apertura de nuevos mercados con el comienzo de la industrialización en muchos países en desarrollo, expansión del intercambio internacional de capitales, estabilidad en los precios de las materias primas y del oro, energía especialmente barata y recesiones poco importantes o duraderas.

A partir de los años setenta, por el contrario, apareció una fuerte tendencia inflacionista, acompañada de una desaceleración del crecimiento y un estancamiento económico. Los intereses subieron a niveles nunca antes alcanzados en países como los Estados Unidos y otros. En una economía de mercado en desarrollo dinámico es inevitable una cierta subida de precios; puede ser hasta una exigencia de la acumulación de capital. Pero si suscita muchas tensiones e incertidumbres será difícil superarla sin trastornos. Por algo la lucha contra la inflación se convirtió en la prioridad fundamental a finales de aquella década.

Entre los setenta y los ochenta, los economistas pasaron de una preocupación a otra sin preguntarse por el origen real, por las causas últimas de los cambios. Es lo que ha ocurrido también cuando las presiones de la integración europea han llevado a algunos países a adoptar planes de convergencia que implican la sustitución de la clásica disyuntiva entre la prioridad a la

³²Schmitt, Helmut, canciller de la República Federal Alemana, parece haber sido el primero en declararlo, a juzgar por diversas referencias indirectas citadas varias veces por el director del influyente diario EL PAIS, Joaquín Estefanía.

³³Dornbusch, Rudiger, "La macroeconomía de una economía abierta", Antoni Bosch, Barcelona, 1981.

inflación o al empleo. Ambos objetivos han sido supeditados por diversos países al más estratégico de no quedarse descolgados del proceso de integración. Y ese comportamiento, al menos según la justificación de los políticos, viene motivado por la necesidad de afianzar cuotas de poder e influencia en los órganos de decisión situados por encima del Estado³⁴. Es decir, que viene causado por una reestructuración del poder que se transmite desde el sector exterior de cada economía nacional y tiene claros efectos en el ámbito de la misma.

Política, economía e interdependencia

La relación entre política y economía, poder político y económico, es un problema fundamental en cualquier sistema. Tan estrecho vínculo se acentúa en los sistemas que se caracterizan por la apertura de las partes y su interconexión, tal y como la conocemos en nuestros días.

Si existen contradicciones entre la estructura política y económica, el poder político, según la experiencia histórica, tiene que adaptarse a las realidades y necesidades económicas, por lo menos a largo plazo. En caso contrario, se puede llegar incluso a la desaparición del orden establecido y al surgimiento de uno nuevo. Pero estos cambios no tienen por qué ser a la fuerza rápidos, automáticos y sin fuertes conmociones, especialmente cuando operan desde las relaciones económicas entre países.

A lo largo de la historia todas las potencias dominantes han tratado de organizar su entorno económico internacional según sus propios intereses y objetivos. Tal es así que la capacidad para lograrlo podría resultar un buen índice de poder.

En el mundo de hoy ese poder de afectar intereses se realiza a través de la interdependencia. Cuando hablamos de ella nos solemos referir a la relación de dependencia recíproca entre estados, excluyendo de este concepto las relaciones internacionales dentro de imperios o relaciones entre pueblos oprimidos y sus opresores³⁵. Hay unos 170 países tras el derrumbe del sistema colonial que, según sus posiciones y capacidades, pueden influir y ser influidos de distintas formas entre ellos o por el conjunto del sistema. En términos económicos, interdependencia significa que el flujo internacional de bienes, servicios, capital, trabajo y las relaciones financieras internacionales influyen no sólo en el crecimiento y distribución de los ingresos nacionales, sino también en las relaciones mutuas entre países, tanto económicas como políticas. La interconexión entre desarrollo científico y tecnológico tiene

³⁴Matías, Gustavo, "La gran devaluación", La Gaceta de los Negocios, 7-12-1992.

³⁵Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 66.

un papel asimismo muy importante en los procesos económicos.

Las relaciones entre estados se han ido haciendo de algún modo más estables a lo largo del tiempo, dado que cada vez aparecen más intereses comunes y en nuevos campos. La interdependencia influye sobre el grado de autonomía decisoria de los gobiernos. Hay estados incapaces de alterar su entorno económico y que simplemente absorben los efectos del mismo, mientras que hay otros (los menos) que, gracias a su fuerza económica, son capaces de influir directamente sobre el sistema internacional establecido.

La interdependencia se ha extendido, pero de una forma peculiar. Entre los países industrializados occidentales se ha dado una mayor internacionalización de sus economías, con una mayor presencia de los gobiernos en la actividad económica y con un cierto proteccionismo. Allí se hace necesario un mayor uso de tecnología, capital y materias primas extranjeras. Los gobiernos se dan garantías unos a otro de que no se pondrán restricciones a la fuerza. Para eso están organizaciones como el GATT, el FMI, la OCDE, e incluso para eso fue en principio promovida la integración europea desde Estados Unidos.

Esos acuerdos multilaterales permiten una mayor penetración al exterior, aunque restringen el control económico en el interior. Por tanto, son fuente de numerosos problemas, agravados en parte por la creciente presencia de empresas multinacionales que limitan la esfera de influencia de las decisiones y políticas nacionales. Su particular posición les permite eludir restricciones impuestas a las exportaciones de capital y hace más difícil defender los tipos de cambio de las monedas. Sus estrategias pueden afectar a los mercados de materias primas, al comercio mundial de tecnología y otros ámbitos importantes. Por eso estudiamos en el Capítulo 8 su aportación a la integración europea.

Por todo ello, la interdependencia hace necesario un mayor desarrollo de las relaciones internacionales y aconseja la búsqueda y explotación de intereses comunes que sirvan de base a la cooperación³⁶. La cuestión principal, desde el punto de vista de las relaciones de poder internacionales, no estriba sólo en saber cómo esas relaciones cambian, sino también en conocer cómo los cambios afectan a las relaciones existentes³⁷. Entre otras razones, porque la incertidumbre económica y política, uno de los principales rasgos definidores de nuestro

³⁶OCDE, "Interdependence and Co-operation in Tomorrow's World", OECD, 1987.

³⁷Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 71.

tiempo³⁸, se incrementa como consecuencia de cambios en las relaciones de poder. Aparecen entonces conflictos y guerras dentro del sistema, las relaciones internacionales se reestructuran y surge una nueva potencia dominante. En este proceso los cambios políticos y económicos se interrelacionan.

Poder, política económica y estructura

Más que nunca, asistimos a la creciente influencia de la economía como factor estructurante. De ahí la tendencia a considerar el poder económico como el poder por excelencia. Hasta los economistas citados en los capítulos anteriores identifican economía y poder de una nación. Y también hasta los procesos económicos mundiales están influidos en varias formas por cambios en las relaciones económicas de poder, desde los conflictos a las coaliciones económicas fundadas por intereses comunes.

El componente económico es cada día más importante en la seguridad nacional de un país. La creciente interdependencia es un motivo de inseguridad, especialmente para los países más débiles, forzados a tomar medidas correctoras y de ajuste que pueden requerir la reestructuración de relaciones económicas y políticas.

En este marco se ha llegado a acuerdos globales relacionados con el Sistema Monetario Internacional, políticas comerciales, flujos de capital, etcétera. Los EE.UU. son un ejemplo claro de cómo una potencia dominante ha tratado de imponer sus propios objetivos a los recién fundados organismos económicos internacionales tras la Segunda Guerra Mundial.

Desde el sector exterior, convertido en un instrumento de poder de control sobre las políticas económicas nacionales, se influye de modo creciente en las políticas coyunturales y estructurales de los países. Por este expediente, el exterior contribuye al cambio e integración de las estructuras e instituciones económicas y políticas.

La estructura económica emergente puede ser definida como la suma total de relaciones entre los elementos de un sistema dado (producción, consumo, rentas, economía mundial). Igualmente, la estructura política y la red de instituciones políticas de la economía mundial es el sistema de relaciones dentro de los estados, así como de las relaciones interestatales. Los cambios en las relaciones de poder y sus consecuencias son de vital importancia en la economía mundial.

Los cambios en la producción y el consumo de los países están cada vez más conectados por las nuevas relaciones. Países con diferentes estructuras coexisten en la economía mundial de finales del siglo XX. La mayoría de la población mundial vive en países resultantes del derrumbe colonial, con una economía débil,

³⁸Galbraith, John K., "La era de la incertidumbre", Barcelona, Plaza & Janés, 1981.

agrícola y mono-exportadora normalmente. Estos países coexisten con otros con estructuras integradas vertical y horizontalmente que podrían volverse autosuficientes en caso de emergencia. Las diferencias entre estos países se han ido incluso incrementando en los últimos 20-25 años. Los cambios estructurales están motivados por las condiciones naturales y sociales y por los factores del crecimiento económico. Pero sus efectos sobre los sectores económicos son distintos. El grado de divergencia depende del papel jugado por cada uno en el crecimiento³⁹.

El determinante directo del incremento de la producción y de los cambios estructurales es, obviamente, la demanda. Esta refleja las necesidades humanas, además de indicar en parte los efectos de la producción, acumulación y mercados externos y el carácter, objetivos y escala de valores de la sociedad. La relación entre producción y consumo es más compleja cuando el desarrollo económico alcanza altos niveles. Poco a poco, la adecuada sintonía entre la producción material de bienes y servicios y la producción "social" de deseos se convierte en un instrumento de regulación en manos de fuerzas poderosas⁴⁰. El desarrollo y la diferenciación estructural de la producción crean nuevas demandas, que al mismo tiempo sirven como nuevos incentivos para extender la producción y el desarrollo de los productos.

Si todo ello no fuera suficiente para ilustrar el citado y creciente papel transmisor del poder que tiene el sector exterior sobre los estados, empresas y familias nacionales, digamos recordemos también que los cambios en la producción y consumo mundiales se han dado en interacción con el desarrollo del comercio mundial. Desde la Segunda Guerra Mundial, éste se ha venido incrementando constantemente, a un ritmo del 7.2% entre 1950 y 1973⁴¹, como consecuencia del rápido crecimiento económico, la aceleración de la industrialización en los países en desarrollo, etcétera. Pero con la crisis de los años setenta y ochenta se desaceleró temporalmente. Su expansión está estimulada por estos factores: empuje del comercio intersectorial por la revolución científica y tecnológica y por las empresas multinacionales, la especialización en las industrias de ingeniería, el incremento de la demanda por parte de los países exportadores de petróleo, y la importancia del sector servicios. La crisis de los 80 reflejó un menor crecimiento y perturbaciones estructurales entre comercio y producción mundial, además de

³⁹Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 171

⁴⁰Matías, Gustavo, "Los costes de la desinformación", en "España 1991: un balance", Revista del Colegio de Economistas de Madrid, 1992, páginas 447-451.

⁴¹Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 173.

problemas para la integración regional, aunque esta se aceleró en los años de bonanza y encontró refuerzo en los primeros movimientos posteriores para la búsqueda de un nuevo orden internacional.

Por si fuera poca esa relación entre la exposición de una economía al exterior y su vulnerabilidad a la dominación de nuevos poderes, los sistemas financieros multiplican tales conexiones. Los mercados monetarios están cada vez más internacionalizados y contribuyen a relacionar a los de mercancías. Las fronteras financieras internacionales han ido desapareciendo progresivamente, especialmente entre los países desarrollados. Pero estos mecanismos de transmisión del poder también son vulnerables. El sistema monetario internacional está expuesto a la considerable expansión o aumento de los créditos comerciales y del número de bancos que intervienen. Los créditos internacionales han crecido a un ritmo medio del 25% entre 1973 y 1981, incrementándose el grado de endeudamiento de la mayoría de los países. Está expuesto a las fluctuaciones e inestabilidad en los tipos de cambio de las monedas.

Respuestas nacionales

¿Cuál es la respuesta de los estados, de las empresas y de las familias a esa creciente exposición a nuevos poderes vehiculados a través del sector exterior?.

Para empezar por los estados y el arma monetaria, cabe advertir que la mayoría de los países líderes tienden a adoptar una postura defensiva para reducir la vulnerabilidad de sus economías nacionales frente a amenazas externas (inflación, especulación, crisis...), a las que también están expuestos por el carácter abierto de sus economías. Siguen concediendo mayor importancia a sus intereses nacionales a corto plazo que a los de largo plazo, tanto nacionales como internacionales o globales, lo que puede ser fuente de conflictos. De ahí que los problemas no económicos (políticos, militares...) tengan un papel muy importante en la formación del sistema, en el que se descartar una vuelta al patrón oro y se pide un mayor apoyo a organismos internacionales como FMI y Banco Mundial. La crisis de los ochenta ha reforzado la necesidad de un nuevo sistema, cuyo ajuste a las nuevas circunstancias se ha realizado con lentas modificaciones de su antigua estructura.

La estructura de la economía mundial se ha hecho tan compleja y heterogénea que se requieren coordinación de políticas y acciones comunes. Pero esto es muy difícil, a causa de las grandes diferencias que existen entre los países y de que pocos dejan la solución de los conflictos a las fuerzas del mercado. Dada la ausencia de una política internacional coordinada frente al cambio estructural, los estados realizan sus propias políticas económicas nacionales de ajuste o adaptación frente al mismo. Su importancia se ha incrementado como parte necesaria de la política económica, la parte más diferenciada, en la medida en que las políticas coyunturales están hipotecadas al juicio de los mercados financieros y al control por los objetivos. En las

políticas estructurales, cada país pueden requerir medidas completamente distintas y cada tendrá diferente capacidad para llevarlas a cabo. Los objetivos socio-políticos y económicos están interrelacionados con los tecnológico-económicos, aparte de que las esferas macro y microeconómicas están conectadas por estructuras cada vez más comunes (caso de la empresa abierta a la competencia).

El ajuste estructural se convierte de esta manera en una tarea estratégica, aunque ya tiene que apoyarse en la cooperación internacional⁴². Hay que procurar minimizar los costes del ajuste, especialmente los humanos, aumentar la adaptabilidad del país, elevar la eficiencia de la Administración Pública, hacerse con apoyo internacional para la política de ajuste, tener muy en cuenta los efectos de estas políticas sobre los beneficios, niveles salariales, de empleo, etcétera.

En cuanto a la respuesta de las empresas, de las estrategias de negocio, su preocupación por adaptarse al nuevo entorno queda reflejada por el "boom" de la literatura sobre el poder en el "management" y en la organización industrial, a la que ya nos referimos en el Capítulo 7. Mientras que se reducen los tiempos de respuesta, las planeadas a largo plazo tienen un papel cada vez más importante. En las industrias de punta se necesitan al menos dos años para que las grandes decisiones de inversión ofrezcan resultados, y más en el caso de desarrollo de nuevos productos. Y esto es especialmente trascendente para las mayores empresas, con plazos cada vez más frecuentes de entre tres y quince años. Aspectos a tener en cuenta en ellas son cómo promover las innovaciones y aplicar las tecnologías con mayor eficiencia, cómo desarrollar las adecuadas estructuras directivas, cómo transformar estructuralmente a la corporación sin comprometer grandes recursos, cómo reducir riesgos en ese proceso, cómo usar y combinar las distintas alternativas estratégicas, cómo y con quién establecer alianzas, potenciar el I+D, tener en cuenta la posibilidad de integrarse, tanto vertical como horizontalmente, etcétera. Anotemos que en la gran mayoría de los casos se trata de movilizar el poder, por lo que se confirma la idea de que el gobierno de la empresa tiende a reforzar su naturaleza política, tal como ya la vio el año 1946 Peter Drucker en su libro "Concept of the Corporation"⁴³ y ha

⁴²OCDE, Informes, "Ajuste estructural y comportamiento de la economía", Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987, páginas 115-120.

⁴³Drucker, Peter, en "Mi vida y mi tiempo", Ciencias de la Dirección, Madrid, 1992, página 286, se queja de que, "incluso hoy, treinta años después, los economistas no están dispuestos a tratar a la empresa comercial e industrial en términos que no sean económicos; y en general, los científicos políticos se limitan a estudiar las instituciones directamente "oficiales" y el "proceso político" del gobierno.

desarrollado en España Rullas Buades⁴⁴.

Los resultados y las reacciones de estas políticas de cambio estructural suelen variar en función de la estructura de relaciones entre los mercados, el Estado, las empresas y las familias; es decir, en función de sus estructuras de poder. Pero este hecho pocas veces se explicita en los diagnósticos sobre el cambio estructural, aunque en ámbitos como el sector financiero se recurre para ello a sofisticadas explicaciones sobre su función de control de la eficiencia técnica y la eficiencia asignativa⁴⁵

Hasta los años setenta, muchos de los países occidentales industrializados, en el marco de una época de crecimiento económico interrumpida sólo por períodos de débil recesión, reaccionaron a perturbaciones estructurales normalmente con medidas a corto plazo. Por ello, estas perturbaciones llegaron a crecer hasta un punto peligroso, incidiendo especialmente en las crisis de mediados de los setenta y de principios de los ochenta.

Para el caso particular de los países en desarrollo, las dificultades de un ajuste son mayores: su agricultura es tradicional, con poca base tecnológica, con altos costes de modernización y muy afectada por la caída de los precios agrícolas, mayores dificultades del sector minero, problemas en el manufacturero de obsolescencia o dependencia externa, reducción en los gastos de renovación de maquinaria, etcétera.

En conclusión, los problemas de los años setenta y ochenta han demostrado la necesidad de un modelo de reflexión y de acción que, además de las condiciones económicas nacionales, tenga en cuenta las interrelaciones internacionales, dado que cada vez son mayores las interacciones y la interdependencia entre los países.

Necesidad de cooperar y competir

Cualquier sistema de cooperación internacional es muy complejo. Las necesidades y posibilidades de los países, la estructura de poder del período, los conflictos políticos, la oposición y la coincidencia de intereses y otros factores son los elementos que lo conforman. Además, los cambios en estos elementos se suceden de forma constante. Pero dicho sistema es, en cambio, bastante rígido y se necesitan mayores cambios.

El sistema internacional funciona bien y efectivamente si

⁴⁴Rullas Buades, Gaspar, "Poder Sindical y Democracia" Gaspar, Córdoba, Colección Monográfica, 1989.

⁴⁵OCDE, Informes, "Ajuste estructural y comportamiento de la economía", Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987, páginas 380-391.

proporciona un desarrollo relativamente amplio a las economías nacionales que lo componen, a través del máximo flujo de bienes, servicios y capital, así como el grado necesario de trabajo. No funcionará adecuadamente si provoca inestabilidad, restricciones en las transacciones internacionales, desequilibrios estructurales, etcétera⁴⁶. Por lo general hay acuerdo en que un sistema internacional que funcione bien en el mundo actual y futuro debe ser de naturaleza multilateral⁴⁷, a raíz del proceso de internacionalización y globalización.

Pero el éxito depende de los incentivos y barreras a la cooperación, sobre todo entre los estados. Una característica significativa del orden mundial de nuestros días es que comprende más de 170 países, cada uno con sus especificidades sociales, nacionales y económicas, sus intereses, sus debilidades. A finales del siglo XX es imposible mantener la concepción del siglo XIX de estados como unidades económicas aisladas. El estado-nación se ha quedado demasiado pequeño para cumplir unas finalidades y demasiado grande para atender otras, según empiezan reconocer los historiadores y habían señalado Daniel Dell, Alvin Tofler, Peter Drucker y otros teóricos de la sociedad postindustrial. En cualquier caso, bajo condiciones normales, ningún estado moderno, cualquiera que sea su sistema social, puede existir sin participar en las relaciones económicas internacionales⁴⁸.

En todo el mundo han surgido durante las últimas décadas condicionantes globales y regionales, fuerzas centrípetas y centrífugas⁴⁹. Mientras se extiende el mercado global, surgen demandas nacionales y regionales para organizarlo.

Así, desde la Segunda Guerra Mundial asistimos al hecho de que ciertos grupos de países han establecido no sólo organizaciones globales, sino también regionales para facilitar la realización de sus objetivos. Este tipo de integración, de la que hay actualmente una treintena de procesos en marcha⁵⁰, sirve como instrumento de las políticas económicas internacionales de sus miembros.

⁴⁶Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 259.

⁴⁷Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 259.

⁴⁸Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 260.

⁴⁹De la Dehesa, Guillermo, en "Claves e la razón práctica".

⁵⁰Tamames, Ramón, "Un nuevo orden mundial", Espasa, Madrid, 1991, página 281.

La integración, no obstante, exige de los estados que tengan intereses comunes esenciales, cuyo logro les permita renunciar a parte de su soberanía para su consecución. Pero el desarrollo económico no es un proceso constante. En consecuencia, estos intereses no son siempre los mismos. Las condiciones para llevarlos a la realidad también cambian. Así, a veces se originan conflictos entre los miembros, como en la CEE en los años setenta y en los noventa.

A3.2. La emergencia de la Comunidad Europea.

Los primeros proyectos de unión europea, aunque algunos anteriores al conflicto, emergen inmediatamente después de la II Guerra Mundial, impulsados por el orden económico surgido de la misma. Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, OECE y GATT nacen para afianzar el área del dólar⁵¹ y extender el comercio y las otras libertades, bajo el paraguas de la potencia que en lo político primero creó la Sociedad de Naciones y luego la ONU.

Previamente a la integración, como indica Tamames, la cooperación económica en Europa había sido objeto de un largo camino de éxitos y frustraciones⁵². Como no hubo un golpe, una mutación revolucionaria --"quizá hubiese hecho falta una presión y una amenaza exteriores sobre Europa realmente en el límite de lo imaginable", comenta dicho autor"--, los intentos de llegar a la unión política sin pasar por la integración económica fracasaron: la unión franco-británica de 1940 y la unión aduanera prevista por el Comité Europeo de Cooperación Económica en 1947. Ese "enfoque político" encontraría su contrapunto de "cooperación" en el Consejo de Europa. La cooperación fijaría su productiva semilla sobre una base económica: la "plataforma" del Plan Marshall y de la OECE.

Pero estos dos pilares de la construcción europea en años de apogeo de bilateralismo, luego inspirada por una integración sin órganos supranacionales (BENELUX) y por otra carácter sectorial (CECA), asentarían sus cimientos sobre el orden económico internacional surgido de la II Guerra Mundial.

En Bretton Woods nacerían en 1944 dos grandes instituciones: el FMI y el BIRP. Desde los primeros momentos quedaría claro que los Estados Unidos buscaban liderazgo y no asociación, como luego denotarían a lo largo de las décadas posteriores. Frente a la propuesta de un "banco central del mundo" que emitiría una moneda común, el "bancor", lanzada por el delegado británico John Maynard Keynes, el norteamericano White defendió que el FMI debería constituirse como un sistema de "patrón de cambios oro" con base en el dólar; "Keynes tenía el proyecto de crear un organismo verdaderamente mundial, para unos fines mundiales,

⁵¹Matías, Gustavo, "Historia gráfica del siglo XX", Urbión, Madrid, número 70, 1984.

⁵²Tamames, Ramón, "La Comunidad Europea", Alianza, Madrid, 1987.

controlado por una organización de muchos países, Mr. White lo que planteó -y lo consiguió-- fue un organismo mundial, pero controlado sólo por Estados Unidos"⁵³. El sistema monetario internacional tendría como patrón al \$ americano, lo que daba estabilidad al comercio internacional, pero elevaba el poder de Washington.

El acuerdo del GATT lo firmaron el 30 de octubre de 1947 representantes de 23 países en Ginebra. Era el resultado de las conversaciones en tiempos de guerra entre los Estados Unidos y el Reino Unido. Los negociadores británicos se sentían obligados por los "estrictos intereses nacionales" a salvaguardar la preferencia de la Commonwealth⁵⁴. Pero también serían, como el resto de los países, espectadores más o menos interesados en la creación de un instrumento para abrir mercados y para la emisión de las reglas de juego por parte de Estados Unidos.

La inicial supeditación política de la integración europea a la iniciativa norteamericana quedaría mejor reflejada en el origen del Comité Europeo de Cooperación Económica (CECE), embrión de la futura OEEC. Este se constituye semanas después del célebre discurso de George Marshall en Harvard. Tiene lugar en la conferencia de ministros de Europa Occidental (salvo España), convocada en París por Reino Unido y Francia para estudiar lo que luego sería el Programa de Recuperación Europea. Aparte de que la ayuda estaba condicionada y de que el convenio constitutivo de la Organización Europea de Cooperación Económica firmado el 16 de abril de 1948 "hacía expresa referencia a la unión aduanera y a la zona de libre cambio como posibles medios para alcanzar los objetivos convenidos"⁵⁵, no faltarían luego declaraciones gubernamentales y presiones de Estados Unidos en favor de una auténtica cooperación económica, e incluso de la integración. "Dos tareas tienen que afrontar Europa y la ECA ("Economic Cooperation Administration", agencia federal de los Estados Unidos encargada de aplicar el Programa de Recuperación) durante la segunda mitad del plan Marshall", declaró Hoffman, jefe de la ECA. "Europa tendrá que equilibrar sus necesidades y recursos en dólares, lo que quiere decir aumento de las exportaciones y control de la inflación. Pero el cumplimiento de esta tarea no será significativo a menos que se cumpla la segunda tarea: la construcción de una economía de expansión en Europa occidental, mediante la integración económica. En sustancia, esa integración sería la formación de un único y gran mercado, dentro del cual desaparecerían las restricciones cuantitativas a la circulación de mercancías y las barreras monetarias a los pagos; y

⁵³Tamames, Ramón, "Un gobierno mundial", Espasa, Madrid, páginas 284-285.

⁵⁴Bragwati, Jagdish, en "La unión económica y monetaria de Europa en una perspectiva liberal", Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2, 1991, página 204.

⁵⁵Tamames, Ramón, "La Comunidad Europea", Alianza, Madrid, 1987, página 13.

eventualmente, los aranceles podrían ser suprimidos para siempre"⁵⁶.

La amenaza exterior, jaleada por Estados Unidos o por los propios Europeos, se convertiría así, y no sólo por las motivaciones del Plan Marshall, en uno de los pilares de la cooperación y de la integración comunitaria. El bloque comunista suponía una amenaza en ciernes y era necesario equilibrar la situación. El equilibrio debía buscarse en el terreno militar, y por ello nació la OTAN. Pero también era necesario encontrar un modelo que permitiera el equilibrio en el potencial económico, para lo que los Estados Unidos impulsaron los primeros proyectos de integración, tanto en torno a la OECE como en torno a la CECA, el EUROATOM y la CEE.

Realmente, la historia de la integración europea puede contarse desde la perspectiva de la paulatina sustitución de la amenaza por el intercambio. En ello no tiene mucho de original. En un primer momento, los poderes de amenaza y de intercambio son los que unen a los países. Pero el que también desde un primer momento los "padres" de la CEE pensaban en la posibilidad de una mayor integración les liberaría de la amenaza y les reforzaría en el intercambio. Así, poco a poco, con la difuminación de las amenazas militares e ideológicas, dejaron que ganara más fuerza lo que Boulding llama el poder integrador. El poder de coacción pasaría a un segundo plano, mientras que el de intercambio alcanzaría una importancia sin antecedentes.

Tras la II Guerra Mundial, los Estados Unidos tenían la intención de controlar la economía europea desde la base de un liberalismo económico. Sin embargo, los gobiernos europeos pronto se despegaron de las ideas de EE.UU. aplicando en mayor o menor medida programas de ajuste keynesianos: "el poder americano y su dinero fracasaron en su intento de establecer un orden económico en Europa de acuerdo con las preferencias de Washington"⁵⁷. Si las ideas americanas fracasaban en el intento, no ocurriría lo mismo con las propuestas de Robert Schuman, cuya trama argumental para construir desde la CECA el embrión de integración sería el evitar nuevas confrontaciones militares entre franceses y alemanes. La solución que daba era superar las tensiones por medio de la cooperación ya abierta a la integración.

Lógicamente esta intención pasaba por la reducción del poder americano. Y ello en un momento en que Europa se alzaba como escudo de protección frente al imperialismo soviético.

En la base de la integración hay dos países fundamentales:

⁵⁶"New York Times" 1.9.49, citado por Tamames, Ramón, página 14.

⁵⁷Milward, Alan S., "The Reconstruction of Western Europe 1945-1951", Londres, Methuen, 1985, citado por Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", Oxford, Oxford University Press, 1991, página 15.

Francia y Alemania Federal. El buen sentido de las propuestas francesas hicieron que el Tratado de París lo firmaran también Italia y los tres países del Benelux, cuya cooperación trazó la prehistoria de la CEE.

La estructura y el balance de poder se complicarían desde entonces. El equilibrio de intereses y de ideas se hacía más difícil. Los EE.UU. tenían sobre todo en Europa occidental un aliado militar, y al mismo tiempo Europa tenía con los EE.UU. una deuda por la cooperación a la reconstrucción de Europa por parte de los norteamericanos.

**ANEXO 4: EL PODER EN EL TRATADO DE MAASTRICHT A TRAVÉS DE LA
PRENSA EXTRANJERA (Del 28-09-91 al 7-07-92)**

- "Están creciendo las presiones para una mayor expansión de la Unión... A los nueve ya no le satisface seguir afiliados, sometidos en parte a las normas, pero sin voz ni voto en la elaboración de las leyes... Los líderes de la Unión aceptaron que tendrá que haber muchas excepciones para el voto de mayoría, si no quieren que la toma de decisiones de detenga... A los Europeos del Este les preocupa la recuperación del poder ruso y quieren la seguridad adicional que les podría aportar la UEO". (Corresponsal especial en Praga Artículo de política-ficción, "La cumbre del 20001" The Economist, 28-9-91).

- "Al proponer mayores poderes para el Parlamento Europeo, supuestamente para cubrir el déficit de democracia, los idealistas partidarios de la Europa única caen en la falacia de la democracia: que si pueden reunirse votos para una institución, con independencia de lo lejos que esté del pueblo, ésta adquiere poderes superiores y legitimidad. La "democracia" remota sustituye a la de tipo nación-estado, más íntima. El centro se convierte, no en el servidor de las naciones, sino en su señor "democrático". El hilo que se va tejiendo delicadamente a través de cada nivel de gobierno hacia los centros de poder ha sido cortado y desechado... El concepto de la CE como una agrupación europea Occidental, que profundiza y fortalece sus propios vínculos internos ya no sirve. En su lugar... está... el imperativo absoluto de abrazar a las democracias de Europa del Este y del Norte dentro del gran Mercado único de la Comunidad actual, antes de que sucumban de nuevo ante las fuerzas oscuras. Todo el progreso que no vaya en esta dirección, no es progreso. Es un refugio en la vieja idea fija sobre el poder central y las voces unitarias, sobre el federalismo del pasado en lugar del 'Confederalismo'... Si prevalece la sabiduría en Maastricht en diciembre, el poder será transferido a un único banco central, del futuro". (Howell, David, "The Wall Street Journal", 2-10-91).

- "Tanto el borrador de Luxemburgo como el holandés mantienen que las decisiones de principio sean tomadas por unanimidad, pero las decisiones de puesta en práctica, por mayoría... Francia está a favor de la UPE porque sabe que es el precio que debe pagar para comprar el apoyo alemán para la UME. La unión monetaria es el objetivo supremo de París, la única forma en que puede poner sus manos sobre el marco y desafiar al dominio monetario de Bonn... En Italia, la transferencia de extensas áreas de poder soberano del parlamento nacional a las fortalecidas instituciones políticas de la CE, resulta irrelevante. (Buchan, David, "La CE navega hacia un puerto seguro", Financial Times, 2-10-91).

- "La comunidad no podrá ensancharse hacia el centro y el este si sus países se desmenuzan en micro-Estados que al principio de las nacionalidades suprimió en el siglo XIX. Los intereses superiores de nuestro Continente, del que la Comunidad tiene la responsabilidad, deberían inducirla a hacer lo posible

por impedir la desintegración de Yugoslavia y de Checoslovaquia, llamadas ambas a ocupar su lugar en una Comunidad ampliada". (Duverger, Maurice, "Los nacionalismos contra Europa", Corriere della Sera, 3-10-91).

-Egoísmos nacionales.... "Las divergencias franco-alemanas se pusieron en máxima evidencia durante las semanas de la guerra del golfo... Los dos vecinos aliados por tratados de Amistad, se comportaron como si fueran una lente cóncava y otra convexa: una alemania introvertida y provincial por un lado; por el otro una Francia ambiciosa a nivel de política mundial, que va mucho más allá de sus propias posibilidades"...Europa ya no es gobernable como mero mercado de trabajo... La riqueza económica de la CEE despierta esperanzas que no puede cumplir económicamente... Intereses divergentes (Thadden, Rudolf von, "El tandem perdió el compás", Die Zeit, 3-10-91, página 14).

-"Grandes mercados continentales son mucho más eficientes que los pequeños y divididos, y sus economías tienden a crecer más fuertes... Una gran lección del Plan Marshall es que todas las ayudas estén destinadas a empujar hacia un propósito común". (Editorial, Washington Post, 3-10-1991).

-"La iniciativa de desarme del presidente americano, George Bush, que nosotros como alemanes saludamos especialmente debido a la eliminación de los misiles de corto alcance y de la munición artillera nuclear, abre el camino a estructuras cooperativas de la seguridad en el conjunto de Europa. Cabría así reconducir los recursos de Europa para fines económicos, sociales y ecológicos. Hay que contar con una reacción positiva por parte de la Unión Soviética". (Dietrichch Genscher, Hans, "El nuevo orden europeo debe impedir una vuelta a la situación previa a 1914", Welt am Sonntag, 6-10-1991, no consta página).

-"Con el fin de dar un primer contenido práctico a la identidad europea de defensa, los miembros de la UEO tendrán que crear una fuerza europea de reacción que permita responder de forma flexible a una serie de situaciones posibles fuera de la zona de la OTAN... Esta fuerza será autónoma, separada de la estructura de la OTAN y dotada de planificación propia para el período de paz, definirá los planes de urgencia y organizará ejercicios. Los ministros de la UEO ejercerán el control político... Será necesaria una coordinación con el resto de los miembros de la Alianza, para posibilitar el despliegue, al lado de esta fuerza, de fuerzas que pertenecen a otros aliados. (Declaración italo-Británica sobre la seguridad y la defensa Europea en el marco de la conferencia internacional sobre la unión política" Europe, 7-10-91, no especifica página).

-"La impotencia de los doce Jefes de Estado y de Gobierno se debe a dos factores. Primero al apego de casi todos a su soberanía y su desconfianza respecto a un poder comunitario real. Después, la división sobre la actitud a asumir respecto al mundo exterior de la Comunidad y en particular respecto a los Estados Unidos... En el plano económico se agrava el conflicto entre las dos concepciones del mercado único... ¿Porqué el consejo de

ministros no se verá dispensado de todas las funciones ejecutivas de que dispone hoy, las cuales se transferirán a la Comisión, que se convertiría en verdadero gobierno fuera del terreno diplomático y militar? La separación de poderes, sin la que no hay democracia saldría ganando. La comisión podría recibir el derecho de proponer al Consejo Europeo la disolución del Parlamento con el fin de equilibrar el derecho de los diputados a censurarlo.... Quedará claro que la Comunidad seguirá débil mientras la unanimidad de sus miembros sea necesaria para reformar sus instituciones y decidir sobre las cuestiones esenciales... Los Estados Unidos han logrado dotarse de instituciones sólidas porque los delegados de la convención de Filadelfia se extralimitaron en su mandato redactando una Constitución, violando las reglas confederales y declarándola adoptada pese a la negativa de uno de los Estados y decidiendo que se aplicaría desde su ratificación por sólo nueve de los doce Estados. Todos han seguido finalmente, incluido el recalcitrante. En una situación tan dramática y fundamental ¿serán capaces los europeos de una audacia semejante a la de los americanos hace doscientos años?" (Duvergé, Maurice, "La Comunidad entre la espada y la pared británica", Le Monde, 11-10-91).

- "Cada uno de los candidatos debe reconocer las reglas de la Comunidad. (...) Pero, ¿no tendrá que ocuparse de crear estructuras de decisión eficaces una Comunidad de 24 o 26, si no quiere caer en la parálisis?. Esto será imposible sin una redistribución de los votos y sin la imposición del principio mayoritario. (...)" (Nahrendorf, Rainer, "La CE: un proceso con dinámica propia", Handelsblatt, 11-10-91, página 2).

- "La Comunidad, tal como es, no está suficientemente armada para responder al desafío de la Gran Europa. Sólo podrá hacerlo y darse la capacidad de abrirse más al exterior si se profundiza en su interior" recuerda Delors. Y añade que la reflexión necesaria sobre la apertura al Este no debe servir de excusa a los Doce para no ir tan lejos (en la vía de la Unión) como deben hacerlo ahora". (N.F. "Jacques Delors hace subir las apuestas", La libre Belgique, 14-10-91).

- "Según el razonamiento de Kohl, cuanto más integrados estén los alemanes en Europa, más inofensivos serán, pese a toda su fortaleza". (N.F. "Para Bonn no están todavía maduras de la Unión Política", Der Spiegel, 14-10-91, páginas 18-21).

- "Los G7 han hecho un llamamiento por "la introducción de unos programas de reforma económica globales: el claro compromiso por parte tanto de las autoridades de la república como del centro de servir puntualmente todas las obligaciones financieras; el establecimiento de un marco operativo para completar las responsabilidades financieras actuales y futuras del centro y de las repúblicas; y el pleno acceso a los datos económicos y financieros soviéticos... El insensato exceso de centralización de la Unión Soviética ha creado ahora una reacción política igual y opuesta en la forma del correspondiente dinamismo poderoso hacia la descentralización... Los programas completos de reforma económica proceden de estados coherentes con gobierno

coherentes". (Editorial, Las prioridades de los G7 "Financial Times", 14-10-91).

- "La nueva Europa debe organizarse "sobre nuevas bases: la democracia en todas partes, a cada cual su libertad, "conjuntos equilibrados", una estructura común fuerte", ha dicho para añadir: "después de la ley de los imperios que provocaron dos guerras mundiales, o empezará la ley de los contratos, del diálogo, del orden consensual, o resurgirán los nacionalismos, las rivalidades étnicas, de tribus y por tanto las amenazas de guerras locales que podrían ser contagiosas... La cumbre de Maastricht debe, según Mitterrand, adoptar "instituciones políticas entre los Doce más fuertes y más democráticas". (Entrevista con el presidente Mitterrand en L'Expansion "Mitterrand: "Todo depende del éxito de Maastricht", AFP, 16-10-91).

- "La Europa de los Doce puede crecer, tanto en intensidad como en extensión, si permanece vivo el principio de la misma dignidad de los Doce, no si se convierte formalmente en un pacto entre poderosos y clientes". (Baget Bozzo, Gianni, "La armada de los Doce", La República, 17-10-91).

- "Si tomamos a Kohl y Mitterrand al pie de la letra, el tándem franco-alemán puede, una vez más, relanzar de forma significativa la construcción europea. ¿De qué sufre Europa? De no existir en la escena internacional. La crisis del Golfo ha sido el amargo revelador: la acción desigual y dispersa de las naciones europeas ha desaparecido frente a la formidable intervención americana, cuando los países europeos tenían más o menos la misma política. La guerra civil yugoslava revela una impotencia aún mayor, cuando la seguridad y la paz de los vecinos están en juego". La llamada franco-alemana a la formación de una verdadera identidad europea de defensa y de seguridad responde por tanto a una necesidad evidente. Ya cooperábamos -pero tan mal- a través de la UEO y del Consejo de Seguridad de la ONU. Era necesaria una coherencia mayor, bajo pena de dejar a los EEUU gestionar todas las crisis, aumentar su supremacía y la dominación disfrazada de una paz americana". (Chastagnol, Alain, "La gran maniobra franco-alemana", Le Quotidien de París, 17-10-91).

- "François Mitterrand y Helmut Kohl hacen una unión sagrada. En un momento en que la idea europea está en peligro, en que los Doce son trágicamente impotentes ante los acontecimientos yugoslavos, ambos hombres están decididos más que nunca a edificar la "Gran Europa". Para llegar, Francia y Alemania se disponen a hacer concesiones de soberanía importantes. Cambiando moneda por defensa... El propio Bush no ha escondido que pretende dar un aspecto más diplomático y económico a la Alianza Atlántica. Pero tanto François Mitterrand como Helmut Kohl están convencidos desde la caída del muro de Berlín y la guerra del Golfo: para ser una potencia de los cinco continentes, Europa debe tener una política monetaria exterior y militar. (...)" (Jublin, Jacques, "Moneda contra defensa", La tribune de L'Expansion).

- "Las fuerzas europeas son incapaces de grandes operaciones en el exterior sin el apoyo americano en comunicaciones, inteligencia y apoyo naval y aéreo y, por encima de todo transporte. Se necesitarían masivos aumentos en los gastos de defensa para hacer a cualquier fuerza europea viable por sí misma. Estamos mucho mejor en la OTAN" (Editorial, The Daily Telegraph, 17-10-91).

- "Los británicos están justificados en considerar el elemento de coacción implicada en esta "acción común" (Los franceses y los italianos sugirieron que la UEO debería permanecer equidistante tanto de la OTAN como de la CEE pero un día podría ser la respuesta de la última) como excesivo. Por ejemplo, hubiera creado un escándalo en este país si una mayoría dentro de la CEE hubiera negado a este país el derecho de apoyar a los norteamericanos incondicionalmente en la Guerra del Golfo. En áreas tan delicadas pero crucial, el consenso es la base correcta para una acción conjunta. Pero una cosa es cierta: defendiendo ello en Maastricht, los británicos estarán obligados a hacer concesiones en otras áreas" (Editorial, "Temas no aptos para coacción", The Independent, 17-10-91).

- "Una de las convicciones fundamentales en la política francesa es que el viejo Continente no debe estar sometido a influencias del exterior, sino que debe ejercer influencia por sí mismo. París defiende la opinión, sin duda con razón, de que una Comunidad... no puede ejercer esta influencia sin una variante estructurada en materia de política de seguridad". (Fricke, Rolf H., "Un paso hacia una mayor independencia", Handelsblatt, 18-10-91).

- "Aunque Alemania ha puesto su firma en estas ideas francesas sobre la UEO, Francia ha admitido que se tendría que decir algo sobre la integración militar. Los alemanes frecuentemente sospechan que, con toda su euro-retórica, los franceses no están dispuestos a ceder soberanía militar. Así pues, un ejército conjunto (una versión ampliada de la existente brigada franco-alemana) va a ser el núcleo de una fuerza de la UEO. Otros países podrán contribuir". (Artículo, The Economist, 19-10-91, página, 32).

- "La semana pasada la conferencia trató el tema de política social por primera vez desde mayo. Sir John Kerr, negociador británico... se opuso con vehemencia a que se dieran nuevos poderes a la CE... Los otros miembros argumentan que la CE debería hacer algo por los trabajadores, para equilibrar los beneficios que hombres de negocios obtendrían en 1.993. Sin embargo, mayores poderes sociales para la CE no son prioridad máxima para ningún país (Alemania, por ejemplo, se preocupa más por el Parlamento Europeo, y Francia por la política de defensa. Por lo tanto los británicos esperan que los otros no insistan". (Editorial, "Trabajadores de la CE (excepto Gran Bretaña), Uníos", The Economist, 19-10-91, página, 38).

- "La política de competencia de la CEE se aplicará a las empresas de la AELE en todos sus aspectos: fusiones de empresa,

ayudas de Estado, abusos de posición dominante, mercados públicos y prohibición de constitución de carteles, serán juzgados según los mismos criterios en todo el Espacio. Los países de la EFTA crearán un organismo de vigilancia para verificar el respeto a esta legislación... La EFTA no dispondrá del poder de codecisión que reivindicaba, pero será informada y consultada por la CEE". (Editorial, "El acuerdo de Luxemburgo", La Libre Belgique, 23-10-91).

- "Los países de la EFTA estarán en una posición envidiable de poder compartir las 'cuatro libertades' del mercado interno europeo -la libertad de movimiento de bienes, gente, capital y servicios- sin tener que entregar la soberanía a la CEE... o tener que firmar la Carta Social. Suecia y Austria que no comparten nuestras sospechas sobre la inclinación dirigista de la CEE, están tratando el acuerdo como un paso hacia la completa adhesión a la CEE y otros países de la EFTA, es probable que sigan esto". (Editorial, "Una Europa más amplia", The Daily Telegraph, 23-10-91).

- "Los políticos y ministros de la fusionada CE-EFTA cometerían un grave error si pensasen que las naciones del Este no les ofrecen nada. Europa Oriental puede ofrecer a Europa Occidental lo mismo que Europa Occidental puede ofrecer al Este: una oportunidad. Cuando la inversión de capital fluye por medio de incentivos naturales de los países desarrollados, va en dirección correcta. Puede dar un buen rendimiento en la creación de nueva producción. La prosperidad resultante significa nuevos mercados. Tanto los ricos como los pobres se hacen más ricos... La economía de Europa ha padecido de exceso de gobierno." Editorial, "Por una Europa más amplia", The Wall Street Journal Europe, 24-10-91).

- "La única manera de que los pequeños países no vean... su influencia disminuida, es que la institución que se llama la -- comisión pueda tener siempre un papel importante. Porque la Comisión es el organismo que debe considerar con equidad los problemas de cada país... El mejor modo de hacer brillar la nación y de defender los intereses propios es asociarse con otros. Por tanto, lo postnacional no implica la desaparición de lo nacional...". (Entrevista a Jaques Delors, "Delors al rescate de los países pequeños", La libre Belgique, 25-10-91).

- "El Sr. Kohl insistió especialmente en la necesidad de una extensión del papel de la Comisión Europea en política exterior. ... Afirmó que una fuerza política europea era 'absolutamente necesaria' para 'tener éxito en la batalla contra la droga, la mafia, y el delito organizado'... Al mismo tiempo, Kohl repitió los llamamientos de Alemania en pro de un Parlamento Europeo reforzado, como control frente a la acumulación de poder por parte del ejecutivo de la CE en Bruselas... Kohl también insistió en que la cooperación económica y monetaria sólo puede ser lograda si hubiera también progresos en la Unión Política". (Smith, Richard E., "Kohl opina que el papel de la CE debe ser mucho más comprometido", International Herald Tribune, 7-11-91).

- "La OTAN está preparada para el 'riesgo residual' militar de la Unión Soviética. ¿Pero está también preparada para otros riesgos que aparecerán bajo nuevas formas y con los que se verá confrontada de manera imprevisible?... De hecho para poner fin a la guerra Yugoslava han fracasado todas la instituciones... La poderosa y eficaz Alianza de los 16 parece un dinosaurio que ha vencido a sus enemigos y se ve arrollado ahora por la historia. Si la OTAN quiere tener futuro no deberá quedarse anclada en la reforma estratégica de Roma. Deberá demostrar que es capaz de transformaciones más profundas que le proporcionen un rostro totalmente distinto". Gack, Thomas, "Poder e impotencia", Stuttgarter Zeitung, 9-11-91).

- "Washington... se siente incómodo con el creciente poder económico de la CE. Quiere que Europa se valga por sí misma política y militarmente, pero pone objeciones a sus esfuerzos por crear una estructura de defensa europea, obstruyendo los esfuerzos alemanes y franceses por unir la UEO a la CE... Washington prefiere aproximarse a las opciones prevalentes de los conservadores británicos, que preferirían no ver la aparición de una Europa federal dotada de órganos de toma de decisiones políticas y militares... Una Europa más grande podría ser un poder mundial de estabilización... El inevitable poder económico alemán supone un recordatorio de por qué es esencial crear unas instituciones políticas conjuntas y verdaderamente vinculantes. La reunión de Maastricht seguramente no superará todos los obstáculos en el camino hacia una Europa federal, pero uno de ellos no debiera ser una América corta de vista en perspectivas Europeas". (Brzezinski, Zbigniew, "El mundo en general necesita una Europa federal, rápidamente", International Herald Tribune (The New York Times), 11-11-91).

- "El futuro de las alianzas americanas y las condiciones de acceso de EE.EE. al mercado mayor y más importante el mundo (potencialmente un 46% del comercio mundial) se están decidiendo en reuniones a las que los americanos no pueden asistir, en procesos en los que no tienen votos y en debates en los que no tienen voz. Tales cambios están en la agenda de la reunión de Maastricht... En Europa la actitud de Bush hacia el 'pilar' de defensa franco-alemán ha sido vista como 'relajada' y esta postura relajada ha socavado a aquellos miembros de los doce - notablemente a Gran Bretaña- que no desean llevar a cabo acción alguna que sea incompatible con la continuación de un papel norteamericano en la seguridad europea". (Kirkpatrick, J. "Una Europa activa, unos Estados Unidos pasivos", The Washington Post, 25-11-91).

- "En la Cumbre de Maastricht de la semana que viene, la CE tendrá que darse por satisfecha con "soluciones provisionales"... Amenaza con fracasar por los intereses nacionales de los socios. Excepciones y condiciones ponen en peligro el plan de introducir una moneda europea común de aquí al cambio de siglo. El fuerte avance hacia los Estados Unidos de Europa, tal como Kohl lo esperaba, no se llevará a cabo. Este desarrollo satisface sobre todo a los eurófobos británicos, que se rebelan tercamente contra la "comunitarización". Se niegan a traspasar la soberanía

nacional a la Comisión de la CE en Bruselas y al Parlamento Europeo en Estrasburgo". (Delors, J. "Esto puede envenenar a la CE", Der Spiegel, 2-12-91, página 35).

- "Se hace a nivel comunitario una reforma constitucional y se discute la misma a puerta cerrada. Los únicos que tendrían una posibilidad de negociar somos nosotros, pues somos los que hemos convocado la conferencia interinstitucional. Pero no resulta sencillo discutir públicamente cuando son otros los únicos que tienen poder de decisión". (Barón Crespo, Enrique, Entrevista con, Die Welt, 3-12-91, página 7).

- "La visión que tiene Gran Bretaña de Europa es más bien confederal que federal, quedando el poder legítimo firmemente en las manos de los gobiernos y parlamentos nacionales... Lo que necesitamos es una Europa constitucional, en la que los poderes estén firmemente restringidos, la acumulación de poderes constantemente controlada y las preocupaciones propias de los Gobiernos y Parlamentos nacionales plenamente salvaguardadas en los tribunales". (Howe, David, "¿Quién necesita un megaestado?", Newsweek, 9-12-91, página 16 y 17).

- "Ayer en Maastricht, la Comunidad no se ha acercado ni un palmo a una política exterior y de seguridad, ni tampoco ha habido acuerdo respecto a los futuros derechos del Parlamento Europeo". (Editorial, "Acuerdo Monetario", Sturgarter Zeitung, 10-12-91)

- "El tratado busca mejorar la actual cooperación en asuntos de política exterior estableciendo normas para la acción conjunta por parte de los países de la CE. la mayor parte de las decisiones en este área serán adoptadas por unanimidad, pero los Gobiernos pueden decidir unánimemente adoptar algunas decisiones concretas sobre la aplicación de la política mediante un voto de mayoría... Debe ser compatible con la alianza de la OTAN. La UEO, será el brazo de defensa de la Comunidad... Cuando ejerciten los poderes y lleven a cabo las tareas y deberes que les confiere en este Tratado y en el Estatuto del Sistema de Bancos Centrales Europeos, ni el Banco Central Europeo, y un Banco Central Nacional, ni ningún miembro de sus cuerpos decisorios buscarán o tomarán instrucciones de instituciones u organismos comunitarios, ni de ningún Gobierno de un Estado miembro, ni de ningún otro organismo". (Reuter, "Estructura del nuevo tratado de la CE", 11-12-91).

- "El Tratado sobre Unión Europea estipula que los Doce podrán ya llevar a cabo 'Acciones comunes' y acelerar su puesta en marcha adoptando decisiones por mayoría cualificada. Sin embargo, los Jefes de Estado y de Gobierno deberán decidir por unanimidad temas que sean objeto de una acción común... Los negociadores franceses reconocen que se trata aún de 'un paso modesto' hacia una verdadera política exterior común, aunque estiman que lo esencial era lanzar una dinámica en Maastricht". (AFP, "Disposiciones principales en materia de política exterior y de seguridad", 11-12-91).

- "Delors ha repetido, a título personal, que el sistema en que se decida por unanimidad lo que va a decidirse por mayoría cualificada no le parece apenas eficaz". (Lubbers-Dellors /Rueda de prensa, 11-12-91).

- "El Canciller Kohl ha prometido que, el horizonte de 1996, ampliar el catálogo de poderes del Parlamento Europeo". (Kohl, Canciller, Rueda de Prensa, AFP, 11-12-91).

- "Los Once van a atraer al que está solo, y la legislación social europea ejercerá un fuerte poder de atracción sobre el Gobierno y el Parlamento Británico". (AFP, De Michelis, Rueda de Prensa, 11-12-91).

- "Entre la más significativas conquistas de Maastricht hay que incluir la acogida de la propuesta española de crear un Fondo de cohesión para financiar a la regiones menos favorecidas...". (Extracto, Il Mesaggero, 11-12-91).

- "La cohesión social. En el lenguaje comunitario significa más recursos para las economías menos fuertes, para hacer frente a los costes sociales de la convergencia económico-financiera que será impuesta por la Unión Monetaria". (Extracto, "La belicosa Madrid consigue obtener más subvenciones", Il Giorno, 11-12-91).

- "El acuerdo no importa ya que nadie lo cumplirá, pero al menos mantiene a los poderosos lobbies sindicales felices". (Editorial, "Una especie de triunfo", The Times, 11-12-91).

- "Es simplista imaginar que la adhesión implicaría una pérdida neta de soberanía.. Quiera o no quiera, Gran Bretaña es parte de la zona del marco, sin embargo no puede hacer nada para influenciar la política monetaria y fiscal de Alemania". (Editorial, "Un clásico error Británica", The Independent, 11-12-91, página 20).

- "La intranquilidad que cunde en toda Europa fuera de la comunidad y con el temor en mente de que en el viejo Continente puedan surgir otros bloques de poder, incontrolables y tal vez incluso antagónicos, amalgaman la CE con el excipiente más eficaz del que disponen: una moneda común". (Editorial, "Caso serio", Süddeutsche Zeitung, 11-12-91, página 29).

- "El presidente Mitterrand ha afirmado, el miércoles por la tarde, que después de la cumbre de Maastricht, 'en todo el mundo Europa puede afirmarse a partir de ahora como la primera potencia mundial'. 'Prácticamente ya es la primera potencia comercial. Es la primera potencia industrial, la primera en cuanto a investigación, la primera en cuanto a ofertas para los jóvenes de posibilidades de trabajo, oficios...' ha subrayado en Antenne 2 el Presidente de la República, añadiendo que no era 'con intenciones dominadoras'. 'En todos los mercados, seremos al menos tan fuertes como lo son hoy los americanos y los japoneses', ha estimado el jefe del Estado. (AFP, "Declaraciones de Mitterrand a Antenne 2", 11-12-91).

- "¿Porqué no va a ser un éxito esta cumbre?. Hemos hecho progresos impresionantes. Hemos impuesto los intereses alemanes, la intención alemana, las ideas alemanas en la UEM. En ese camino hemos emprendido un desarrollo que adecua la reivindicación de la estabilidad monetaria plenamente a las condiciones e intereses alemanes. El Banco Central Europeo se construirá más tarde: a finales de esta década, en virtud de las directrices, tal vez aún más rígidas, del Bundesbank independiente. Este es un éxito enorme. Y tendremos la UEM en Europa. Y en muchos detalles hemos conseguido poner en marcha la Unión Política: una política de seguridad europea común incipiente: refuerzos sustanciales". (Canciller Kohl, "Declaraciones del () a la emisora 'Dutschalandfunk' sobre los resultados del Consejo Europeo de Maastricht, 11-12-91).

- "Francia apuesta por Europa, es decir por la CE, porque cree que sólo en el marco europeo podrá conservar su papel y su 'rango' en la política internacional". (Editorial, "Después de Maastricht las cosas se ponen serias", Frankfurter Allgemeine Zeitung, 11-12-91).

- "Los enfrentamiento de Alemania y Francia por un lado y Gran Bretaña por el otro parecían insuperables. El conflicto era peligroso para los alemanes porque corrían el riesgo de perder la confianza de América. La cumbre no ha vencido los contrastes, pero ha demostrado -precisamente a los americanos- que todos los miembros de la CE están dispuestos a subordinar mutuamente sus intereses, también en favor del socio americano". (Editorial "En Maastricht gana el que pisa el freno", Süddeutsche Zeitung, 12-12-91).

- "En Maastricht... los derechos de control del Parlamento y sus derechos de participación en la legislación siguen siendo totalmente insuficientes. La competencia del Parlamento, llamada generosamente 'codecisión', es un eufemismo. La pérdida de poder de los Parlamentos nacionales paralela a la permanencia de la impotencia del Parlamento Europeo es un grave defecto de construcción, que debe ser saneado aún en este siglo mediante la convocatoria de una nueva conferencia intergubernamental". (Editorial, "Defecto de construcción", Handelsblatt, 12-12-91).

- "¿Y qué ganarán los ciudadanos?... El derecho activo y pasivo de voto en las elecciones administrativas es una conquista importante, que no ha sido bastante subrayada, aunque interese de cerca a Italia". (Sormani, Prieto, "Un suspiro de alivio para Europa", Corriere Della Sera, 12-12-91).

- "Ahora, la perspectiva, ya segura, de la moneda única antes del 2000, puede hacer pasar a segundo plano todos los demás problemas. La moneda es uno de los máximos símbolos de la soberanía, y acaso hoy el máximo. Todo lo demás podrá llegar como consecuencia". (Rizzo, Aldo Ed., "La historia rebasa a Europa", La Stampa, 12-12-91).

- "Esta cumbre pasará a la historia probablemente como la primera respuesta occidental seria al proceso de disgregación del

Este... Al éxito declaratorio deben seguir acciones directivas política, económicas y de seguridad. Todo esto exige estructuras fuertes y competencia seguras. Estas existen o están en vías de creación, en el terreno monetario, pero son muy vagas en lo que concierne a la política exterior, a la seguridad y a la defensa". (Editorial, "Una unión Política con pocas armas, Il Sole, 12-12-91).

- "Los Doce han dedicado alguna atención insuficiente a lo que está ocurriendo a las puertas del continente, con el imperio soviético en descomposición, y con millones de prófugos que mañana podrían pasar aunque el que antaño se llamaba 'telón de acero'". (Cacace, Paolo, Ed., "Un éxito que no debe malgastarse", Il Messaggero, 12-12-91).

- "Lo esencial no es pues que los Doce hayan tenido que moderar sus ambiciones en Maastricht sino que lo hayan hecho en la mayoría de los casos por motivos ciertos. Lo esencial, es que once hayan confirmado una fuerte voluntad de seguir progresivamente adelante y una alianza franco-alemana que, en ninguna etapa de la negociación, ha flaqueado". (Editorial, "la victoria del realismo", Le Monde, 12-12-91).

- "Este polo de riqueza planetaria contempla por fin su potencia en términos colectivos y planetarios. De forma balbuceante, la Europa política está por fin brotando de la tierra. Pero la gran noticia de Maastricht es el retorno de la política al escenario europeo..." "El canciller Kohl ha elegido sacrificar la bandera alemana, es decir el marco, frente a la adopción por sus doce socios de un modelo económico-político cuyos cromosomas son originarios en su mayor parte de la ex-RFA y que se llama economía social de mercado... en lo esencial, el acuerdo fue supuesto entre los tres pilares de la construcción europea, las tres grandes culturas de la unión; los alemanes, el marco; los franceses, la bomba y los británicos, su 'antiestatismo'". (July, Serge, "Maastricht o la cumbre de la Europa más Europa", Liberation, 12-12-91).

- "El resultado de la apuesta de Maastricht: para reforzar la Europa que los Doce menos uno forman juntos, cada uno de ellos se ha condenado a 'despojarse de algunos atributos'. En resumen, a disminuir su independencia. Por eso los debates fueron tan tormentosos .. Por eso incluso los 'más europeos' de los europeos se han sentido fatalmente británicos, en un momento u otro... El gran envite, hoy, es saber si Alemania será europea o si Europa será alemana". (Editorial, "El salto y el vértigo", Le Figaro, 12-12-91).

- "La CE se enfrenta a una Unión Europea que planteará competencias nuevas, y a un poder reforzado para el Parlamento Europeo, aunque se esté lejos y por debajo de lo que se puede esperar de un verdadero control democrático. Se ha engendrado la política exterior y de seguridad común y también su prolongación en materia de defensa. Sucede igualmente con la cooperación judicial y policial". (Editorial, "Maastricht: ";Que éxito!", Le Soir, 12-12-91).

- "Los conservadores británicos tienen desde hace tiempo dos objeciones principales a este programa. La primera es que ampliaría el poder de una burocracia centralizada a áreas que deberían en realidad dejarse a los gobiernos nacionales. La segunda área donde incrementaría el poder, el empleo, va directamente en contra de la ambición conservadora de Europa, que es la de promover un comercio más libre y hacer que Europa sea más competitiva frente al resto del mundo". (Editorial, "Un trabajo bien hecho", The Times, 12-12-91).

- "El temor de América es que no hay un centro de legitimidad política lo suficientemente fuerte para aprovechar el nacionalismo, y ninguna autoridad capaz de estabilizar la economía". (Editorial, "El precipicio de la historia", The Times, 13-12-91, página 15).

- "En la atmósfera de este nuevo año se percibe una lucha de poder. Bonn intenta instrumentalizar a la CE y a la OTAN para su papel en Europa Central. Mientras que en la Alianza Occidental los intereses de Alemania y de América van aún paralelos, la Comunidad de los Doce está más dividida que hace un año". (Hauser, Erich, "Europa en el banco de Prueba", 2-01-92).

- "El tema de soberanía nacional frente a la transferencia de poder continúa abierto. Maastricht fue una decepción, según Angelika Volle, especialista en la German Society for Foreign Affairs en Bonn, porque se quedó corta en los dos principales objetivos; dar a la CE las herramientas políticas necesarias para desarrollar un mayor papel internacional y fijación de la cada vez más dominante y poderosa Alemania a la CE". (LaFranchi, Howard, "Los europeos cierran filas políticas", The Christian Science Monitor, 18-12-91).

- "El poder compartido es más soportable... cuando se comparte entre unos cuantos. El entramado de intereses garantiza a la larga un mayor nivel de seguridad, de estabilidad y una mayor disciplina que la hegemonía nacional, tal y como la está ejerciendo actualmente los alemanes con su moneda. La materialización acertada es este reconocimiento -y no la insistencia en el marco, comprensible como mucho desde el punto de vista emocional- debe estar en el centro de un debate serio sobre la política europea". (Weck, Roger de, "Un cambio en el futuro de Europa", Die Zeit, 13-12-91, página 1).

- "Entre las nuevas áreas de influencia, la más importante está en las cuestiones exteriores, defensa y macroeconomía... El fenómeno de Maastricht es un recordatorio de cómo los trabajos de la CE transforman el poder de veto en un mero derecho al exilio... Afortunadamente, hasta ahora, los pasos hacia una política exterior común han ido en la dirección elegida por los propios gobiernos europeos. La desintegración del mundo tras el viejo Telón de Acero les ha hecho anormalmente conscientes de la necesidad de una seguridad y de una fuerza en número europea occidental. Las consecuencias de una respuesta fragmentada europea a la crisis de los Balcanes no se han olvidado". (Editorial, "Agasajo a escote", The Economist, 13-12-91).

- "Es de interés de occidente ayudar a Europa del Este. Pero es el pueblo y las iniciativas privadas las que deben ser ayudada, no los gobierno. Sólo economías dominadas por libres empresarios pueden asegurar la democracia". (Major, Ivan, "Por qué Europa del Este no va a ninguna parte", The New York Times, 21-1-92).

- "Los alemanes... con su poder económico, los 78 millones de alemanes ya están alcanzando una influencia incomparable sobre los estados vulnerable de Europa Oriental y sobre la antigua Unión Soviética. Esto podría ser la base para una nueva y vigorosa Ostpolitik. Con una arrogancia molesta, Alemania ha empujado a sus socios, reacios, de la CE al reconocimiento de Croacia y Eslovenia. Ha estado subiendo las tasas de interés en su país, ignorando las objeciones de sus vecinos europeos al borde de la recesión. En cuanto a la cultura, está presionando para que se adopte el alemán como tercera lengua oficial en la CE. El canciller Kohl no se muestra humilde por el hecho de haber sido excluido de las reuniones de los grandes y de los poderosos... ha afirmado que la cuestión de un escaño permanente para Alemania en el Consejo de Seguridad 'no va con la corriente', pero éste es el tipo de incidente que podría hacer que la corriente fluyera... Por encima de las tensiones financieras están los aún más difíciles problemas psicológicos que trae consigo el hecho de reunir a las dos Alemanias... El sentido de poder producido por la visión de los otros europeos haciendo lo que Alemania quiere cuando así lo ordena (como ocurrió con Yugoslavia), puede que con el tiempo se les suba a la cabeza. Pero por el momento Alemania no tiene más que una base poco sólida desde la que perseguir una política exterior más firme - y no digamos si quiere tomar el liderazgo de Europa. Echar un pulso con Yugoslavia, a pesar de ser una acción inusual para los alemanes, no cambia las cosas". ("Tanto poder para tan pocos resultados", The Economist, 17-01-92).

"El Presidente de la Comisión de la CE, Jacques Delors, exige 'correcciones drásticas' de las actuales instituciones comunitarias, que -creadas en su día solamente para los 6 países fundacionales- han llegado al límite de su capacidad de acción". ("Bruselas: los grandes quieren más poder", Der Spiegel, 13-01-92).

- "Seguidamente una idea para volver locos a los pececillos: los cinco grandes de la Comunidad Europea -Alemania, Francia, Gran Bretaña, Italia y España- deberían guardar para sí la presidencia rotativa de la CE sin dar a los miembros pequeños una posibilidad. Y deberían ejercer su función durante un año y no durante seis meses como se hace actualmente. Esta propuesta viene de Klaus Hänsch, socialista alemán miembro del comité sobre asuntos institucionales del Parlamento". ("Lo Grande es bello", The Economist, 11-1-92).

- "Teufel califica de anacrónica la legislación de la CE En el transcurso de la IV asamblea General de las Regiones de Europa... lamentó que la CE tenga un 'déficit parlamentario y, por tanto, un déficit democrático'. Tampoco en Maastricht se

adoptaron las decisiones básicas necesarias para el futuro orden de Europa... El Parlamento Europeo en el mejor de los casos, tiene los derechos que tuvieron los parlamentos en las monarquías constitucionales del siglo XIX". ("Las regiones Europeas quieren participar en las decisiones", Frankfurter Allgemeine Zeitung, página 5).

- "La Alemania Unida despierta complicados sentimientos de desconfianza en sus vecinos: los británicos y los franceses temen que con el nuevo poderío resurja la antigua arrogancia. Los polacos y los checos esperan ayuda y temen un imperialismo de otro tipo. En América se habla de la jactancia alemana". ("El feo rostro alemán", Der Spiegel, 03-02-92, páginas 19-24).

- "Según Eiczorek, el procedimiento de ratificación de los Acuerdo de Maastricht en el Bundestag en el curso de este año dará la oportunidad a la oposición para 'de aquí a 1999 la reserva parlamentaria, anclada por acuerdo del Bundestag, pero también para poner en claro que el poder legislativo alemán tendrá un voto decisivo en al cuestión de la entrada definitiva en la UEM en 1998". ("El Bundestag seguirá teniendo un votp decisivo a finales de la década", Handelsblatt, 19-02.92).

- "Desde la reunificación de octubre de 1990, la pareja franco-alemana está alicaída. Sus diferencias se multiplican y se agravan. Y si, hasta la actualidad los dos socios han evitado el divorcio, no impiden la sospecha. Una desconfianza que para Francia toma la forma de una inquietante interrogación: casi cincuenta años después del desmoronamiento del III reich, ¿Renacerá el sueño de Hitler bajo una u otra forma, y Alemania dominará Europa?". (Colomé, Miche, "Desde la reunificación de las dos alemanias, la pareja franco-alemana está alicaída...", Le Point, 22-02-92).

- ¿Es democrática la Comisión Europea? Cada vez se comenta más que los 17 comisarios serían incontrolables, que su presidente, usted, es una especie de Jefe de Estado que nadie ha elegido. Delors: No hay que confundir el poder y la influencia. La Comisión tiene poderes estrictamente limitados. Propone textos de ley al Consejo de Ministros de los Doce, que decide; ejecuta las leyes votadas y enmendadas por el Parlamento europeo, que tiene cada vez un papel más importante; finalmente puede enseñar tarjeta amarilla a una empresa o a un estado que no respeta las reglas comunitarias. Por tanto la Comisión es formalmente responsable ante el parlamento, que puede censurarla, pero también informalmente ante los Jefes de Estado y de Gobierno que se reúnen al menos una vez al año". (Entrevista a Jacques Delors, "...Defiende a su parroquia", Le Parisien Libreré, 26-02-92).

- "En dos ocasiones en una generación, América fue a la guerra porque los líderes americanos estaban convencidos de que una Europa dominada por un único poder hostil constituiría una amenaza a su seguridad y economía. Esta realidad no ha cambiado. Aunque no hay poderes ostensiblemente hostiles a América en la Europa de hoy, el surgimiento de cualquier modelo hegemónico se percibiría como algo hostil... A nadie interesa que Alemania y

Rusia se perciban uno a otro como sus principales opciones políticas. Si se acercan demasiado, aumenta el peligro de hegemonía; si se enfrentan, involucrarán al mundo en unas crisis en escalada. Todos los países europeos tienen algún interés en evitar lo que la historia ha demostrado ampliamente: que una política puramente nacional no es sostenible en el centro del Continente por cualquier país europeo...América necesita de Europa para evitar convertirse en una isla fuera de Europa y gradualmente en un poder económico de segunda categoría...

...En algunos niveles, la disputa es ampliamente teológica. Las fuerzas asignadas a la OTAN han estado siempre bajo mando nacional en tiempos de paz y por tanto a disposición de cada aliado -un derecho ejercido por Francia en la Guerra de Argelia, por Estados Unidos en la crisis del Golfo y por Gran Bretaña durante el conflicto de las Malvinas, entre muchos ejemplos. La integración proporciona un mecanismo de planificación y seguridad...Sin embargo, lo que genera la unidad no el mando integrado sino los intereses de seguridad y política comunes. Este pegamento de la alianza es lo que precisa reforzarse hoy... Una estructura más flexible de seguridad es, sin embargo, posible sólo si Francia y aquella parte de Europa que sigue el liderazgo francés abandonan la búsqueda de identidad en oposición a los Estados Unidos." (Kissinger, Henry, "la Alianza Atlántica necesita renovarse en un mundo cambiante", International Herald Tribune, 2-03-92).

- "España ha levantado la voz últimamente para mover a la CEE a una política más activa frente a los países del Magreb. Europa no puede seguir ignorando por más tiempo que 'en menos de 30 años más de 130 millones de personas llaman a su puerta en su frontera meridional'. De lo contrario el Magreb se va a 'desquiciar'. Un proyecto español de trabajo propone numerosas medidas que culminarían en la formación de una zona de libre cambio". (Ammann, Beat, "La bomba de relojería del Magreb y Europa. Iniciativa de España ante la CEE", Neue Zürcher Zeitung, 6-03-92).

- "Los presidentes regionales insisten en fortalecer el federalismo en Europa frente a un creciente centralismo y burocratización. A este respecto, piden cambios en el proceso de ratificación del Tratado de Maastricht sobre Unión Económica y Monetaria (UEM) y sobre la Unión Política. En su valoración de los resultados de la Cumbre de Maastricht los presidentes regionales coincidieron al señalar en Bonn que el resultado de las negociaciones está claramente por debajo de las expectativas de los länder. No es aceptable que las reformas contractuales de la Comunidad Europea posibiliten considerables recorte a las competencias de los länder, señaló el Presidente regional de Hesse, Hans Eichel (SPD)". ("Insatisfechos con los resultados de Maastricht", Frankfurter Allgemeine Zeitung, 13-02-92).

- "Desde diciembre, el empujón hacia la Unidad Europea ha perdido ímpetu. La recesión junto con las disputas políticas internas en varios países han enfriado el euro-entusiasmo. Existe una posibilidad real de que el Tratado de Maastricht no sea ratificado para finales de año, como estaba previsto". (Sullivan,

Scott, "Maastricht empantanado", Newsweek, 16-03-92).

- "Los Presidente regionales de los 16 länder federales tampoco quieren hacer fracasar el Tratado de la CE. Pero ponen como condición la reforma de la Ley Fundamental para fortalecer el poder y la influencia de los länder a costa del Gobierno. Por lo tanto, Maastricht tendría como consecuencia que "Bonn" no sólo cedería competencias a la CE sino también a los länder -una labor difícil-... Maastricht ha sido un compromiso, y los alemanes sólo pueden defender sus intereses en Europa con compromisos. Lo mismo cabe decidir de la futura financiación quinquenal de la comunidad, la llamada "factura de Maastricht. Desde la reunificación en Alemania reina una arrogancia que culmina en rechazar 'lo que no interesa'. Este nuevo nacionalismo que se observa en Alemania amenaza destruir el progreso más importante en Europa Occidental desde la Segunda Guerra Mundial". (Hauser, Erich, "La factura de Maastricht", General Anzeiger, 17-03-92).

- "Los votantes de los tres países más importantes del continente han enviado un mensaje ominoso a sus Gobierno. En Francia, Alemania, e Italia han votado en números significativos, en Estados regionales y elecciones generales, a favor de la extrema derecha: a favor de candidatos cuyas campañas antiinmigración bordean el racismo, desdeñan el poder político establecido y utilizan al populacho y la confusión para que sus puntos de vista aparezcan en televisión... Alemania, Italia y Francia están descubriendo ahora, mientras fingen sorpresa ante el rechazo contra Maastricht, que a los votantes no les gustan los acuerdos ni la política hechas en la confusión. Sus políticos deben salir de sus coquetos pasillos y coaliciones. Alertados por la agitación Xenofóbica y por la indignación con la recesión, deben contestar al voto de protesta antes de que las protestas les aplasten". (Editorial, "El colapso del consenso", The Times, 7-04-92).

- "Los Doce países de la CE representan una potencia comercial más fuerte que la de los Estados Unidos de América o de Japón. Repito aquí que sería una pena que esta Europa no disponga de instituciones políticas que le permitan, no aplastar a los demás, sino al menos no dejarse invadir ni dominar por los demás, continuar existiendo como actor de la historia". (Durand, Guillaume, Entrevista a Mitterrand "En los secretos del despacho azul", Paris Match, 3-05-92).

- "Ya existen las organizaciones internacionales que pueden ejercer un considerable poder moral, político y económico. Si la OTAN se uniera a éstas adquirirían otra dimensión. La total posesión de una poderosa fuerza militar disponible, de inmediato, sería una poderosa fuerza de disuasión contra posibles agresores. A medida que nuestro mundo se hace más pequeño y continúan llegándonos escenas de horror, a través de la televisión, aumenta nuestra sensibilidad con respecto a la necesidad de instituciones que garanticen niveles civilizados de comportamiento internacional. Los medios existen. Todo lo que hay que hacer es unirlos y hacerlos efectivos. La OTAN podría ahora marcar un comienzo". (Bonnart, Frederick, "La OTAN podría proporcionar la

fuerza de paz para Europa", International Herald Tribune, 7-05-92).

- "Si la Comunidad aumenta de aquí a finales del siglo a 18 o más miembros, se agudizará aún más la impresión de un gigante con poco poder de decisión. Por eso, la Comisión de Bruselas ha empezado a darle vueltas a la idea de una ejecutiva más eficaz y firme... Delors quiere forjar de la Presidencia y de la Comisión un organismo ejecutivo dotado de una mayor autoridad, encabezado por un Presidente votado a propuesta de los gobiernos por el Parlamento Europeo... Una CE fortalecida sobre todo en su cúpula. El sistema presidencial de Delors desembocaría en una amplia privación de poder a los Gobiernos nacionales, incluso si se fortalece el principio de subsidiaridad y descentralización. Pero nadie va a poder soslayar la pregunta sobre cómo gobernar y controlar a la Europa más grande". (¿Quién quiere convertirse en presidente de la CE?, Frankfurter Allgemeine Zeitung, 7-05-92).

- "La tensión post Maastricht refuerza enormemente la posición de aquellos países encabezados por Gran Bretaña, que se resisten al eurofederalismo y quieren una Comunidad más descentralizada (...). Pero para 1996 se espera que la Comunidad tendrá varios nuevos miembros -Austria, Suecia, Finlandia y quizá Noruega también- y los recién llegados se unirán a Gran Bretaña en aferrarse a tanta soberanía nacional como puedan". (Editorial, "La tensión Post Maastricht", The Economist, 9-05-92).

- "Los expertos de la Unión estuvieron de acuerdo en conceder a los länder la posibilidad de coparticipar y codecidir por medio del Bundesrat en la transferencia de soberanía a la Unión europea. El transfondo es que, aunque las relaciones de la RFA con la CE sean política exterior, en el futuro se verán cada vez más como política interior europea... Möller y los especialistas en política exterior de la Unión consideran un error que la transferencia de derechos soberanos se haga depender de manera general de la aprobación del Bundesrat, a pesar de que la política de Exteriores y, sobre todo, la política de Defensa sean competencia de los organismos federales. Con el compromiso actualmente alcanzado, el Bundesrat podría imponer su veto también cuando se trate, por ejemplo, de la creación de un ejército europeo. Las instituciones federales también harán concesiones a los länder en la cuestión de la 'actividad legislativa concurrente' fijada en la Ley Fundamental". (Linke, Thomas, "Derechos de soberanía y CE. Los Länder también intervienen", Die Welt, 11-05-92, página, 4).

- "Si el Tratado no es ratificado por Francia, que debe ser, en mi opinión, ejemplar, o por algún otro país, entonces Europa corre el riesgo de desmembrarse... No es una forma de chantaje. Las cosas son así. Si un país no ratifica los acuerdos de Maastricht, volveremos a partir de cero..." (Entrevista, "El primer ministro francés en 'L'Heure de Vérité' en Antenne 2", Le Monde, 12-05-92

- "El Presidente Delors ya ha anunciado que este documento

supondrá un choque ya que expondrán con claridad las condiciones a las que deben subordinarse la adhesión de los nuevos miembros si queremos que no perjudiquen la cohesión y la profundización de la Comunidad. Pero a la vez, Delors ha desmentido firmemente las intenciones que le han sido atribuidas de reducir en la futura Comunidad ampliada el papel de los pequeños países". ("CE/Ampliación: Seminario de la Comisión Europea preparativo del documento que someterá a la cumbre de Lisboa. Una cuestión fundamental", Europe, 13-05-92).

- "Si hablamos de 'arquitectura' Europea, no procede la gigantomanía... En primer lugar, hay que tomar medidas concretas para paliar la presión de los problemas... En segundo lugar, para la cooperación europea se necesitan conceptos realistas, en el sentido de una 'profundización de la Unión paralela a una ampliación del espacio de la seguridad europea común y la cooperación económica entre socios'... En tercer lugar, la política europea haría bien en no perder de vista los contextos e interdependencias globales... En cuanto a los temores de los länder y las regiones a una prepotencia de Bruselas en materia de decisiones, creo que el principio de subsidiariedad propuesto por Delors es una buena orientación para la arquitectura interior de la Comunidad". (Circulo Municipal de Luxemburgo, discurso de Willy Brandt 4-05-92, "¿Una CE desde París hasta Vladivostok?", Frankfurter Rundschau, 13-05-92).

- "Bélgica y España comparten el mismo sentimiento de rechazo respecto a la eventual puesta en pie de un directorio europeo, una especie de supergobierno de los 12 cuyo concepto ha sido anunciado por varias capitales europeas... El ministro belga de Exteriores se ha felicitado además del gran paralelismo de opiniones existente entre España y Bélgica sobre los asuntos europeos". ("Belgas y Españoles: no a un directorio de la CE", L'Echo, 14-05-92).

- "El Primer Ministro Dhehane reconoce que la concesión del derecho de voto a los súbditos de los Doce requiere una revisión de la Constitución, pero ponen en duda la obligación formulada por el Consejo de Estado de adaptar la Constitución antes de toda ratificación del Tratado de Maastricht... resultaría prematuro modificar rápidamente una Constitución cuando los súbditos de los Doce tan sólo votarían por primera vez en el año 2000". (Hendrick, Vincent, "El Gobierno no se dejará atrapar en las redes de Maastricht", La libre Belgique, 14-05-92).

- "La voluntad de someter la Comunidad a un control democrático es otro elemento importante para la adhesión al pensamiento europeo. Si se mira bien, Maastricht ha permitido hacer grandes progresos tanto introduciendo un proceso de codecisión en materia legislativa, como mejorando el control democrático de la Comisión por el Parlamento europeo. Pero esto no es suficiente, más crecerá la importancia del Parlamento europeo como instancia democráticamente elegida por el conjunto de ciudadanos europeos. Vencer el egoísmo nacional... Se trata de aplicar en concreto y cuanto antes la política exterior y de seguridad común sobre la base del nuevo Tratado. Tenemos que dar

pruebas de que la futura Unión europea ha reforzado su capacidad de acción, tanto hacia el interior como hacia el exterior. La política exterior concertada de los Doce debe convertirse en una auténtica política de la Unión europea"., (Hans-Dietrich Genscher, "Vocación Federal para Europa", Le Monde, 15-05-92).

- "El gran salto hacia una unión mucho más íntima y profunda está expresado en el tratado que los 12 negociaron en Maastricht... genera una erupción de dudas y debates a medida que la lista de compromisos pierde valor... Significa que los países renunciarán a sus monedas propias y con ello al control sobre la mayor parte de su política económica... que cada país tendrá que dejar votar a los extranjeros residentes de los otros 11 países en sus elecciones locales... dar a la CE un mayor poder sobre la política social". (Editorial, "Un problema europeo", The Whashington Post, 17-05-92).

- "Con el Tratado de Maastricht, Boon sufre una doble pérdida de poder. Los demás socios de la CE se atienen al Estado nacional... Los Príncipes regionales alemanes quieren hacer valer su 'poder' en Bruselas con mayor contundencia.... A parte de que el Gobierno Federal y el Bundestag ceden multitud de competencias a la CE, la Federación se verá debilitada también 'hacia abajo', en favor de los länder... Detrás de las exigencias de los länder se oculta un cuento típicamente alemán: la 'Europa de las Naciones'... y ha sido precisamente el tratado de la Unión de Maastricht el que ha barrido del mapa esta hermosa teoría alemana... No son doce pueblos los que fundan la Unión, sino doce gobiernos. ¿Y las regiones?. 'Se creará una comisión consultiva compuesta por representantes de las corporaciones regionales y locales, que recibirá el nombre de Comisión de Regiones', dice el artículo 198a del Tratado de Maastricht. Los miembros de la Comisión y sus representantes serán nombrados 'por acuerdo unánime' del Consejo de Ministros... También a Jacques Delors le gusta hablar de la 'Europa de las Regiones'. Pero bajo este concepto no entiende länder alemanes, sino 'regiones transfronterizas' como Saar-Lor-Lux (Sarre, Lorena, Luxemburgo)... En ningún otro país de la CE se está debatiendo seriamente que el gobierno central nacional deba ceder, a causa de Maastricht, más poder a cualquier región. Delors y la Comisión de la CE consideran que su poder central de Bruselas se ha enriquecido desde que los länder alemanes instalaron a principios de los años 80 sus llamadas 'oficinas de relaciones'. Entretanto los 16 länder están representados en Bruselas... Desde que el Gobierno Federal ha llegado a la conclusión de que el Tratado de Maastricht necesita,... una mayoría lo más amplia posible en los gremios parlamentarios de Boon, los Primeros Ministros de los länders quieren sacar el máximo provecho". (Hauser, Erich, "El maravilloso cuento de la "Europa de las regiones" lamentablemente no es verdad", Frankfurter Rundschau, 25-05-92).

- "¿Por qué entonces alarmarse, ya que el principio del pueblo soberano sigue siendo respetado? Dos razones explican las reticencias y los rechazos. El empleo de la palabra 'nacional' unida a la de 'soberanía' ha creado una ambigüedad que la ha transformado en sofismo. El hecho de que los verdaderos

adversarios de Maastricht, que no se oponen a éste simplemente por miedo al cambio o por falta de imaginación, se sitúan a la extrema derecha y a la extrema izquierda, reviste un profundo significado. Unos y otros hacen de la nación o de la clase un absoluto y no conciben que los ciudadanos tengan el derecho de llegar a acuerdos y de legislar libremente con el único objetivo de su bien común". (Casanova, Jean-Claude, "Subsidiariedad y soberanía", L'Express, 29-05-92).

- "El rechazo danés del Tratado de Maastricht supone un revés sustancial para los políticos y burócratas de Bruselas y Copenhague... Pero no todo está perdido, ciertamente no para la CE, ni siquiera las esperanzas de unión económica y monetarias. Podría haber incluso beneficios... Lo que quizá ahora tiene que idearse... es una CE que permita una diversidad de compromisos entre sus miembros aún mayor de lo previsto en el Tratado de Maastricht". (Editorial, "La CE después del veto", Financial Times, 4-06-92).

- "Los daneses... se han negado a lo que consideran, con mucha razón, una mayor centralización europea... El voto danés es un claro reproche a las ambiciones de Delors de aumentar el poder de su Comisión". (Editorial, "¿Qué viene ahora?", The Times, 4-06-92).

- "El resultado negativo del referéndum danés provocará sacudidas mucho más allá del norte de Europa". (Editorial, "Terremoto desde Copenhague", Frankfurter Allgemeine Zeitung, 4-06-92).

- "Maastricht habría sido... el camino predefinido hacia la superburocracia de Bruselas, incontrolable, centralista y alejada del ciudadano, a imagen y semejanza de París, porque en este Tratado no cabe hablar de un verdadero control parlamentario democrático... En Bruselas ha surgido ya hoy un aparato anónimo indescifrable, cuyo poder efectivo es casi incalculable fuera. Degrada los Parlamentos nacionales a autómatas ejecutivos en materia de legislación, y al mismo tiempo es un campo de juego para los lobbies...". (Editorial, "Terapia de choque para la CE", Süddeutsche Zeitung, 4-06-92).

"Un fantasma parece alertar desde ayer sobre los cielos europeos; el de la desintegración, del caos, de la revuelta de los electores contra el establishment político... La gente ha perdido los puntos de referencia, con el fin de la guerra fría. Y ahora existe el riesgo de que la Comunidad se desquicie, y renazca en todo lugar el nacionalismo". (Editorial, "El fantasma danés", La República, 4-06-92).

- "La CE ha perdido prestigio ante el resto del mundo (especialmente en Japón y los EE.UU)". (Editorial, Algemeen Dagblad, 04-06-92).

- "Mediante el rechazo del Tratado sobre la Unión Europea, Dinamarca puso de manifiesto que la unidad política europea es una frágil criatura de la guerra fría. El mensaje que envía

Dinamarca, una de las naciones más pequeñas y orgullosas de Europa, fue que temía ser engullida en un Estado federal dominado por vecinos mayores y más poderosos... La crisis en los Balcanes ya ha dejado claro las dificultades en conseguir una política exterior común". (Whitney, Craig R., "El aviso danés, The New York Times, 4-06-92).

- "El hecho de que un pueblo uniformemente informado haya desairado a su Gobierno muestra el error de Maastricht... Delors insistía en la necesidad de una comisión más fuerte, en el recorte del poder relativo de los Estados miembros más pequeños y en una nueva conferencia de gobiernos para decidir sobre estos temas... Para The Economist el error nunca fue el objetivo, sino la inmoderada forma de perseguirlo... coacción ha sido el elemento más dañino del COMECOM". (Editorial, "Los daneses dicen 'no'", The Economist, 5-06-92).

- "En este país, ha habido mucha intranquilidad con respecto a que el crecimiento de la Comunidad Europea disminuirá la influencia americana. Pero la marcha hacia la Unión europea, en el fondo, también sirve a los intereses americanos. Los doce países de la Comunidad representan 345 millones de personas, una producción económica igual a la de Estados Unidos y un enorme poder militar. El hecho de que estos formidables recursos estén bajo líderes políticos divididos y dispares, no dice nada a favor de la estabilidad europea". (Editorial, "Dinamarca vota 'no'", The Washington Post, 05-06-92).

- "La Comisión Europea debiera proponer la devolución de parte de sus poderes centralizadores a los Estados miembros de la Comunidad Europea para demostrar que la Comisión no es 'un organismo que desea el poder por el poder', manifestó ayer Sir Leon Brittan, Comisario encargado de la Competencia... ha pedido que se revoque la legislación 'allí donde haya ido demasiado lejos o haya logrado sus fines originales y ya no sea necesaria'... Sir Leon dijo que respondía a la sensación generalizada de que la Comunidad era un camino sin retorno que encauzaba el poder hacia el centro". (Buchman, David, "El comisario británico Leon Brittan, sugiere la descentralización de una parte de los poderes de la CEE, Financial Times, 12-06-92).

- "Los obstáculos constitucionales surgidos en Francia no constituyen un caso único. Ésta es la principal conclusión que aparece después de la comparación minuciosa realizada entre los doce países de la Comunidad Europea. Dos países solamente estiman no tener verdaderamente ninguna dificultad. Dos países estiman no tener verdaderamente ninguna dificultad de orden constitucional... Los Países Bajos, tanto las disposiciones constitucionales como la jurisprudencia permiten a la vez garantizar las transferencias de competencias en beneficio de las autoridades comunitarias, conceder el derecho de voto y de elegibilidad a los naturales de Europa y garantizar la supremacía del derecho comunitario incluso con respecto a la Constitución... La transferencia de competencias de órganos nacionales hacia órganos comunitarios constituye la esencia misma

de la construcción comunitaria. Solamente los Países Bajos y España estiman no tener verdaderamente ninguna dificultad para proceder a esa transferencia... En muchos otros países, incluso cuando existen disposiciones constitucionales que autorizan las transferencias de competencias en beneficio de una organización internacional, existen dudas en cuanto a si las redacciones actuales son suficientes para permitir transferencias importantes... El principio de subsidiariedad... Se trata de saber quién repartirá las competencias no atribuidas a título principal a la Comunidad Europea (art. 3 nuevo) entre los órganos descentralizados, los órganos nacionales y, si llega el caso, los órganos comunitarios... quién será capaz de apreciar si la realización de un objetivo está mejor garantizada por el nivel europeo, el nivel nacional o el nivel infra-nacional. La respuesta según esta apreciación correspondería al Tribunal de Justicia de la Comunidades Europeas.. La supremacía del derecho comunitario.. La mayoría de los Tribunales Constitucionales o incluso de los autores, evitan plantear la cuestión de la confrontación de una norma comunitaria con respecto a la Constitución... Cada uno es igualmente consciente del hecho de que el no respeto a la Constitución, e incluso su transgresión internacional, constituyen no solamente un acontecimiento jurídico, sino un verdadero acontecimiento político, es decir, un atentado a la soberanía". (Maus, Didier, "Las constituciones nacionales, ¿Un obstáculo a la Unión europea?", Le Monde, 27-06-92).

- "Aquí la clave es la subsidiariedad. Todos la quieren. Incluso Jacques Delors la quiere en su sumisa búsqueda para evitar que los políticos del Continente echen la culpa a su Comisión de cualquier cosa que va mal. Helmut Kohl la quiere para calmar a su länder. François Mitterrand la quiere para ganar el referéndum. John Major la quiere para tapar la boca a sus diputados. El problema es que con ella todos quieren decir cosas diferentes, garantizando así interminables líos... Maastricht... parece mucho más como una serie de normas, destinadas a fomentar la delegación de poderes políticos en un juego que ha cambiado de carácter. Los que tenían el viejo juego -incluyendo a Gran Bretaña- pueden ahora relajarse y sonar triunfantes. Lo que ha sucedido es práctico y pragmático. Sin embargo el problema sigue existiendo". (Editorial, "El contrito realismo de Lisboa, The Guardian, 29-06-92).

- "Major debe cumplir su promesa de Lisboa de asegurar que la Comisión devuelve los poderes que ya tiene, revocando directivas que no están a la altura de una versión rigurosamente redactada de la subsidiariedad. Sólo a través de lo que equivale a un cambio radical en el equilibrio de poderes dentro de la CE puede él esperar salvar el tratado en el que ha empeñado su palabra, firme, aunque imprudentemente". (Editorial, "Una presidencia reformista", The Times, 29-06-92).

- "Hurd pretende explicar también que Bruselas no es tan omnipotente como algunos a menudo suponen. La Comisión tiene el Monopolio de la iniciativa en las conversaciones comerciales, etc: '¿Pero cuales son las grandes decisiones para la Comunidad?'

El manejo de la situación en Yugoslavia. ¿Cómo vamos a hacer frente a la Unión Soviética? ¿Cuál va a ser la estructura futura de la defensa europea?'En estos temas, la estructura de pilares de Maastricht deja a la Comisión sin autoridad: 'son cuestiones que ahora pueden tratarse bastante claramente... entre gobiernos. Significa que no hay una cinta transportadora. Hurd quiere mejoras en la forma en que los ministros pretenden coordinar la política exterior; hay demasiada diplomacia de 'café' en la comida sin funcionarios ni informes detallados. Esto significa que la 'calidad' de las decisiones no siempre es tan alta como debiera. Pero la estructura -intergubernamental y sin voto mayoritario. es correcta". (Entrevista con Douglas Hurd, Secretario británico de Asuntos Exteriores, financial Times, 1-07-92).

- "Tras el voto danés, Delors, a quién los euroescépticos describen como un monstruo burocrático sediento de poder, de repente se volvió una gatita. El futuro de Europa, dijo Delors no está en un superestado muy centralizado sino en un sistema de subsidiariedad, en el que las decisiones administrativas se adoptan al nivel más bajo posible del gobierno... No se alcanzó ningún acuerdo, sin embargo, sobre dónde situar el Banco Central Europeo, que será la piedra angular de una futura unión económica. Alemania, el país más rico de la CE, quiere el banco. Pero también lo quiere Gran Bretaña, pese al hecho de que Londres se ha reservado el derecho a 'opt out' de la unión económica y monetaria en una fecha posterior. Ni Major ni Kohl cederían. Su desacuerdo dejó al banco sin futuro hogar... La incesante lucha descorazonó incluso a los más resueltos defensores de una Europa unida... Como un veterano ayudante de la Comisión reconoció: 'si el objetivo era promocionar el tratado de Maastricht, no lo hicimos' ". (Sullivan, Scott, "Dinamarca 2, Maastricht, 0", Newsweek, 6-07-92).

ANEXO 5. EL PODER EN LAS PRINCIPALES INSTITUCIONES COMUNITARIAS

El Consejo de ministros. Es el principal órgano de decisión comunitario, y la única organización que explícitamente representa a los gobiernos de los estados miembros. El Consejo toma las decisiones finales sobre las propuestas de la Comisión, tras consultar al Parlamento Europeo y al Consejo Económico y Social. La composición del Consejo de ministros varía en función de los temas que se traten, y a él asisten los ministros de los estados miembros que se encargan del área discutida (transportes, economía y finanzas, agricultura). Según los Tratados el Consejo de Ministros puede tomar las decisiones por mayoría simple, cualificada o unanimidad. En los primeros tiempos de la CE, la práctica instituida era la de que tan sólo en los asuntos de especial importancia se utilizase la unanimidad. Sin embargo, la crisis institucional del 1965-66, que concluyó con el "Compromiso de Luxemburgo" (1966), formalizó la posibilidad de veto en el caso de que un estado miembro considere "que están en juego intereses vitales para su país". Así se estableció la supremacía de cualquier estado miembro, que puede detener cualquier tipo de decisión comunitaria con tan sólo invocar el "Compromiso de Luxemburgo". De hecho éste fue una de las causas de la parálisis institucional y el Europesimismo de los 70 (la mayor parte de legislación iniciada por la Comisión se quedaba sobre la mesa del Consejo, por desacuerdo entre países), que tuvo que ser remediado con la mención explícita por Tratado de los asuntos que se tratan con el procedimiento de unanimidad para permitir el progreso en esas áreas. El Acta Única inicia esa explicitación, ampliada en Maastricht.

Consejo Europeo. Ninguno de los Tratados fundacionales menciona tampoco la existencia de reuniones de jefes de Estado y de Gobierno al máximo nivel, las llamadas cumbres o Consejos Europeos, que comenzaron a celebrarse de manera informal desde 1961, y que se instituyeron formalmente en la cumbre de París en 1974 (que obtiene reconocimiento legal hasta el Acta Única, y status de institución europea hasta Maastricht). "[La creación subrepticia de esta institución] Esto ha sido interpretado por algunos observadores como una declaración de poder de los estados miembros y una manifestación de la aproximación pluralista a la integración europea"¹. La función principal del Consejo Europeo es dictar las líneas directrices para los futuros avances comunitarios, lo que significa que, en cierto modo erosiona, la función de iniciativa legislativa originariamente atribuida a la Comisión (la veremos más adelante, al profundizar la Comisión). "El curso de la evolución institucional de la CE ha sido considerablemente diferente [se refiere al esquema de los tres poderes], reflejando el declive de la "idea europea" y el éxito de los estados nacionales -ayudado por los logros de la CE- en

¹Hitiris, T., "European Community Economics", Harvester Wheatsheaf, Hertfordshire, Segunda Edición, 1991, página 39.

la consecución de un retroceso político y económico. En estas circunstancias, la relación de poder entre la Comisión, que personifica el "ideal europeo" y el Consejo, que representa efectivamente los intereses nacionales en la CE, ha sufrido profundos cambios. La visión más temprana [la de los padres fundadores] implicaba que la Comisión sería el "motor" de la CE [por la iniciativa legislativa], mientras que el Consejo sería mucho más pasivo. En perspectiva histórica, ésta fue la situación hasta mitad de los 60, mientras que desde entonces la relación entre los dos ha estado mucho más igualada². Además, la creación de la Cooperación Política Europea (foro en el que los estados miembros intercambian sus ideas sobre política exterior con vistas a la elaboración de una posición común) fuera del contexto institucional de la CE, y exclusivamente dependiente de el Consejo, ha incrementado aún más el poder y autoridad del Consejo a expensas del de la Comisión³.

El Coreper. El Consejo es asistido en sus tareas por una Secretaría (de carácter técnico y administrativo) y varios comités. El más importante con mucha diferencia es el Comité de Representantes Permanentes o COREPER, que se reúne semanalmente en Bruselas y se encarga de preparar las reuniones del Consejo. Los delegados de cada país intercambian opiniones para identificar los puntos de conflicto y acuerdo respecto a una propuesta para transmitírselo a los miembros del Consejo y así elaborar las estrategias de negociación.

La Comisión. Los tratados fundacionales confieren a la Comisión cinco funciones principales: a. Es el guardián de la CE, y asegura que se cumplen las provisiones de los tratados y el resto de la legislación comunitaria. En caso de ser necesario, recurre al Tribunal Europeo de Justicia. b. Inicia la legislación comunitaria, redacta las medidas necesarias para su ejecución y dirige las propuestas legislativas al Parlamento Europeo. c. Actúa como mediador en el Consejo, y frecuentemente modifica sus propios borradores para que pueda alcanzarse un compromiso aceptable para todos los estados miembros. d. Negocia en nombre de la CE algunos asuntos internacionales, como por ejemplo la liberalización del comercio mundial (GATT). e. Tiene ciertos poderes en la administración de las normas Comunitarias y autonomía legislativa en algunos asuntos, como la aplicación detallada de la PAC (por ejemplo, precios indicativos, umbral, de intervención, ect, de cada año). La Comisión es la institución supranacional por excelencia, ya que ejerce sus poderes con completa independencia, y no debe seguir instrucciones de los gobiernos ni de otras instituciones o grupos en la elaboración de sus propuestas. Por lo contrario, éstas deben reflejar el

²Hennig, Stanley, "The European Community Bicephalous Political Authority: Council of Ministers Commission Relations", en Lodge, Juliet "Institutions and Policies of the European Community", Pinter, London, 1983, página 9.

³Hennig, en la misma página, Lodge (1989), página 28.

"bien común" y el "interés común" de la CE⁴. Para salvaguardar esta independencia, los gobiernos nacionales no pueden destituir a los comisario/s durante los cuatro años de su mandato, aunque en la práctica, una divergencia entre un comisario y el gobierno de su país se salda con la no renovación. Las propuestas de la Comisión representan la culminación de un extenso proceso de consulta con los representantes de los grupos de interés europeos, el Parlamento Europeo, expertos nacionales, y funcionarios y políticos expertos. Es lo que se llama la etapa de pre-decisión, en la que la Comisión actúa de broker entre los distintos intereses nacionales, institucionales y grupos de interés para producir propuestas que reflejen un alto grado de consenso, y sean, por lo tanto, aceptables para el Consejo. Antes de realizar un anteproyecto de norma comunitaria es especialmente importante consultar al COREPER. Todo este proceso previo se conoce con el nombre de "interlocking", "intermeshing" o "engrenage" (engranaje o interrelación). "Este proceso no se limita a la previa, ya que otros nuevos agentes intervienen más tarde, en la fase de ejecución (de implementación) de la legislación comunitaria. El impacto de esta interrelación ha afectado a la CE y a las administraciones nacionales, regionales y locales de manera diferente. Cada uno de los estados miembros ha desarrollado maneras diferentes de gestionar y supervisar el proceso de decisión interna sobre asuntos comunitarios, que fueron contemplados como "política exterior" en un tiempo, forman ahora parte del quehacer diario de las burocracias nacionales. Los asuntos comunitarios se han internalizado, y esta internalización ha traído como consecuencia una nueva serie de problemas (que varían desde la coordinación en áreas de competencia fronteriza, hasta la politización de los asuntos problemáticos en los más altos niveles"⁵

El Parlamento Europeo. Tiene dos funciones fundamentales. En primer lugar, el control del ejecutivo, es decir de la Comisión. El Parlamento puede hacer dimitir a la Comisión en bloque mediante una moción de censura, si ésta se aprueba por mayoría de dos tercios. Nunca se ha puesto en la práctica, ya que por lo general, las relaciones entre la Comisión y el Parlamento son bastante buenas, y existe un alto nivel de consulta y comunicación⁶. No existe derecho del Parlamento a ratificar o no la elección de la Comisión, pero ésta, voluntariamente, y desde 1984, se somete a una sesión de investidura "sui generis" en la que presenta al Parlamento su programa anual para que éste lo apruebe. La "alianza natural" entre la Comisión y el PE se ha visto incrementada con los contactos regulares sobre la futura

⁴Lodge, Juliet, "The European Community and the Challenge of the Future", Pinter, London, 1989, página 36.

⁵Wallace, Helen, "National Governments and the European Communities", PEP, London, 1973, página 45.

⁶Fichas técnicas sobre las actividades de la Comunidad Europea y el Parlamento Europeo, Es I/A/3).

agenda comunitaria. En enero de 1977, el nuevo presidente de la Comisión, Roy Jenkins, aseguró al Parlamento Europeo que la Comisión no introduciría propuestas que, a su parecer, no fuesen a contar con el apoyo mayoritario del PE. En febrero de 1986, Delors afirmó que la Comisión haría todo lo posible para sacar adelante las propuestas que el PE formulase en sus Resoluciones e Informes a "iniciativa propia"⁷. "Es difícil de calcular cuántas de las Resoluciones del Parlamento se han traducido en una acción de la Comisión. Se estima que pueden ser un 20%, pero tan sólo en algunos casos espectaculares se nota claramente que la Comisión se ha basado en las resoluciones del PE, como por ejemplo en el caso de la Comunidad Europea de la Tecnología⁸. La segunda función es la participación en el proceso legislativo. La posibilidad del Parlamento de modificar la legislación comunitaria es mínima. Tan sólo existen dos áreas en las que puede ejercer el veto:

1). Presupuesto, en el que las relaciones entre el Parlamento y el Consejo están regidas por el llamado "procedimiento de conciliación". Consiste básicamente en un procedimiento de doble lectura. El Parlamento puede modificar los gastos obligatorios, aunque estos deben ser finalmente aprobados por el Consejo, teniendo o no en cuenta las correcciones del Parlamento. Lo que sí puede hacer es modificar los gastos no obligatorios o reasignar recursos en sus diferentes partidas, y el Consejo debe tener en cuenta estas variaciones. Finalmente, tiene que dar su aprobación al presupuesto en segunda lectura, o rechazarlo en su totalidad. La competencia presupuestaria data, en un primer paso, de 1970, pero sobre todo de 1975 (DOC 89/75). Además existe un "procedimiento de concertación" entre las tres instituciones. "Este método pretende resolver el desacuerdo mediante la concesión y compromiso mutuo y así conseguir cuanto antes propuestas presupuestarias que puedan ser aceptadas por todas las partes"⁹.

2). Ampliación del ámbito comunitario, según los artículos 237 y 238 del Tratado CEE o "dictamen conforme" del PE. Para la admisión de otro estado miembro en la CE, así como para los acuerdos de asociación, el Parlamento debe emitir su dictamen conforme, o de lo contrario éstos acuerdos no pueden entrar en vigor.

Además de estas dos circunstancias, los Tratados establecen otras áreas en las cuales la consulta con el Parlamento es

⁷Lodge, *The European Community and the Challenge of the Future*, página 66.

⁸Sharp & Sherman, "European Technological Collaboration", London, RKP, página 15.

⁹Secretariat of the European Parliament, "The European Parliament, Its Powers, Brussels-Luxembourg, 1983, página 12.

obligatoria, aunque sus dictámenes no son vinculantes. Lo único que puede hacer es retrasar la adopción de una norma (ya que se le da un mes para emitir su opinión). Sin embargo, el Consejo, en cierta época, hizo caso omiso de esta facultad, lo que fue denunciado por el Parlamento al Tribunal, el cual invalidó una norma dictada por el Consejo en la cual no se respetó el procedimiento de consulta, en el "caso Isoglucosa"¹⁰. Así, el Parlamento consiguió que el Consejo fuese más receptivo a sus ideas, especialmente en el caso de legislación urgente¹¹.

La insistencia del Parlamento en la ampliación de sus competencias desde los años setenta (y, con mayor fuerza y legitimidad, desde las primeras elecciones directas --asunto en el que también hubo tensiones entre el Parlamento Europeo y el Consejo, ya que los Tratados preveían la elección directa, pero el Consejo alegaba todo tipo de dificultades técnicas para llevarlas a cabo) culminó en el Acta Única, en que se concedió al Parlamento el "procedimiento de cooperación", en que se establece un sistema de dos lecturas para determinadas áreas: artículo 7 (no discriminación), artículo 49 (realización de la libre circulación de trabajadores), artículo 54 (2) (realización de la libertad de establecimiento), artículo 56 (2), segunda frase, (coordinación de las disposiciones para los extranjeros relativas al orden público, la seguridad pública y la salud pública), artículo 57 (excepto la segunda frase del apartado 2) (reconocimiento mutuo de diplomas y acceso a las actividades no asalariadas), artículos 100A y 100B (aproximación de las legislaciones relativas al mercado interior), artículo 118A (política social), artículo 130E (Fondo Europeo de Desarrollo Regional) y artículo 130 Q (investigación y desarrollo tecnológico). Aunque el Parlamento Europeo no tiene la facultad de rechazar ninguna legislación propuesta (no hay codecisión porque no se da la posibilidad de veto), sí que puede modificar algunos de los aspectos del texto, modificaciones que deben ser recogidas por la Comisión (para la segunda lectura) y que el Consejo no puede rechazar si no es por unanimidad. "En este procedimiento de cooperación el Parlamento Europeo no dispone sino de un medio indirecto para ejercer una influencia sobre el proceso legislativo, y únicamente en la medida en que la haga suyas las enmiendas"¹².

El Tribunal Europeo de Justicia. Tiene como misión principal la aplicación, interpretación y desarrollo de la legislación comunitaria. El papel del Tribunal es asegurarse de que la interpretación y aplicación de los tratados es correcta, así como

¹⁰Caso 138/79, 139/79.

¹¹Palmer, M., "The Development of European Parliament's Institutional Role within the European Community", 1973-83, *Journal of European Integration*, No. 6, p. 187.

¹²Fichas... Es I/A/1).

la legislación que de ellos se deriva. La jurisdicción del Tribunal incluye los litigios entre estados miembros, entre estados miembros y la CE, y los litigios entre particulares y la Comunidad. Las fuentes del derecho comunitario son tres:

-A). Derecho primario: son los Tratados. El Tribunal vela por su correcta interpretación en su aplicación al resto de la normativa comunitaria, pero en no puede actuar contra ellos (es decir, no podría pronunciarse contra el opting out danés, aún en el caso de que no fuese legalmente válido, porque se supone que forma parte del Tratado de Maastricht). La interpretación se realiza conforme a unos principios ya establecidos. "Uno de los más importantes es aquel en virtud del cual los tratados comunitarios no deben interpretarse de una forma rígida, sino que deben considerarse a luz del estado de la integración y de los objetivos establecidos por los propios tratados"¹³.

-B). Derecho secundario o derecho derivado: el Tratado de Roma (artículo 189) estipula la existencia de cinco tipos de normas:

a). Regulaciones, que son obligatorias y directamente aplicables a todos los estados miembros y a aquellos que son parte de relaciones jurídicas sometidas a la legislación comunitaria (estados, particulares, empresas...) sin necesidad de que se adapte la legislación nacional, es decir invalida todo cuanto exista en un estado miembro en ese ámbito. Normalmente se refieren a asuntos muy concretos (La mayor parte de las adaptaciones anuales de precios de la PAC se realizan por regulación).

b). Directivas: son normas obligatorias en cuanto al fin que en ellas se prescribe, pero no en la manera de alcanzarlo. La forma de adecuarlas a la legislación nacional es elegida por los estados miembros. También obligan a las personas físicas y jurídicas una vez se cumple su entrada en vigor. Se emplean para la profundización de grandes políticas (por ejemplo, televisión de alta definición, liberalización del transporte aéreo, regulación de las fusiones y adquisiciones, liberalización de los movimientos de capital) y dan una fecha tope en la que los Gobiernos deben poner en práctica los objetivos establecidos.

c). Decisiones: son obligatorias para los estados miembros o las partes a las que van dirigidas, es decir, son normas que se refieren a casos individuales (ejemplo: En el caso de que un estado miembro comprase un producto en el exterior que fuera considerado como dumping, se le prohibiría su importación por medio de una decisión).

d y e). Recomendaciones y opiniones, que no tienen fuerza

¹³Comisión de las Comunidades Europeas, "Fichas técnicas sobre las actividades de la Comunidad Europea y el Parlamento Europeo", Es/ID, Bruselas 1988.

legal. Por lo tanto, se reservan para todo tipo de asuntos de escasa trascendencia económica y administrativa, como la promoción de la cultura y otros temas así valorados.

-C). Jurisprudencia ("case law"): tiene el mismo sentido que en los ámbitos estatales, pero en el caso de CE es bastante más importante que en el derecho continental, por la inexistencia de una Constitución y por la relativa juventud del derecho comunitario. El caso más relevante ha sido el llamado "Cassis Dijon". El Tribunal dictaminó que los productos legalmente vendidos en un estado miembro pueden ser legalmente vendidos en el resto. Así se terminó con la pesadilla de las regulaciones proteccionistas nacionales y se instauró el "principio del reconocimiento mutuo", (Williams, Shirley, "Democracy and Accountability in the European Community", Political Quarterly, vol. 61, n. 3, 1990, p. 300).

"En general, el derecho comunitario en las áreas a las que se refieren los tratados [regional, política comercial...], conforma un "sistema legal autónomo" de rango superior al de los estados miembros.¹⁴

¹⁴EC Commision, Civil Aviation Memorandum N° 2, Progress Towards the Development of a Community Air Transport Policy, p. 28, Brussels, 1981.

ÍNDICE BIBLIOGRÁFICO

=====

Abelson, H.P., "Scrip Processing in attitude formation and decision making. En Cognition and Social Behavior, Carroll, J.S. y Payne J.W. (comps.), New York,, L. Erlbaum, 1.976

Abendroth, Wolfgang, y Lenk, Kurt, "Introducción a la ciencia política", Anagrama, Barcelona, 1971, página 35, 39, 386-395.

Abramson, E., y otros, "Social power and commitent: a theoretical statement", American Sociological Review, 1958, 23, páginas 15-22.

Abstract, página 16, citado por Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, página 166.

Acton, Lord, "Hist. Essays", pág 504.

Adams, J. S. y Rommey, A. K., "A funcional Analysis of authority" Psychological Review, nº 66, 1.959, páginas 234-251.

Adams, John, "Works", ed. C.F Adams, Boston, 1851, página 73.

Adler, Alfred, "Social Interest: a Challenge to mankind", New York, Puntnman, 1.933, página 19.

Adler, Alfred, "Superioridad e Interés Social", Fondo de Cultura Económica, 1.968.

Adler, Alfred, "Psychiatric Aspects Regarding Individual and Social Organization", American Journal of Sociology, New York, nº42, 1.937, Páginas 773-780.

Adler, Alfred, "Understanding human nature", New York, Greenberg, 1.927.

Adorno, T.W. y cols. "The authoritarian personality", New York, 1.950.

Albert, Hans "La Naturaleza Económica de la Economía: los problemas de integración en las Ciencias Sociales", Kyklos, vol 13, 1960, páginas 1-43. Traducido por F. Prager.

Albert, Michel, "Capitalismo contra Capitalismo, Buenos Aires, Paidós, 1992.

Albin, Michel, "Notion de Structure", XX Semana de síntesis, 1957.

Alcaide Castro, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", Madrid, Estudios, Ministerio de Trabajo, 1986, página 41.

Alchian, Armen A., y Demsetz, Harold, "Production, Information Cost and Economic Organization", *American Economic Review*, 1972, páginas 777-795.

Alessi, L., "Property Rights, Transaction Costs and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory", *American Economic Review*, vol 73, nº1, 1983, págs 64-81.

Alfárez, Antonio (director), "España 1999: imágenes del futuro", Ediciones Temas de Hoy, Madrid, 1990, página 459.

Alt, James E. y Chrystal, K. Alec, "Political Economics", Berkeley, University of California Press, 1983, páginas 190, 243.

Althusser, Louis, "La revolución teórica de Marx", México, Siglo XXI, 1967.

Alvarez, J.R., "La idea de la causalidad estructural", León, Colegio Universitario, 1978.

Alvarez, Jesús Timoteo, y Victoria María de Diego Vallejo, "La prensa económica y financiera 1875-1940", y, de los mismos autores, "Restauración y Prensa de masas", Pamplona, Eunsa, 1981.

Alvarez González, María Isabel, y Martínez Pellégrini, Sárach, "Los ciclos económicos y políticos en la integración europea", mimeo, Universidad Autónoma de Madrid, 1993, página 7

Alvira, Rafael, "La noción de finalidad", Eunsa, Pamplona, 1978, página 126.

Allais, Maurice, "Fondements d'une théorie positive des choix comportant un risque", 1955, página 31.

Allan, Alfred, "Property, Power, and Public Choice: An Inquiry into Law and Economics", Praeger Publishers, New York, 1987, página 10.

Alloy, L. y Tabachnik, N., "Assessment of Covariation by Humans and Animals: The Joint influence of Prior Expectations and Current Situational Information. *Psychological Review* nº91, 1984, páginas 112-149.

Alloy, L. y Seligman, M.E.P., "On the Cognitive Component of learned helplessness and depression, New York, Accademic Press, 1979.

Allport, Gordon W., "Personality: a Psychological interpretation". Holt, Rinehart, Winston, 1.961.

Amo, Javier del, "El poder y sus emanaciones", diario EL PAIS, 30.5.91, página 18.

Angell, Norman (1010), "The Great Illusion: A Study of the Relation of Military Power to National Advantage", New York, Putnan, 1913.

- Anisi, David, "Jerarquía, Mercado, Valores", Madrid, Alianza, 1992, páginas 11-14, 33.
- Aparicio, J.J., "Con D. A. Norman", Estudios de Psicología, nº 1, 1980.
- Appleby, Joyce, "Economic Thought and Ideology in the Seventeenth-Century England", Princeton, Princeton University Press, 1978, págs. 14-15, citado en Gilpin.
- Arendt, Hannah, "Sobre la violencia", México, Mortiz, 1974, páginas 44 a 51.
- Arendt, Hannah, "Vita activa", Stuttgart, 1960, página 293, y Habermas, Jürgen, "Teoría y praxis: Estudios de filosofía social", Tecnos, 1987, Madrid, página 66.
- Arent, Hannah, "The Origins of Totalitarianism", 2ª ed., New York, Meridiam, 1958.
- Aristóteles, "Política", libro I, capítulo I.
- Aristóteles, "Metafísica", libros V y IX, y "Política", Instituto de Estudios Políticos, Madrid, 1970.
- Aristóteles, "Política", III.
- Aron, Raymond, "Politics and History", Nueva Brunswick, Transaction Books, 1984, y "On War", Nueva York, W.W. Norton, 1968.
- Aron, Raymond, "The Leninist Myth of Imperialism", Partisan Review 18, páginas 646-662.
- Aron, Raymond, "The Century of Total War", Londres, Verschoyle, 1954, y "Las etapas del pensamiento sociológico", Buenos Aires, Siglo Veinte, 1970.
- Arrighi, Giovanni, "The Geometry of imperialisms", New Left Books, 1978, páginas 102-108 y 139.
- Arrow, Kenneth J., "Economic theory and the hypothesis of rationality", en New Palgrave, página 69-72.
- Arrow, Kenneth J., "An extension of the basic theorems of classical welfare economics", en "Proceedings of the Second Berkeley Symposium on Mathematical Statistics and Probability", Berkeley, University of California Press, 1951.
- Ashley, Richard K., "The Poverty of Neorealism", Internal Organization, vol 38, nº 2, página 243.
- Astor, Viscount y Rowntree, B.S., "British Agriculture", Londres, Longmans & Co., 1938.
- Atienza Hernández, Ignacio, "Imagen y representación del poder:

los patronos y la formación de clientelas", en Pastor, Reynba (Comp.), "Relaciones de poder, de producción y parentesco en la edad media y moderna", Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid 1990, página 435.

Atkinson, J.W. y Litwin, G.H., "Achievement Motive and Test Anxiety conceived as Motive to Approach Success and Motive to Avoid Failure", Journal of Abnormal and Social Psychology, 60, 1960, página 53.

Bacon, "Novum Organum" (1620).

Bachrach, P. y Baratz, M.S., "Two faces of Power", The American Political Science Review, 1962, 56, páginas 947-952.

Bakunin, Miguel, "Obras completas", La Protesta, Buenos Aires, 1924-29, 5 volúmenes; "Dios y el Estado", Revista Socialista, Madrid, 121 páginas; "Federalismo y socialismo", Sopena, Barcelona, 1905.

Balandier, Georges, "El desorden: la teoría del caos y las ciencias sociales", Barcelona, Gedisa, 1990, páginas 12,87-112.

Balandier, Georges, "Antropología política", Barcelona, Península, 1976, traducción de la edición de 1967, publicada en París; "Le Détour, pouvoir et modernité", París, Fayard, 1985;

Balassa, Bela, "The Theory of Economic Integration", Allen & Unwin, 1962.

Baldus, Helbert, "Bastian, Adolf", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, página 710.

Baldwin, Richard, "The Growth effects of 1992", Economic Policy, volumen 9.

Baldwin, Richard, y Krugman, Paul, "Market access and international competition", R.C. Fenster (eds), "Empirical methods in international trade", MIT Press, 1987.

Banton, M. "Political Systems and the Distribution of Power", London, Tavistock, 1965.

Bañón, Rafael y Thomas M. Baker, "Armed forces and society in Spain. Past and Present", Nueva York, Columbia University Press, 1988.

Baran, Paul A., y Sweezy, Paul M., "Monopoly: An Essay on the American Economic and Social Order", New York, Monthly Review Press, 1966, páginas 256-279.

Baran, Paul A., y Sweezy, Paul M., "The Theory of Capitalist Development: Principles of Marxian Political Economy" (1942), New York, Monthly Review Press, 1956.

Barber, Bernard, "Social Stratification", Nueva York, 1957.

Barberá, Salvador, "Algunos modelos de comportamiento racional en economía", en Marimón, Ramón, y Casalmiglia, Xavier (directores), "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, páginas 211-230.

Barberá, Salvador, "El papel del Estado en la asignación de recursos", en obra colectiva, "El sector público en las economías de mercado, Espasa-Calpe, páginas 139-161.

Bardavío, Joaquín, "La estructura del poder en España", Madrid, Ibérico-Europea de Ediciones, 1969.

Bariith, Loren, "The Servants of Power", Westport, Greenwood Press, 1974.

Barnes, Barry, "La naturaleza del poder", Barcelona, Ediciones Pomares-Corredor, 1990.

Barnes, Barry, "Kuhn, T.S. y las ciencias sociales", México, Fondo de Cultura Económica, 1986.

Barre, Raymond, "Notes sur le rôle de la presse aux diverses étapes de la croissance économique", Prensa y convivencia internacional, Instituto de Ciencias Sociales, Barcelona, 1964.

Barry, Bryan, "Power and Political Theories: Some European Perspectives".

Barth, R.T. and I. Vertinsky, "The effect of Goal Orientation and Information Environment of Research Performance: A Field Study", Organizational Behavior and Human Performance, vol. 13, págs 110-132, 1975.

Bauer, Otto (1907), "Die Nationalitätenfrage und die Sozialdemokratie", 2 vols, Viena, Wiener Volksbuchhandlung, 1924.

Bauer, Peter, "Marketing boards", en New-Palgrave of Economics, páginas 329-331.

Baumol, William J., Panzar, John C., y Willig, Robert D., "Contestable Markets and the Theory of Industry Structure", New York, Harcourt Brace Javanovich, 1982.

Beltrán, Miguel, "Estratificación y clases sociales", Madrid, "Igualdad", número 4, 1992, páginas 6-7.

Beltrán, Miguel, "La élite burocrática española", Barcelona, Ariel.

Beltrán, Lucas, "Historia de las doctrinas económicas, Teide, Barcelona, 1989.

Bell, Daniel, "El advenimiento de la sociedad post-industrial", Madrid, Alianza, 1976,

Bell, Daniel, Conferencia en la Congreso Nacional de Economía

celebrado en La Coruña, 1988.

Bendix, Reinhard, y Lipset, Seymour Martin, "Class, Status and Power", Nueva York, 1953.

Benito, Angel, "La socialización del poder de informar", Madrid, Pirámide, 1978, páginas 56-66.

Benn y Peters, "Social Principles and the Democratic State", Londres 1959.

Bentham, Jeremy, "Introducción a los principios de moral y legislación", en "Manual de economía política", en "Escritos económicos", México, Fondo de Cultura Económica, 1965, página 17.

Bentham, Jeremy, "Manual de economía política", en "Escritos económicos", México, Fondo de Cultura Económica, 1965.

Berckley, Bishop, "A treatise Concerning the Principles of Human Knowledge" Sections 25-29, 69. Citado en "International Dictionary of Social Sciences, página 58.

Berelson, Bernard, y Steiner, Gary A., "Human Behavior: An Inventory of Scientific Findings", Nueva York, Harcourt, Brace and World, 1964, página 574.

Berger, Peter y Luckmann, Thomas, "La construcción social de la realidad", Buenos Aires, Amorrortu Editores.

Berger, Suzanne, "La organización de los grupos de interés en Europa Occidental, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1988.

Berle, Adolf y Means, Gardiner C., "The Modern Corporation and Private Property", New York, Harcourt, Brace World, 1968, copyright by McMillan Co., 1932.

Berle, Adolf, "Power in without Property", Nueva York, Harcourt and Brace, 1959.

Berle, Adolf, "The Twentieth-Century Capitalist Revolution, Harcourt, Brace & World, 1957.

Berle, Adolf, "Poder sin Propiedad", Harcourt, Brace & World, 1959.

Bermang, Joel, "Pescando Barracudas: Pragmática de la Terapia Sistémica Breve, Barcelona, Paidós, 1.986, páginas 6 y 10-50.

Bhagwati, Jagdish, en "La unión económica y monetaria de Europa en una perspectiva liberal", Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2, 1991, página 200-202.

Bierstedt, R., "The Social order", New York, Mc Graw-Hill, 1957.

Bierstedt, R., "An analysis of Social Power", American

Sociological Review, en 1950, 15, 730-738.

Bilimovic, A., "Der Preis bei beiderseitigem monopol", Weltwirtschaftliches Archiv, 1943, volumen 57, número 2, página 317.

Blanco Ande, J., "Teoría del Poder", Madrid, Pirámide, 1977.

Blau, Peter M., "Exchange and Power in Social Life", Nueva York, John Wiley & Sons, 1964, páginas 9-11, 171-179.

Blau, Peter M., "The Dynamics of Bureaucracy", University of Chicago Press, Chicago, 1963.

Blaug, Mark, "Economic Imperialism Re-visited", Yale Review 50: 335-349, 1961.

Blaug, Mark., "The Methodology of Economics", Cambridge, Cambridge University Press, 1980, página 138.

Block, Fred, "Revising State Theory", Essays in Politics and Postindustrialism", Philadelphia, Temple University Press, 1987, página 10,28.

Bochenski, J..M., "¿Qué es la autoridad?", Barcelona, Herder, Biblioteca de Filosofía, 1989, páginas 34-40.

Böehm-Bawerk, en Gesammelte Schiften, 1924, página 100.

Böhm-Bawerk, Eugen von, "Capital e interés", México, Fondo de Cultura Económica, 1947.

Böhm-Bawerk, Eugen, "Macht oder ökonomisches Gesetz?", traducido como "Control or Economic Law?", Libertarian Press, 1962.

Bonald, "Legislación primitiva", libro II.

Boulding, Kenneth E., "Conflict and Defense", Harper, Nueva York, 1962, citado por Gordon Tullock en "Se busca: nuevas teorías de elección pública", en "La teoría de la elección social: aportaciones recientes", Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2, 1987, página 24.

Boulding, Kenneth E., "Three Faces of Power", Sage Publications, Newbury Park, 1991, páginas 11,15-17,9,20,24.

Bowley, A.L., "Bilateral monopoly", Economic Journal, volumen 38, número 152, 1928 página 569.

Bragwati, Jagdish, en "La unión económica y monetaria de Europa en una perspectiva liberal", Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2, 1991, página 204.

Brailsford, Henry (1914), "The War Steel and Gold: A Study of the Armed Peace", London, Bell, 1917.

- Braudel, Fernand, "La dinámica del capitalismo", Madrid, Alianza, 1985, páginas 77-78 y 113-114.
- Braverman, Harry, "Labor and Monopoly Capitalism", Nueva York, 1974.
- Brecher, R., y Bragwati, J., "Foreign Ownership and the Theory of Trade and Welfare", Journal of Political Economy, 89 (3), 1981, páginas 497-512.
- Brunner, Guido, "El poder y la Unión", Espasa Calpe, Madrid, 1988.
- Brus, W., "Market socialism", New Palgraves, páginas 337 a 342.
- Bukharin, Nikolai I. (1918), "Imperialism and World Economy", New York: International Publishers, publicado inicialmente en ruso.
- Bunge, Mario, "Economía y filosofía", Madrid, Tecnos, 1982, páginas 95 y siguientes.
- Burckhardt, Jakob, "Force and Freedom", Nueva York, 1953, por ejemplo, página 102.
- Burckhardt, J., "Reflexiones sobre la historia universal", México, 1943, página 183, citado por González Cardedal, Olegario, "El poder y la conciencia", Madrid, Espasa-Calpe, 1984, página 33.
- Burham, J., "The Managerial Revolution", Nueva York, Day, 1941.
- Burke, Edmund, 1770 "Reflections on the Revolution in France", Chicago: Regnery, 1955.
- Burke, Edmund, "Thoughts on the Causes of Our Present Discontents", en Works, II, pág 307.
- Bustamente, Enrique, "Los amos de la prensa", Madrid,
- Butt, Philip, "Policy-Making and Pressure Groups in the European Community", in Lodge, Juliet, "Institutions and Policies of the European Community", London, Pinter Publishers, 1983, página 24.
- Butt, Philip, "Pressure Groups in the European Community and Informal Institutional Arrangements", in Beuter, R. & Tsakaloyannis, Panos, (eds) "Experiences in Regional Cooperation", EIPA, Maastricht, 1987, página 76,82-83.
- Cacho, Jesús, "Asalto al poder", "Duelo de titanes", "Pedro Toledo, el desafío" y "La estafa", publicados por la editortial Temas de Hoy entre 1988 y 1992, el último con Casimiro García Abadillo.
- Cairncross, Alexander, "Home and Foreign Investment, 1870-1913", Cambridge Univ. Press, 1953.
- Callahan, William J., "Iglesia, poder y sociedad en España 1750-

1874", Nerea, 1989.

Camps, Miriam, "Britain and the European Community 1955-1963", Oxford, Oxford University Press, 1964; y Monnet, Jean, "Mémoires", Paris, Arthème Fayard, 1976.

Canetti, Elias, "Masa y poder", Alianza, Madrid-Muchnik.

Carlyle, R.W y A.J., "A History of Political Mediaval Theory in the West", Londres, tomo I, páginas 89 a 98.

Cartwright, D. y Zander, A (Comps.) "Group dynamics: research and Therory" (2ªed.), Evanson, III: Row, Peterson, 1.960.

Cartwright, D., "Influence, Leadership, Control", paginas 1-47 en March, James G., "Handbook of Organizations", Rand McNally, Chicago.

Cartwright, D., "Studies in Social Power", Research Center for Group Dynamics, Publicación número 6, Ann Arbor, University of Michigan Press, páginas 185-186.

Casalmiglia, Xavier, "Racionalidad individual y mecanismos de acción colectiva, en "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, páginas 171-172,179.

Caso 138/79, 139/79.

Cassinelli, C. W., "Political Authority: Its exercise and Possesion", en "Western Political Quarterly" volumen 14, Septiembre 1961, páginas 635-646.

Castel, Robert, "L'ordre psychiatrique", Les Editions de Minuit, Paris, 1976, y "The Psychiatric Society", Columbia University Press, New York, 1982.

Castells, Manuel, "Movimientos sociales urbanos", 1983, y "La cuestión urbana", 1977, Madrid, Siglo XXI.

Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, páginas 8 y 9.

Catherwood, Informe, "Las consecuencias institucionales del coste de la no Europa", Parlamento Europe, abril de 1988..

Catlin, George E. G., "The Science and Method od Politics", Knopf, New York, 1927, y "A Study od the Principles of Politics: Being an Essay Towards Political Rationalization", Knopf, New York, 1930.

Cattell, R.B. "Personality and motivation structure and measurement", Yonkers on-Hudson, New York, World Book Cpmpany, 1.957, páginas 59-61,78,83,95.

Cavero, José, "Poderes fácticos en la democracia", Madrid, Espasa Calpe, 1990.

Cecchini, Paolo, "Europa 1992: Una apuesta de futuro", Madrid, Alianza, presentación del resumen y conclusiones del informe "Los costes de la no-Europa", encargado a un grupo de expertos por la Comisión de las Comunidades Europeas y publicado en mayo de 1988.

Clark, "Economic Institutions and Human Welfare", Knopf, 1957, página 228.

Clark, George, "War and Society in the Seventeenth Century", Cambridge, Cambridge University Press, 1958, página 39, a su vez citado en Gilpin.

Clarke, Simon, "Keynesianism, Monetarism, and the Crisis of the State", Brighton: Wheatsheaf, 1988.

Clastres, P., "La sociedad contra el Estado", Barcelona, Monte Avila, 1978.

Claval, P., "Espace et pouvoir", París, P.U.F, 1978.

Clastres, P., "Echange et pouvoir", L'homme, 1962. El mismo autor publicó después "La sociedad contra el Estado", Barcelona, Monte Avila, 1978.

Clegg, St., "Power, rule and domination", Londres, Routledge and Kegan Paul, 1975.

Coase, Ronald H., "The Nature of the Firm", Economica, 1937, 4, páginas 386-405.

Coase, Ronald, "The problem of social cost", Journal of Law and Economics, 3, 1-44, 1960.

Cohen, P.S., "Rational Conduct and Social Life", dentro de la obra "Rationality and Social Sciences", London, Rotledge and Kegan Paul, 1976, págs 132-154, y Johnson-Laird, P.N, "Thinking as a Skill", Quarterly Journal of Experimental Psychology, vol. 34A, 1982, pags 1-29.

Cohen, Benjamin J., "¿En interés de quién?", Noriega Editores, México, Limusa, 1990.

Coll-Vinent, Robert, "Información y poder: El futuro de las bases de datos documentales", Herder, 1988.

Coll-Vinent, Roberto, "La creación de un líder", Dopesa, 1975.

Comin, Francisco, "Hacienda y economía en la España contemporánea 1800-1936", Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 1981.

Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, "Política industrial europea para los años 1990", Boletín de las Comunidades Europeas, Suplemento 3/1991, p. 5.

Comisión de las Comunidades Europeas, "Fichas técnicas sobre las

actividades de la Comunidad Europea y el Parlamento Europeo", Es/ID, Bruselas 1988.

Commons, John R., "Institutional Economics", Madison, University of Wisconsin Press, 1934; y "The Economics of Collective Action", Madison, University of Wisconsin Press, 1970.

Commons, John R., "Legal Foundations of Capitalism", Madison, University of Wisconsin Press, 1959, pág. 123

Comte, Auguste, "Discurso sobre el espíritu positivo. Orden y progreso", Madrid, Revista de Occidente.

Comte, Auguste, "Sistema de política positiva", Madrid, 1912, páginas 39, 42, 122.

Condliffe, JB, "The Commerce of Nations", New York, W. W. Norton, 1950, página 301.

Conferencia sobre "El desafío industrial europeo", organizada en Madrid el 28 de enero de 1993 por LA GACETA DE LOS NEGOCIOS.

Conflicto: "Conflicto y poder en las organizaciones", Estudios, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1986.

Conflicto: "Conflict and Defense", Harper, Nueva York, 1962, citado por Gordon Tullock en "Se busca: nuevas teorías de elección pública", en "La teoría de la elección social: aportaciones recientes", Revista del Instituto de Estudios Económicos, número 2, 1987, página 24.

Constant, Benjamín, "Cours de Politique constitutionnelle", Laboulaye, Paris, 1872, título II, página 9.

Cooper, Richard, "Economic Interdependence and Coordination of Economic Policies" in Jones, Roland & Kenen, Peter (eds), "Handbook of International Economics", Amsterdam:North Holland, vol 2, 1985, chapter 23, página 116, citado en Gilpin.

Cooper, C.A. y Massell, B.F, "A New Look at Customs Union Theory", Economic Journal, 75 (300), 1965, páginas 742-747, y "Toward a General Theory of Customs Union for Developing Countries", Journal of Political Economy 73 (5), 1965, páginas 461-476.

Cordón, Faustino, en sendos artículos publicados por el diario EL PAIS los días 17 y 18 de mayo de 1990. la referencia está tomada del segundo, titulado "El poder y la búsqueda de la verdad".

Correspondence, II, carta 1123, citado por Ekelund J.R., Robert B, y Hébert, Robert, "Historia de la teoría económica y de su método", Madrid, McGraw-Hill, 1991, página 467.

Costas Comesaña, Anton, "El cambio en el pensamiento económico español. Su influencia en la política", memoria de proyecto de

investigación, mimeo, febrero de 1989.

Cournot, citado en Cooper, "Economic Interdependence and de Coordination of Economic Policies, in Jones, Roland & Kenen, Peter (eds), "Handbook of International Economics", Amsterdam, North Holland, vol. 2, chapter 23, página 1199.

Crompton, Rosemary, y Gubbay, Jon, "Economy and Class Structure", Nueva York, 1978.

Crouch, Colin, y Alessandro Pizzorro, "El resurgimiento del conflicto de clases en Europa Occidental a partir de 1968", Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987.

Crouch, Robert L., "Human Behavior: An Economic Approach", North Scituate, Mass, Duxbury Press, 1979, página 24).

Cuenca Toribio, José Manuel, y Miranda, Soledad, "Homenaje al profesor Sampedro", Fundación Banco Exterior, Madrid, 1987, página 117.

Cuñado Ausín, Gregorio en "Aproximación sistémica al análisis del gasto público y su control", pág 66.

Chacón Jiménez, Francisco, y Hernández Franco, Juan (Eds.), "Poder, familia y consanguinidad en la España del antiguo régimen", Barcelona, Anthropos, 1992, 255 páginas.

Chamberlin, Edward H., citado por Samuelson, Paul A., y Nordhaus, William D., "Economía", Madrid, McGraw-Hill, 13ª edición, 1990, página 702.

Chamberlin, Edward H., "Teoría de la competencia monopólica", México, 2ª edición, Fondo de Cultura Económica, 1956.

Champion, Dean J., "The Sociology of Organization", MacGraw-Hill, New York, 1975, páginas 147 y siguientes.

Champlin, John R., "Power", New York, Atherton, 1971. El mismo autor había publicado un año antes "On the Study of Power", Polirics and Society", 1970, 1, pp. 91-111.

Chatham House-PEP European Series, número 9 (marzo de 1969, citado por Stuart Holland, página 18.

Cheng, Joseph L.C., "Managing Coordination to Enhance Research Performance: An Organizational Approach", en "Strategic Management of Industrial R&D", Lexington Mass, D.C. Heath, 1984, pág. 12, 161.

Chonsky, Noam, "El poder y la ideología", Madrid, Visor, 1988, páginas 12, 17 y 18.

Chonsky, Noam, "Superpotencias en colisión", Editorial Debate, Madrid, 1985.

- Chonsky, Noam, "El lenguaje y los problemas del conocimiento", Visor, Madrid, 1988.
- Chonsky, Noam, "La nueva guerra fría", Crítica, 1982, Madrid; "American Power and The New Mandarins", 1969.
- Christie, R. y Jahoda, M., "Studies in the scope and method of <The authoritarian personality>", New York, 1.954.
- Daalder, Hans, "Imperialismo", Enciclopedia de las Ciencias Sociales, 1968, vol 5, página 635.
- Daft, Richard L., and MacIntosh, Norman B, "A Tentative Exploration Into the Amount and Equivocality of Information Processing in Organizational Wokr Units", Administrative Science Quarterly, volumen 26, 1981, páginas 207-224.
- Dahl, Robert A., "Who Governs?", New Haven, Yale University Press, 1961. El mismo autor había publicado en 1957 "The concep of Power", Behavioral Science, 1957, 2, pp. 201-215. Entre sus libros luego traducidos al castellano figuran "Análisis político moderno", Barcelona, Ed. Fontanella, 1976.
- Dahl, Robert A., "The Concep of Power", Behavioral Science, 2, página 202, 1957.
- Dahl, Robert A., "El poder", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, volumen 8, páginas 294,300-301.
- Dahrendorf, Ralf, "Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial", Madrid, Rialp, 1959.
- Dahrendorf, Ralf, EL PAIS semanal, 3.1.93, pág 24.
- Davenant, Charles, publicó el año 1779 en Vitoria "Del uso de la aritmética política en el comercio y rentas", en "Recreación política", 2 volúmenes, I, páginas 1-24, Tomás de Robles y Navarro.
- Davidoff, Linda, "Introducción a la Psicología", Madrid, McGraw-Hill, 1.989, página 331.
- Davies, J.C., "Towards a theory of revolution", American Sociological Review, 27, 1962.
- De Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twwntieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 260 y siguientes.
- De Miguel, Amando, y Linz, Juan, "Características estrcuturales de las empresas españolas: tecnificación y burocracia", en "Racionalización", Madrid, Revista del Instituto Nacional de Racionalización del Trabajo, números 1 a 4.

- De Stefano, R., "Il problema del potere", Giuffrè, Milano, 1962, páginas 135 y siguientes.
- De Miguel, Amando, "Sociología del franquismo", Madrid, Euros, 1978.
- De la Dehesa, Guillermo, "Las consecuencias regionales de la unión del mercado europeo", mimeo, 1992, páginas 1,12.
- De Miguel, Amando, "El poder de la palabra: Lectura sociológica de los intelectuales en Estados Unidos", Madrid, Tecnos.
- De Esteban, Jorge, "El miedo y el poder", Diario 16, 12 del XII de 1992.
- De Ugarte, Salomé C. y otros, "Tratado de la Unión Europea", Madrid, MacGraw Hill, 1993.
- Debreu, Gerald, "Theory of Value", Cowles Foundation Monograph, número 17, Nueva Yor, Wiley, 1959.
- Demsetz, Harold, "La competencia. Aspectos económicos, jurídicos y políticos", Madrid, Alianza, 1986, páginas 14,15,16,24,32.
- Demsetz, Harold, "Two Systems of Belief about Monopoly", en H.J.
- Deutsch, Karl, "Political Community and the North Atlantic Area", Princeton Univ. Press, 1957. Princeton Univ. Press, 1957.
- Díaz, José Luis, y González, Vicente, "Gran enciclopedia de frases célebres", Madrid, Ediciones Giner, 1967, tomo 2, página 1.294.
- Diccionario de Economía, Madrid, Planeta, Tomo 5, página 41,306,476.
- Diccionario de la Lengua Española, Madrid, Real Academia de la Lengua, 1970, página 728,754.
- Dicey, A.V. "Lectures on the Relations Between Law and Public Opinion in England", Londres: MacMillan, 2ª edición, 1926, p.1.
- Dobb, Maurice H., "Economía, política y capitalismo", México, Fondo de Cultura Económica, 1974.
- Doncelot, Jacques, "The Policing of Families", Hutchinson, London, 1980, y "L'Invention du Social", Fayard, Paris, 1984.
- Dornbusch, Rudiger, "La macroeconomía de una economía abierta", Antoni Bosch, Barcelona, 1981.
- Downs, Anthony, "Anathomic Theory of Democracy", New York, Harper, 1957.

- Drucker, Peter F., "Mi vida y mi tiempo", Ciencias de la Dirección, Madrid, 1992, página 149-153, 286.
- Drucker, Peter F., "Las nuevas realidades", Edhasa, Barcelona, 1989.
- Duguit, León, "Traité de Droit constitutionnel", París, 1921, páginas 518-519.
- Dumont, L., "Homo hierarchicus", París, Gallimard, 1966.
- Durkheim, Emile, "El socialismo", Buenos Aires, Schapire, 1970, página 91.
- Durkheim, Emile, "El suicidio", Buenos Aires, Schapire, 1965.
- Durkheim, Emile, "Educación y sociología", Buenos Aires, Schapire, 1970, página 49.
- Durkheim, Emile, "La educación moral", Buenos Aires, Schapire, 1970, página 3.
- Durkheim, Emile, "The elementary forms of religious life", Londres, George Allen and Unwin, 1964, página 255.
- Duverger, Maurice, "Derecho constitucional", "Los partidos políticos" y "La liebre liberal y la tortuga europea", entre otras.
- "Poder, en Enciclopedia de Economía, Planeta... pág 475.
- Easton, D., "The political system", Knopf, New York, 1953.
- "Political Anthropology", in Segel, B.J (Ed), Biennial Review of Anthropology, Stanford University Press, Palo Alto, 1959.
- Easton, D., "Varieties of Political Theory", Englewood Cliffs, Prentice-Hall, 1966.
- EC Commission, "First Report on Competition Policy", Brussels-Luxembourg, 1973, página. 11.
- EC Commission, Report of the, "The Competitiveness of European Industry", Brussels 1981.
- EC Commission, Civil Aviation Memorandum Nº 2, Progress Towards the Development of a Community Air Transport Policy, p. 28, Brussels, 1981.
- Edgeworth, F.Y., "Mathematical Psychics", Kelley, 1881, página 46.
- Ehrmann, Henry W., "Grupos de presión", en Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Madrid, Tomo 5, Aguilar, 1.975, páginas 241.

Eibl-Eibesfeldt, I., "Ethology", New York, 1.970. Citado Por Davidoff, Linda "Introducción a la Psicología", Madrid, McGraw-Hill, 1.989, páginas 101-102.

Eisenstadt, Shmuel N., "Instituciones sociales", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Mcmillan, páginas 85-94.

Eisenstadt, Shmuel N., "The Political Systems of Empires", Nueva York, Free Press, 1963.

Ekelund, J.R., Robert B, y Hébert, Robert, "Historia de la teoría económica y de su método", Madrid, McGraw-Hill, 1991, páginas 43-75, 136, 475, 500, 632-635.

El "White Paper on Employment Policy", Cmd. 6527, Londres, HMSO, 1944, fue denominado por Alan Booth "La revolución keynesiana en la política económica". Ver Economic History Review, 36 (1), 1983, páginas 103-23.

El-Agraa, Ali M., "Economics of the European Community", Philip Alan, Herfortshire, 1990, páginas 30, 100-102.

Emerson, Richard M., "Power-dependence Relations", American Sociological Review, 1.962. Citado en Secord, Paul F. y Backman Carl W. "Psicología Social", Madrid, McGraw-Hill, 1.976, p. 253.

Emerson, Richard M., "Power-Dependence Relations", American Sociological Review, vol. 27, 1962, página 31-41.

En "La naturaleza del poder", página 37.

En "Valor, acumulación y crisis: ensayos de economía política", Tercer Mundo Editores Bogotá, 1990, página 31.

Enciclopedia: "Gran enciclopedia", Ediciones Giner, Madrid, 19867, página 1.290.

Engels, Friedrich, "Obras escogidas", Buenos Aires, Editorial Cartago, 1957.

ESC, "Community Advisory Committes for the Representation of Socio-Economic Interests, Farnborough, Gower, 1980, página 7.

Etapé, Fabián, "La reforma Mon-Santillán", Instituto de Estudios Fiscales.

Esteban, Joan María, "Acerca de la confianza en el dinero", en Marimón, Ramón y Casalmiglia, Xavier, "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1991, página 45-57, 55.

Etzioni, Amitai, "The dialectics of supranational unification", en la antología "International Political Communities", Anchor, 1964.

Etzioni, Amitai, "The moral dimensión: toward a new economics", New York, Macmillan Free Press, 1988, páginas 178-180, 185-

186,189,194-217,218,220.

Etzioni, Amitai, "A comparative analysis of complex Organizations", New York, Free Press, 1961; "The Active Society", New York, Free Press, 1968; "Capital Corruption", New York, Harcourt Brace Javanovich, 1984.

Eucken, Walter, "Kapitaltheoretische Untersuchungen", 1934.

Europe Documents, "Economic and Monetary Union: Basic Document of the European Commission for the Intergovernmental Conference", Nº 1650/1651, 27.9.90, página 6.

Eysenck, H.J. "Human Typology, Higher nervous activity, and factor analysis", en Biological bases of individual behavior, Londres, Academic Press, 1.972.

Fama, Eugene F., "Agency Problems and the Theory of the Firm", Journal of Policital Economy 88, 1980, páginas 288-305.

Farr, R.M. y Moscovici, S. (comps.) "Social Representations", Cambridge y New York, University Press, 1.984.

Farris, G.F, "Informal Organizations in Research and Development.", Institutute of Management Sciences and Operations Research Society of America, New York, 1978.

Feis, Herbert (1930), "Europe, the World?s Banker", 1980-1914, New York, Kelley, 1961.

Feito, en "la visión de Julio Segura sobre la competencia, la asignación de recursos y la distribución de la renta en economías capitalistas", Revista de Economía, Madrid, primer semestre de 1991.

Fernández Ríos, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", Madrid, mimeo, Universidad Autónoma de Madrid.

Fernández Navarrete, Donato, "Aproximación al estudio de la política de regulación de precios agrarios: el caso de las Comunidades Europeas," Tesis Doctoral, 1978, Universidad Autónoma de Madrid.

Fernández Navarrete, Donato, "Capitalistas de nuestro tiempo", mimeo.

Ferrarotti, Franco, Introducción a "La sociología del potere", Laterza, Bari, 1972.

Ferrater Mora, José, "Diccionario de Filosofía", Madrid, Alianza, 1990, en los términos o entradas sobre racionalidad, racionalismo, razón y tipos de razón, páginas 2.757-88.

Ferrater Mora, José, "Cuatro visiones de la historia universal",

Alianza-Club Internacional del Libro, Madrid, 1982.

Ferrero, Guglielmo, "El Poder, Los Genios invisibles de la Ciudad", Tecnos, 1991, página 268,282.

Fichas técnicas sobre las actividades de la Comunidad Europea y el Parlamento Europeo, Es I/A/3).

Fichas... Es I/A/1).

Fichte publicó en 1800 el "Estado comercial cerrado".

Fidalgo, Luis, y García-Abadillo, Casimiro, "La rebelión de los Albertos" y "Alicia Koplowitz, a solas con el poder", Temas de Hoy.

Foesa, "Informe", capítulo censurado sobre los grupos de poder en España.

Foucault, Michel, "La naissance de la clinique!", Paris: Presses Universitaires de France, 1963.

Foucault, Michel, "Les mots et les choses", Paris: Gallimard, 1966.

Foucault, Michel, Curso del 7 de enero de 1976, en "Microfísica del poder", Las ediciones de La Piqueta, Madrid, 1979.

Foucault, Michel, "Surveiller et punir: naissance de la prison", Gallimard, Paris, 1975, e "Histoire de la sexualité, I. La volonté de savoir", 1976, traducida al castellano en "Historia de la sexualidad. I: La voluntad de saber", Madrid, Siglo XXI de España, 1978.

Foucault, Michel, "Microfísica del poder", La Piqueta, Madrid. 1978, Varela y Alvarez-Uría (tr.).

Foucault, Michel, "Folie et déraison; histoire de la folie à l'âge classique", Paris, Plon, 1961.

Fraile Balbín, Pedro, "Industrialización y grupos de presión. La economía política de la protección en España 1900-1950", Alianza Universidad, Madrid, 1991.

French, J.R.P y Raven, B., "The bases of social power", Ann Arbor, Institute for Social Research, University of Michigan, 1959, páginas 73-74.

Freud, Sigmund, "New Introductory lectures on Psychoanalysis". In J. Strachey. Standard Edition (vol. 22). London, Hogarth, 1.964. (Obra original publicada en 1.933).

Freud, Sigmund, "Science and Psychoanalysis". Vol XX. New York. Grune Stratton, 1.965.

Freud, Sigmund, "Moisés y el monoteísmo", en Obras Completas.

Friedman, Milton, "Essays in Positive Economics", Chicago, University of Chicago Press, 1953.

Friedman, Milton, "Tyranny of the Status Quo", páginas 37-38.

Friedman, Milton y Rose D., "La Marea de los Asuntos Humanos", Perspectivas Económicas, 1989-1.

Friedman, David, "The Machinery of Freedom", Illinois, Open Court, 1989.

Friedman, John, "A General Theory of Polarized Development", in Hensen, Niles (ed) "Growth Centers in Regional Economic Development", New York, Free Press, 1972).

Fromm, Erich, "Miedo a la libertad", Buenos Aires, Paidós, página 74.

Fuchs, Victor R., "The Economics of Health in a Post-Industrial Society", Public Interest, 1979, páginas 19, 13.

Fudenberg, D., y Maskin, E., "Evolution and cooperation in noisy repeated games", American Economic Review, Papers and Proceedings, número 2, 1990, páginas 274-9.

Fuentes Quintana, Enrique, "Hacienda Pública", página 269.

Fukuyma, "El fin de la historia y el último hombre", Barcelona, Planeta, 1992, página 82.

Fundación Banco Exterior, Madrid, 1987, página 7.

Furdson, Edward, "The European Defence Community: A History", London, MacMillan, 1980.

Galbraith, John Kenneth, "La era de la incertidumbre", Barcelona, Plaza & Janés, 1981.

Galbraith, John Kenneth, "La cultura de la satisfacción", Ariel, Barcelona, 1992.

Galbraith, John Kenneth, "La anatomía del poder", Barcelona, Plaza & Janes S.A., 1984, página 35 y siguientes.

Galbraith, John Kenneth, "El nuevo estado industrial", Barcelona, Orbis, 1980, páginas 70-80.

Galbraith, John Kenneth, "American Capitalism: The Concep of Countervailing Power", Noston, Houghton Mifflin, 1952.

Galbraith, Jay R., "Designing Complex Organizations", Reading Mass: Addison Wesley, 1973.

Galgano, Francesco, "Las instituciones de la economía

capitalista. Sociedad anónima, Estado y clases sociales", Barcelona, Ariel, 1990, páginas 83-85,126.

Galtung, Joan, "The European Community: Superpower in the making", Oslo, Universitetsforlaget. 1973.

Gamble, Andrew, "Ideas and Interests in British Economic Policy", University of Sheffield, páginas 1,4-5,9-10,17-18.

García Sestafe, Vicente, "Evolución de la población española: los censos de población", Madrid, Instituto Nacional de Estadística.

García Delgado y Julio Segura, "Ciencia social y análisis económico", en Reformismo y crisis económica, Madrid, Saltés, 1977 y España-Economía, Madrid, Espasa, 1989.

García-Pelayo, Manuel, "Obras Completas", Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1992, tres volúmenes, 3.379 páginas.

Gautam, "The Military Origins of Industrialization and International Trade Rivalry", New York, Saint Martin Press, 1984.

General De Gaulle, Grenoble, 7 Octubre de 1960.

George, Henry, traducidos al castellano: "Progreso y miseria", Fondo de Cultura, Ediciones Valencia, 7ª edición, 1963.

George, Henry, "La Ciencia de la economía política", F. Beltrán, Madrid.

Geroski, Paul A. & Jacquemin, Alexis "Industrial Change, barriers to mobility, and European Industrial Policy", Economic Policy, nº 11, 1985, páginas 171,175,187."

Giddens, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, páginas 651,653,764,766-768,779,786.

Giersch, Herbert, "Economic Union between nations an the location of Industries", Review of Economic Studies, 1949.

Gil Cremades, Juan José, "El reformismo español: Krausismo, escuela histórica, neotomismo", Ariel, Barcelona.

Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations, Princeton, Princeton University Press, 1987, página 17-24,32-33,102-104.

Giner, Salvador, "Historia del pensamiento social", Ariel, Barcelona, 1982, página 667.

Giner, Salvador, "Historia del pensamiento social, Ariel, Barcelona, 1982.

Glucksman, André, "Les maîtres penseurs", Grasset, París, 1977.

Godelier, Maurice, "Lo ideal y lo material", Madrid, Taurus, 1989, páginas 11,165,168.

- Godelier, Maurice, "La producción de grandes hombres", Madrid, Akal, 1986.
- Godelier, Maurice, "Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas", Madrid, Siglo XXI, 1974.
- Godelier, Maurice, "Objet et méthodes de l'anthropologie économique", L'Homme V; "Ser marxista en antropología", Viejo Topo, 34, 1979, páginas 40-44,
- Godelier, Maurice, "Racionalidad e irracionalidad en economía", México, Siglo XXI, 1970, página 30,254.
- Godelier, Maurice, "Antropología y economía", Barcelona, Anagrama 1976.
- Gold, M., "Power in the classroom", Sociometry, 1958, número 21.
- Goldhamer, Herbert, y Shils, Edward, "Types of Power and Status", American Journal of Sociology 45, 1939, páginas 171-182.
- Goldschmid, H.M. Mann y J.F, Weston, eds, "Industrial Concnetration: The new learning", Boston, 1974.
- Goldthorpe, John, "The Current Inflation: Towards a Sociological Account", en Hirsch, Fred & Goldthorpe, John (eds) "The Political Economy of Inflation", Cambridge, Harvard University Press, 1978, página 194.
- Gómez Cabranes, Leonor, "El poder y lo posible (sus sentidos en Aristóteles)", Eunsa, Pamplona, 1989, páginas 414-415.
- Gomis, Lorenzo, "El medio media: la función política de la prensa, Seminarios y Ediciones SA, Madrid 1974.
- González, Juan Jesús, "La economía política del franquismo (1940-1970)", Tecnos, Madrid. "Los asesores económicos" (inédito).
- González García, José María, "Teorías de la democracia", Barcelona, Anthropos, 1988, páginas 311-353.
- González, Olegario, "El poder y la conciencia", Madrid, Espasa-Calpe, 1900.
- González, Juan Jesús, "Clases sociales: estudio comparativo de España y la Comunidad de Madrid 1991", Madrid, Comunidad de Madrid, 1992, páginas 26-28.
- González, Sara (Coord), "Organización Económica Internacional", Madrid, McGraw Hill, 1993.
- Gorz, André, "Strategy for Labor", Boston, 1974.
- Gouldner, Alvin W., "El futuro de los intelectuales y el ascenso

de la nueva clase", Madrid, Alianza, 1980, páginas 125-135.

Greer, Douglas F., "Industrial Organization and Public Policy", New York, Macmillan, 1980, páginas 111-12.

Grossmann, Henryk (1929), "Das Akkumulations-und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems", Leipzig: Hirschfeld, 1929.

Groves, T., y Ledyard, J., "Incentive compatibility ten years later", en "Information, Incentives and Economic Mechanisms", Groves, Radner y Reiter (eds), Minneapolis, University of Minnesota Press, 1986.

Gruchy, Allan G., "La escuela institucionalista", Madrid, Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, volumen 8, página 758.

Guerreau, Alain, "Relaciones de poder, de producción y de parentesco en la edad media y moderna", Madrid, C.S.I.C, 1990, página 461.

Guerreau, Alain, "Política/Derecho/Economía/Religión: ¿Cómo eliminar el obstáculo?", en Pastorm Reyna (Comp.), "Relaciones de poder, de producción y parentesco en la Edad Media y Moderna", Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1990, páginas 462-463.

Guerrero, Diego, "Aproximación al pensamiento crítico en España 1960-90" (mimeografiado e inédito), 1990.

Guidenes, Anthony, "Sociología", Alianza, Madrid, 1989, página 764.

Guillén, Manuel F., "La profesión de economista", Madrid, Ariel, 1989.

Gutierrez Córcoles, José L. "Psicología Médica", Barcelona, Herder, 1.933, página 104.

Haas, Ernst, "The Uniting of Europe, London, Stevens, 1958.

Habermas, Jürgen, "Teoría y praxis: Estudios de filosofía social", Madrid, Tecnos, 1987, páginas 65,66.

Hall, John A., "Poderes y libertades: las causas y consecuencias del auge de Occidente", Ediciones Península, Barcelona, 1988, página 15,31.

Hall, A.D. y Fagan, R.E. "Definition of System", New York, General System Year Books, 1.956, páginas 18 y siguientes.

Hamilton, 1784, citado por Ball, Terence, "The ontological

presuppositions and political consequences of a social science", en "Changing Social Science", ed. D.R. Sabia, Jr. y J.T. Wallulis, Albany: State University of New York Press, 1983, página 45.

Harlow, M. K., y Meyer, D. R. "Learning motivated by Manipulation Drive". J. Experimental Psychology, 1950, número 40, páginas 228-234.

Harre, R. y otros, "Motivos y mecanismos", Barcelona, Paidós, 1.989

Harrison, R.J, "Europe in Question", Allen & Unwin, 1974, página 83,86.

Harrison, citado por Holland, Stuard, "El Mercado inComún", H. Blume Ediciones, Madrid, 1981, página 194.

Harsany, John C., "Measurement of Social Power in n-Person Reciprocal Power Situations", Behavioral Science vol 7, 1962, páginas 67-91.

Harsany, John C., "Rational Behavior and Bargaining Equilibrium in Games and Social Situations", Cambridge, Cambridge University Press, 1977, página 16.

Harvey, "Allocative Efficiency vs. X-Efficiency", American Economic Review, vol 56, 1966, págs 392-415, y "Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics", Cambridge, Harvard University Press, 1976.

Hass, E.B., "International Integration: The European and the Universal Process", en la antología "International Political Communities", Anchor, 1964, reimpresso en "European Integration", Penguin, 1972.

Hawking, Stephen W., "Historia del Tiempo", Barcelona, Editorial Crítica, 1988.

Hayek, Friedrich, "Los fundamentos de la libertad", 1975, Unión Editorial, páginas 45 y 46.

Hayek, Friedrich, "La fatal arrogancia. Los errores del socialismo", Madrid, Unión Editorial, 1990, páginas 10-20.

Hayek, Friedrich, "The Constitution of Liberty", Chicago, University of Chicago Press, 1960, páginas 231-232.

Hayek, Friedrich, "Camino de servidumbre", Madrid, Editorial Revista de Derecho Privado, 1950, páginas 27,108,147.

Heckscher, "La época del mercantilismo" (Primera edición sueca: 1931), México, Fondo de Cultura Económica, 1943

Hegel, Georg, "La fenomenología del Espíritu" (1807), "Lógica"

(1812-16), "Filosofía del Derecho" (1821) y "Enciclopedia de las ciencias filosóficas" (1830). "Introducción a la historia de la filosofía", en Buenos Aires, por Aguilar Argentina, 1956.

Hegel, Georg, "Lecciones sobre la Filosofía de la Historia Universal", Revista de Occidente, Madrid, 1953, página 70.

Heider, F. "The Psychology of Interpersonal Relations", New York, Wiley, 1.958.

Heilbroner, Robert, "Marxism: For and Against, New York, W. W. Norton, 1985, página 117.

Heilbroner, Robert L., y Thurow, Lester C., "Economía", México, Prentice Hall Hispanoamericana, 1987, 7ª edición, páginas 482-491.

Heilbroner, Robert L., "Naturaleza y lógica del capitalismo", Barcelona, Ediciones Península, 1990, página 33-44.

Heilbroner, Robert L., "Vida y doctrina de los grandes economistas", Madrid, Aguilar, 1977.

Helmreich, "Achievement Motivation and Scientific Attainment", 1.984. Citado en Davidoff, Linda "Introducción a la Psicología", Madrid, McGraw-Hill, 1.990, página 363.

Helvecio, "De l'esprit", París, 1959, página 140.

Hennig, en la misma página, Lodge (1989), página 282.

Hennig, Stanley, "The European Community Bicephalous Political Authority: Council of Ministers Commission Relations", en Lodge, Juliet "Institutions and Policies of the European Community", Pinter, London, 1983, página 9.

Henri-Levi, Bernard, "la barbarie con rostro humano", Monte Avila, Barcelona, 1978..

Herrnstein, R. J. "La Evolución del Conductismo", Estudios de Psicología, nº 1-1.980, páginas 47-61.

Hert, John H., "Relaciones internacionales. Aspectos ideológicos", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Madrid, Aguilar, páginas 200-201.

Hesse, M.B, 1974, "The Structure of Scientific Inference", Londres, Macmillan.

Hicks John R., "Annual survey of economic theory", Econometrica, 1935, volumen 3, número 1, páginas 1-20.

Hicks, John R., "Valor y capital", 3ª ed., México, Fondo de Cultura Económica, 1968.

- Higgs, Robert, "Crisis and Leviathan", Nueva York, Oxford University Press, 1987, página 4.
- Hilferding, Rudolf, "Das Finanzkapital: Eine Studie über die jüngste Entwicklung des Kapitalismus (1910)", Nueva ed. Berlin, Dietz, 1950.
- Hilferding, Rudolf, "El capital financiero", Madrid, Tecnos, 1963.
- Hill, Polly, "Market place", New Palgrave's, página 326.
- Hirschman, Albert O., "De la economía a la política y más allá", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 213-224.
- Hirschman, Albert O., "The Passions and the Interests", Princeton University Press, 1977, página 58.
- Hirschman, Albert O., "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse", American Economic Review 74, págs 89-96.
- Hirschman, Albert O., "National Power and the Structure of Foreign Trade", Berkeley, University of California Press, 1945.
- Hirschman, Albert O., "Poder Nacional y la Estructura de Comercio Exterior", University of California Press, 1945, en "De la economía a la política y más allá", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, página 44.
- Hirschman, Albert O., "Interest", Londres, New Palgrave, McMillan, 1988.
- Hirschman, Albert O., "Shifting Involvements", Oxford: Blackwell, 1983.
- Historia: "Historia del Análisis Económico", Barcelona, Ariel, página 1370.
- Hitiris, T., "European Community Economics", Harvester Wheatsheaf, Hertfordshire, 2ª ed., 1991, páginas 39, 296.
- Hobbes, Thomas, "Leviathan", capítulo IV, (I parte).
- Hobbes, Thomas, "Leviatán", Madrid, Alianza, 1989, páginas 87, 78, 107, 121, 168.
- Hobbes, "Leviathan", II, capítulo XVII.
- Hobbes, "Elements of Law", capítulo V, artículo 1, citado por Giner, Salvador, "Historia del pensamiento social", Ariel, 1988, página 280.
- Hobbes, Thomas, "Leviathan", I, Universidad de Puerto Rico, 1965, página 13, 14.

Hobbes, Thomas, "Leviathan", Tecnos, Madrid, 1976.

Hobbes, Thomas, además del "Leviathan" (1651), dejó escrito "Elementos de ley, natural y política" (1640) y "Tratado del ciudadano" (1642), además de otras lecciones y discursos.

Hobson, John A. (1902), "Imperialism: A Study", 3ª ed. London, Allen & Unwin, 1948.

Hobson, Charles K., "The Export of Capital", London, Constable, 1914.

Holz, John, y Wright, C., "Sociology of Mass Communications", Annual Review of Sociology", volumen 5, 1979.

Holland, Stuard, "El Mercado icomún", H. Blume, Madrid, 1981, páginas 51,81,88,153,159,195,238-239.

Hollander, 1.985, página 518.

Holloway & S. Picciotto (eds.), "State and Capital", Londres: Arnold, 1978.

Homans, George, "The Human Group", Nueva York, Harcourt Brace Jovanovich, 1950.

Homans, George C., "Social Behavior", Harcour, Brace & World, Nueva York, 1961.

Honneth, Axel, "Teoría crítica", en Giddens, Anbthony, y Turner, Jonathan, "La teoría social hoy", Madrid, Alianza, 1990, páginas 445-488.

Hoover, Calvin B., "The Economy, Liberty, and the State", Nueva York, Twentieth Century Fund, 1959, página 373.

Horkheimer, M., "Die Anfänge der bürgerlichen Geschinschtsphilosophie", Stuttgart, 1930, página 10.

Huerta de Soto, Jesús, "Socialismo, cálculo económico y función empresarial", Madrid, Unión Editorial, 1992.

Huerta Soto, Jesús, "Socialismo, cálculo económico y función empresarial", Madrid, Unión Editorial, 1992.

Hume, David, 1742, vol. I, páginas 117-118. "Essays Moral, Political and Literary", Ed. T.H Green and T.H. Grose, London, Longmans, 1898, citado por Hirschman.

Hunter, F., "Community power structure", Nueva York, Anchor, 1953.

Hurwicz, L., "On informationally decentralized system", en "Decision and organization", Amsterdam, North-Holland, 1972.

Hutchison: "Insularity and Cosmopolitan in Economic Ideas, 1870-

- 1929", American Economic Review, Papers and Proceedings, XLV, 2 (1955).
- Huxley, Aldous, "Un mundo feliz", Plaza y Janés, Barcelona, 1970, obra complementada por "Nueva visita a un mundo feliz", Edhasa, Barcelona, 1980.
- Hyman, I., "De-Schooling Society", Nueva York, Harper and Row, 1942, citado por Etzioni, Amitai, "The Moral Dimensión", The Free Press, 1988, página 190.
- Ibáñez, Tomas, "Poder y libertad", Barcelona, Hora SA, 1983, páginas 8-11,50,52,59,110-112.
- Ibarra, Pedro, Idoyaga, José Vicente, y Zallo, Ramón, "La reestructuración del capitalismo en España 1970-1990", Madrid, Economía Crítica, Fundación Hogar del Empleado, 1990, páginas 727-765.
- Ideología: "España, Economía", Espasa-Calpe, Madrid, 1989, página 957.
- Imlah, Albert, "Economic Elements in the Pax Britannica", Cambridge Mass: Harvard Univ. Press, 1958.
- Instituto de Estudios Económicos, "Los efectos del mercado único europeo", Revista del Instituto, número 4, 1988, páginas 57-60.
- Instituto de Estudios Fiscales, "Lecciones sobre economía pública", Madrid, 1988, página 427.
- International Political Science Association, 1958, "Interest groups on Four Continents", edición dirigida por Henry W. Ehrmann, University of Pittsburgh Press.
- Janis, Irving, "Victims of Groupthink", Boston, Houghton Mifflin, 1972, y Longley, Jeanne, y Pruitt, Dean, "Groupthink; A Critique of Janis's Theory, Review of Personality and Social Psychology, volumen 1, Beverly Hills, 1980.
- Jensen, Michael C., "Organization Theory and Methodology", The Accounting Review vol 8, nº2, 1983, páginas 319-337.
- Johnson, Harry, "The World Economy at the Crossroads: A Survey of Current Problems of Money, Trade and Economic Development", New York, Oxford University Press, 1965, página 11-12.
- Johnson, D.L., y Andrews, I.R., "Risky-Shift Phenomenon Testred With Consumer Products As Stimuli", Journal of Personality and Social Psychology, volumen 20, 1971, páginas 382-85.
- Jones, E.E. y Nisbett, R.E. "The actor and the observer:

- divergent perception of the causes of behavior, Nueva Jersey, General Learning Press, 1.972.
- Jones, E.E. y Davis, K.E. "From acts to dispositions" en Bercowitz, L. "Advances in Experimental Social Psychology", New York, Academic Press, 1.955
- Jouvenel, Bertrand, "El poder", Editora Nacional, Madrid, 1974, páginas 38,39,85,382. (En la traducción al castellano de la obra publicada originalmente en francés "Du Pouvoir", 1945).
- Kahn, R. y Kelley, H., "The Social Psychology of Groups", John Wiley, 1959, página 101.
- Kalecki, M., "Teoría de la dinámica económica", México, Fondo de Cultura Económica, 1956, capítulo 1
- Kant, Immanuel, "Zum ewigen Frieden", 1795, 2ª ed., último párrafo.
- Kant, Immanuel, "Crítica de la razón pura" y "Crítica de la razón práctica".
- Kant, Immanuel, "La paz perpetua", Tecnos, Madrid, 1985.
- Kanter, Rosabeth Moss, "Men and Women of the Corporation", Basic Books, 1977, New York, págg 166.
- Katz, D. y Kahn, R., "Psicología social de las organizaciones", México, Trillas, 1.986, página 223.
- Katz, D. y Khan, R., 1.978, páginas 223-245, 545-546. O.C. en Fernandez, Manuel, en "Conflicto y poder en las organizaciones", mimeo.
- Katz, D. y Kahn, R., 1.966, trad. 1.977, página 245. O.C. en Manuel Fernández Ríos en "Conflicto y poder en las organizaciones", mimeografiado.
- Katz, Elihu, y Lazarsfeld, Paul F., "Personal influence", Glencoe, Free Press, 1955.
- Kautsky, Karl, "Die Internationalität und der Krieg", Berlin, Vorwärts, 1915.
- Keane, John (ed.), "Civil Society and the State", Londres, Verso, 1988, y Holme, Richard, y Elliot, Michael (eds.), "1688-1988: Time for a New Constitution", Londres: Macmillan, 1988.
- Keeble, David, Owens, Peter, y Thompson, Chris, "Regional accessibility and Economic Potential in the European Community", Regional Studies, volumen 16, 1981.
- Keegan, William, "The Spectre of Capitalism", Londres,

Hutchinson, 1992.

Kelley, H.H., "Attribution theory in social psychology". En Lewin, E. (dir.) Nebraska Symposium on Motivation, Lincoln: University of Nebraska Press, 1.967.

Kemp, M.C y Wan, H. Jr., "An Elementary Proposition Concerning the Formation of Customs Unions", Journal of International Economics, 1976.

Keohane, Robert y Nye, Joseph, y otros, "Transnational Relations and World Politics", Cambridge, Harvard University Press, 1972, citado en Gilpin.

Keohane, Robert & Nye, Joseph, "Power and Interdependence: World Politics in Transition", Boston, Little Brown, 1977, citado en Gilpin, pagina 26.

Keynes, John M., "Consecuencias sociales de los cambios en el valor del dinero (1923)", en "Ensayos de persuasión", Barcelona, Crítica, 1988, página 67.

Keynes, John M., "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero", capítulo 24, México, Fondo de Cultura Económica, 1963.

Khan R., y Boulding, E., "Power and Conflict in Organizations", Nueva York, Basic Books, 1964.

Kim, Moshe, "The Beneficiaries of Trucking Regulation and Producer Gains in the Educational Industry", Journal of Law and Economics, 1984, volumen 27, páginas 227 - 239..

Kimber, Richard y Richardson, J:J, "pressure Groups in Britain", Londres, Dent and Sons, Londres, 1974.

Kindleberger, Charles P., "Manías, pánicos y cracs: Historia de las crisis financieras", Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1991, página 286.

Knight, Frank H., "Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy", Indianapolis Liberty Press, 1982, página 232.

Knight, Frank, "Riesgo, incertidumbre y beneficio", Madrid, Aguilar, 1947.

Knorr, Klaus, "Poder militar", en "Enciclopedia Internacional de las ciencias sociales", Madrid, Aguilar, volumen 8, 1975, página 309,311,314.

Knorr, 1944, página 10, citado por Gilpin, Robert, "The Political Economy of International Relations", Princeton, Princeton University Press, 1987, página 32..

- Kojève, Alexandre, "Introduction à la lecture de Hegel", Gallimard, 1947.
- Kolarz, Walter, "Communism and Colonialism", New York, St. Martins, 1964.
- Kotter, J.P, "El poder gerencial: cómo reconocerlo, obtenerlo y usarlo", Interamericana, 1982, página V.
- Kristol, Irving, "La igualdad como ideal", en Enciclopedia Internacional de Las ciencias Sociales, Madrid, Aguilar, 1975, tomo I, páginas 622-623.
- Krugman, Paul, "Geography and Trade", MIT Press and Leuren University Press, 1991.
- Krugman, Paul, "Interregional inequality and European Enlargement", Londres, CEPR, Mimeo, 1989.
- Krugman, Paul, y Venables, Anthony, "Integration and the competitiveness of peripheral industry", en C. Bliss y J. Braga de Macedo (eds), "Unity and Diversity in the European Community", Cambridge University Press.).
- Kuhn, Thomas, "La estructura de las revoluciones científicas", México, Fondo de Cultura Económica, 1971.
- Kuznets, Simon, "Economic Change: Selected Essays in Bussines Cycles, National Income and Economic Growth", New York, W. W. Norton, 1953, página 308.
- Lagares Calvo, Manuel, "El impuesto de rentas y ganancias", en Hacienda Pública 42-43.
- Lagranje, Maurice, "L'Europe institutionnelle:: reflexions d'un temoin", Revue du Marche Comun, June, 1971.
- Lambers, Hendrik Wilm, "The Vision", en "Schumpeter's Vision: Capitalism, Socialism and Democracy after 40 years", ed. Arnold Heertje, Nueva York, Praeger, 1981, página 120.
- Langer, William (1935), "The Diplomacy of Imperialism 1890-1902", New York, , Knopf, 1951.
- Langer, E.J., "The ilusion of control", Journal of Personality and Social Psychology 1.975, nº32, páginas 311-328.
- Lapierre, J. W., "Essai sur le fondament du pouvoir politique", Aix en Provence, Ophrys, 1968.
- Larraz, José, "La época del mercantilismo en Castilla (1500-1700)", Madrid, Ediciones Atlas, 1943, páginas 36 y 58, tomado de Martín Rodríguez en obra citada, página 76.

Lasswell, Harold D., y Kaplan, Abraham, "Power and Society: A Framework for Political Inquiry", Yale Law School Studies, Vol. 2, New Haven, 1950; y Oppenheim, Felix E. "Dimensions of Freedom: An Analisis", New York, 1961.

Lasswell, Harold D., y A. Kaplan, "Potere e società", Etas Kompass, Milán 1969.

Lasswell, Harold D., y Kaplan, Abraham, "Power and Society: A Framework for Political Inquiry", Yale University Press, New Haven, 1950, páginas 67 y 68.

Lasswell, Harold D., "Politics: Who Gets What, When, How?", MacGraw-Hill, New York.

Lasswell, Harold D., y Kaplan, Anthony, 1.950, página. 76.

Lasuen, José Ramón, "El Estado Multi-regional, España Descentrada", Madrid, Alianza, 1986.

Laughlin, P.R., "Social Combination Processes of Cooperative Problem", Progress in Social Psicology, Hillsdale, N.J., Lawrence Erlbaum, 1980.

Ledyard, John O., "Market failure", en "New Palgrave of Economics", página 327.

Lenin, Vladimir Ilich Ulianov, "Stato e rivoluzione, 1917", Editore Reuniti, Roma 1970.

Lenin, Vladimir Ilich Ulianov, "El imperialismo, etapa superior del capitalismo", en "Obras Completas", tomo XXIII, Buenos Aires, Cartago, 1969-1970.

Lenk, Kurt, "Introducción a la ciencia política", Anagrama, Barcelona, 1971.

Lenk, Kurt, "El concepto de ideología", Buenos Aires, Amorrortu, 1989, páginas 18,31,39.

Lenski, Gerhard E., "Poder y privilegio: Teoría de la estratificación social", Buenos Aires, Paidós, 1969, páginas 19-21.

León, José Luís, "Persuasión de masas: Psicología y efectos de las comunicaciones sociopolíticas y comerciales", Ediciones Deusto, 1989.

León Santana, Inmaculada Dolores, "Teorías implícitas y relaciones de poder en la pareja: un estudio sociocognitivo", tesis doctoral, Universidad de La Laguna, Santa Cruz de Tenerife, 1989.

Lewin, Karl, "Field theory in social science", Nueva York, Harper, 1951, página 306.

- Lewis, Arthur, "The Rate of Growth of International Economy", Taipei, The Institute of Economics, Academia Sinica, 1984, página 15.
- Lhomme, J., "Pouvoir et Societé Economique", París, Cujas, 1966.
- Lichtheim, George, "The Concep of Ideology an Others Essays", Nueva York, Vintage, 1967, páginas 3-46.
- Lindberg, Leon, "The Political Dynamics of European Economic Integration", Stanford University Press, 1963.
- Linz, Juan, y De Miguel, Amando, "Los empresarios ante el poder público, Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1966.
- Linz, Juan José, "Política e intereses a lo largo de un siglo en España", 1880-1980, en Manuel Pérez Yruela y Salvador Giner, "El corporatismo en España, Barcelona, Ariel, 1988.
- Linz y De Miguel, Amando (1966), "Los empresarios ante el poder público, Instituto de Estudios Políticos, Fundadores, herederos y directores de empresas españolas", Revista Internacional de Sociología enero-marzo 1963, abril-junio 63 y enero-marzo 64.
- Lippit, R., y colaboradores, "The dynamics of power", Human Relations 5, 1952, páginas 37,74.
- List, Friedrich, "Sistema de economía nacional", Madrid, Aguilar, 1955, 3ª edición, página 56,335.
- Locke, J., "Ensayo sobre el entendimiento humano", Madrid, Aguilar, 1963.
- Lodge, Juliet, "The European Community and the Challenge of the Future", London, Pinter Publishers, 1989, chapter 2, páginas 36,51,53,57,66.
- Lösch, A., "Economics of location", Yale University Press, 1954.
- Lovejoy, Arthur O., "Reflections on Human Nature, Baltimore, Johns Hopkins Press.
- Lucas, Robert E. Jr., "On the mechanisc of Economic development", Journal od monetary economics, volumen 22, 1988.
- Lukács, Georg, Obras Completas, 26 volúmenes, Ediciones Grijalbo; "Historia y conciencia de clase", dos volúmenes, Madrid, Sarpe, 1984; y "El asalto a la razón", Barcelona, Grijalbo, 1969.
- Lukes, Steven, "Power: A Radical View", London Mac Millan, 1974. "Le social control, la règulation sociale et le pouvoir", Revue Francaise de Sociologie, 1967, 8(2), pp. 207-221.
- Lukes, Steven, "El poder: Un enfoque radical", Madrid, Siglo XXI Editores, 1985, páginas 41,48,72,75 y siguientes.

Lukes, Steven, "Recherches sur les phénomènes de pouvoir dans les grandes organisations", *Sociologie et Sociétés*, 1977, 9(2), pp. 122-147.

Lukes, Steven, "Notions et problèmes concernant la participation politique et le pouvoir", *Recherches Universitaires*, 1963, 4(5), pp 3-11.

Lukes, Steven, "L'Inégativité des systèmes d'emprise à différents niveaux et leur interaction", *Epistemologie Sociologique*, 1973, pp. 15-16, 97-117.

Luxemburg, Rosa, "La acumulación del capital", México, Ediciones Grijalbo, 1967.

Lluch, Ernest, "Sobre la historia nacional del pensamiento económico", en Flórez Estrada, Alvaro, "Curso de economía política", Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1980, páginas IX a XXXIII.

Lluch, Ernest, "Introducción sobre la historia nacional del pensamiento económico", en Álvaro Flórez Estrada, Curso de Economía Política, Instituto de Estudios Fiscales.

Macpherson, C.B., "The Political Theory of Possessive Individualism", Oxford University Press, 1979, página 48.

Madison, James, "The Complete Madison", ed. S.K. Padover, Nueva York, 1953, pág 46.

Madsen, Axel, "El poder de las multinacionales", Buenos Aires, Editorial Abril, 1982.

Mahoney, Michael J. y Theorense, C. E., "El poder para la persona", New York, Books/cole, 1.974.

Mahoney, Michael J., "Cognición y Psicoterapia", Barcelona, Paidós, 1.988, 114-117, 267-281.

Mancha Navarro, Tomás, "Economía y votos en España", Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1993.

Mandelbrot, B., "Los objetos fractales", Tusquets, Barcelona, 1987.

Manheim, Karl, "Sociología sistemática", Madrid, Revista de Derecho Privado, página 137.

Mann en "Las fuentes del poder social", Alianza Universidad, 1991.

Mann, Michael, "Las fuentes del poder social I; Una historia del poder desde los comienzos hasta 1760 d.C", Madrid, Alianza Universidad, 1991, página 15-16, 21,54,7500,768.

- Mannheim, Karl, "Ensayos sobre sociología y política social", México, Fondo de Cultura Económica, 1963.
- Mannheim, Karl, "Sociología sistemática", Madrid, Revista de Derecho Privado, 1957.
- Mannheim, Karl, "Libertad, poder y planificación democrática", México, Fondo de Cultura Económica, 1953.
- Mannheim, Karl, "Ideología y utopía", Madrid, Aguilar, 1958; "Ensayos de sociología de la cultura", Madrid, Aguilar, 1957.
- Maquiavelo, Nicolás, "El Príncipe", Madrid, Espasa Calpe, 1991.
- Maquiavelo, Nicolás, "Discursos sobre la primera década de Tito Livio" (1519), "Discurso sobre la reforma del Estado de Florencia" (1519) "El arte de la guerra", "Historia de Florencia" y "Escritos de Historia, Política y Diplomacia". En castellano se han publicado principalmente "Obras históricas y obras políticas", Hernando, Madrid, 1892, 4 volúmenes, Madrid, Revista de Occidente, 1955, 620 páginas.
- Marañón, Gregorio, en Díaz, José Luis, y González, Vicente, "Gran enciclopedia de frases célebres", Madrid, Ediciones Giner, 1967, tomo 2, página 1.294.
- March, J. G., "The Power of power", en D. Easton (Ed.), "Varieties of political theory", Englewood Cliffs, Prentice Hall, New Jersey, 1966, 39-70.
- Marías, Julián, "Ortega y Gasset", ECS, Madrid, 1968, tomo 7, página 534.
- Marshall, Alfred, "Principios de economía", Madrid, Aguilar, 1963.
- Martín Rodríguez, Manuel, "Pensamiento económico español sobre la población", Madrid, Pirámide, 1984, páginas 57,75.
- Martín, Rodríguez, Manuel, "The sociology of Power", Routhledge and Kegan Paul, London, 1977, página 191.
- Martín Niño, "La Hacienda en 1868", Instituto de Estudios Fiscales.
- Martínez, Jerónimo, "Ciencia y dogmatismo-El problema de la objetividad en Karl R. Popper", Cátedra, Madrid, 1980.
- Martínez, Robert Esteban, Juan, "Business Elites in Democratic Spain, tesis doctoral, New Haven, Connecticut: Yale University Graduate School.
- Martínez, Esteban, "Business Elites in Democratic Spain", tesis doctoral, New Haven, Connecticut.
- Marx, Carlos y Engels, Friedrich, "Obras escogidas" II, Akal,

1970, páginas 520-522.

Marx, Karl, "Economic and Philosophic Manuscripts of 1844", Moscú, Ediciones en Lenguas Extranjeras, página 70, citado por Zeitlin.

Marx, Carlos, "La miseria de la filosofía", Sarpe, 1984, páginas 118-119, 154-155.

Marx, Karl, "Contribution to the Critique of Political Economy", Chicago: Charles H. Kerr and Company, 1904, páginas 11-12, citado por Zeitlin, página 113.

Marx, Karl, "The Power of Money in Bourgeois Society", en "Economic and Philosophic Manuscripts of 1844, Nueva York, International Publishers, 1964, página 167, citado por Heilbroner en página 36.

Marx, Karl, "Wage and Capital", reimpresso en Marx, Engels Reader, Nueva York, editado por Robert C. Tucker, 1972, página 175, citado por Shaikh, Anwar, "Valor, acumulación y crisis", Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990, página 83.

Marx, Carlos, "Manuscritos económico-filosóficos", en Erich Fromm, "Marx y su concepto del hombre", México, Fondo de Cultura Económica, 1962, página 152-153, 184.

Marx, Carlos, "El Capital"(III), México, vol 8, capítulo XLVIII De, Siglo XXI Editores.

Marx, Carlos, "Historia crítica de la plusvalía", FCE, México. 1945.

Marx, Carlos, y Engels, Federico, "El capital. Contribución a la crítica de la economía política", FCE, México, 1946-47.

Marx, Carlos, "El Capital" (I), México, Fondo de Cultura Económica, 1979, páginas XV, XXIII, 482, 503, 529.

Marx, Carlos, y Engels, Friedrich, "Manifiesto comunista", México, Compañía General de Ediciones, 1970.

Marx, Carlos, "Prefacio" a la "Contribución a la crítica de la Economía Política", Comunicación, Madrid, 1970, páginas 36-37.

Marzal, A., "Análisis político de la empresa", Barcelona, Ariel, 1983, página 71.

Maslow, Abraham, "Motivation and Personality", New York, Harper and Row, 1.970.

Maslow, Abraham, "Motivación y Personalidad", Barcelona, Sagitario, 1.975, páginas 39-63.

Mathieu, Vittorio, "Filosofía del dinero. Tras el ocaso de Keynes", Madrid, Rialp, 1990.

- Matías, Gustavo, "Orden y desconcierto en el capitalismo", Anuario "El Mundo", 1993.
- Matías, Gustavo, "Historia gráfica del siglo XX", Urbión, Madrid, número 70, 1984.
- Matías, Gustavo, "El día más grande de Europa, "la Gaceta 8 de mayo 1992.
- Matías, Gustavo, "Orden tras el caos de los ciclos", "España 1992: un balance", Revista del Colegio de Economistas, Madrid, 1993.
- Matías, Gustavo, "La soberanía limitada", en "La Gaceta de los Negocios", 10-10-92.
- Matías, Gustavo, "Una máquina, varios motores", La Gaceta de los Negocios, 28-1-1993.
- Matías, Gustavo, "Aplicación crítica de la "anatomía" del poder de Galbraith en España (1960-1990)", Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Alcalá de Henares, 1991.
- Matías, Gustavo, "El dinero es una idea que nos trae el futuro", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, 3-10-1990.
- Matías, Gustavo, "La supremacía de Norteamérica", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, 21.8.1992.
- Matías, Gustavo, "Fuentes para analizar la coyuntura", página 69 y siguientes, en "Informar de Economía", API-Banco Santander, 1985.
- Matías, Gustavo, "Los costes de la desinformación", en "España 1991: un balance", Revista del Colegio de Economistas de Madrid, 1992, páginas 447-451.
- Matías, Gustavo, "La confianza como inversión" y "El desánimo de CEOE, peor que los Presupuestos", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, Madrid, 20-10-91 y 1-4-93, respectivamente.
- Matías, Gustavo, "El ataque poli-sario", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, 18-3-93.
- Matías, Gustavo, "La gran devaluación", La Gaceta de los Negocios, 7-12-1992.
- Matthews, "Why has Britain had full employment since War?", Economic Journal, 78 (3), 1968, páginas 555-69.
- Mauro, Walter, y Clementelli, en "Los escritores frente al poder", Biblioteca Universal Caralt, 1975, páginas, 11,13,34,97.
- May, Ernest R., "Knowing One's Enemies", Princeton, Princeton University Press, 1984.

- Mazón, Cristina, "Márgenes de beneficio, eficiencia y poder de mercado en las empresas españolas", Madrid, Servicio de Estudios Banco de España, documento de trabajo número 9204, página 18.
- McClelland, David C., "Estudio de la Motivación Humana", Madrid, Narcea, 1.989, páginas 289-354.
- McClelland, David C. y Burnham, "El Poder es el gran Motivador", en Harvad-Deusto, Bilbao, Ediciones Deusto, 1.980, páginas 163-174.
- McClelland, David C., Atkinson, John, Clark, Russell y Lowell, Edgard, "The Achievement Motive", New York, Appleton-Century-Crofts, 1.953, páginas 118-121.
- McClelland, David C., "La Sociedad Ambiciosa: factores psicológicos en el desarrollo económico", Madrid, Guadarrama, 1.968, páginas 327-332.
- McCloskey, Donald, "La retórica de la economía", Alianza, Madrid, 1991.
- McClosky, Herbert, y Zaller, John, "The American Ethos: Public Attitudes toward Capitalism and Democracy", Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1984, página 159.
- McConnell, Campbell, "Economics", 6th ed. New York, McGraw-Hill, 1975, página 102.
- McCraw, Thomas K., "Regulation in America: A Review Article", Business History Review 49, (verano, 1975), págs. 159-183.
- McGrath, Joseph E., y Kravitz, David A., "Small Group Research", American Behavioral Scientist, volumen 21, número 5, 1982, pág. 203.
- McGraw, "Regulation in America", pág. 171.
- McGuigan, David, "Psicología experimental", México, Trillas, 1.978, todas la páginas.
- McKeon y otros, "Le Pouvoir", Annales de Philosophie Politique, 1 y 2, París, 1956-57.
- Bidart Campos, German, "Grupos de presión y factores de poder, Buenos Aires, Editorial Peña Lillo, 1961, página 93.
- Mead, G.H. "Espíritu, persona y sociedad", Buenos Aires, Paidós, 1.953.
- Meade, James, "The Theory of Customs Unions", 1955
- Means, Gardiner, "The Corporate Revolution in America", Crowell-Collier, 1962.
- Mechanic, David, "El poder de los subordinados en las

- organizaciones complejas", en Robert Dubin, "Las relaciones humanas en la Administración, CECSA, 1980, página 380.
- Meillassoux, C., "Contra la ilusión del paraíso perdido", Viejo Topo, 34, 1979.
- Meinecke, Friedrich, Machiavellism: The Doctrine of Raison d'État and Its Place in Modern History", New Haven, Yale University Press.
- Meltzer, Allan H. y Richard, Scott F., "Why Government Grows (and Grows) in a Democracy", Public Interest (Verano 1978), pág. 116. De los mismos autores, "A Rational Theory of the Size of Government", Journal of Political Economy 89 (Oct. 1981), páginas 403-418, 914-927.
- Merriam, Charles E, "Political Power: Its Composition and Incidence", New York, McGraw-Hill, 1934.
- Meynaud, Jean, 1962, "Nouvelles études sur les groupes de pression en France". París, Colin.
- Mhoney, J. y Theorense, C.E. "El poder para la persona", Books/Cole, 1.974 citado en Rogers, Carl "El poder de la persona", México, Ediciones el Manual Moderno, 1.985, páginas 2-10.
- Michael L. Tushman: "A political approach to organizations: a review and rationale", en Robert W. Allen y Lyman W. Porter: "Organizational Influence Processes", Scott, Foresman, 1983, página 394.
- Michels, Robert, "Los partidos políticos", Buenos Aires, Amorrortu, 1969, páginas 7-8, 33.
- Michels, Robert, "Les partis politiques", París, Flammarion, 1971. La primera edición, en alemán, data de 1914.
- Michener, H.A, y Suchner, R.W., "The tactical use of social power", en J.T. Tedeschi (Edc): "The Social Influence Processes", Aldine-Atherton, 1972, página 239.
- Miliband, Ralph, "Capitalist Democracy in Britain", Londres, 1982.
- Miliband, Ralph, "State Power and Clas Interests", New Left Review, 138, 1985.
- Miliband, Ralph, "La teoría social hoy", 1990.
- Miliband, Ralph, "State Power and Capitalis Democracy", en Resnick y Wolff (eds.), "Rethinking Marxism", Nueva York, Autonomedia, 1985.
- Miliband, Ralph, "The State in Capitalist Society", Londres, Weidenfeld & Nicolson, 1969.

- Miliband, Ralph, "Análisis de clases", en Giddens, Turner y otros, "La teoría social hoy", página 425, 431.
- Milton, John, "Ready and Easy Way", en Milton's Prose, ed. M.W. Wallace, "World's Classics", Londres, 1925, página 459.
- Milward, Alan S., "The Reconstruction of Western Europe 1945-1951", Londres, Methuen, 1985, citado por Tsoukalis, Loukas, "The New European Economy", Oxford, Oxford University Press, 1991, páginas 13,15,420.
- Mill, John Stuard, "Sobre la libertad", Orbis- Aguilar, Madrid, 1979, pág 61.
- Mill, John Stuard, O.C. por Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, páginas 606.
- Miller, Peter, "Domination and Power", Routledge & Kegan Paul, London and New York, 1987, páginas 1-3,8,12,97-197,213 y siguientes.
- Mills, C. Wright, "Poder, Política, Pueblo", Fondo de Cultura Económica, México, 1964, y "La élite del poder", Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- Mills, C. Wright, "La élite del poder", México, Fondo de Cultura Económica", 1978, páginas 267.
- Mintzberg, Henry, "El poder en la organización", Barcelona, Ariel Economía, 1992, páginas 4-5 y siguientes.
- Miqueas, 3: 1-3, 10-12, tomado de Lenski, obra citada.
- Mises, Ludwig von, "Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen", Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik", volumen 47, páginas 86-121.
- Moe, Terry, "The New Economics of Organization", American Journal of Political Science, 1984, 28, número 4, página 755.
- Monnet, Jean, "Memorias", Siglo XXI-Banco Hispano Americano-Asociación de Periodistas Europeos, 1985.
- Montesquieu, Baron de, "Spirit of the Laws", I, página 50.
- Montesquieu y Durkheim en Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, páginas 21-34 y 247-317.
- Montesquieu, Baron de, "Grandeza y decadencia de los romanos", Espasa-Calpe y reimpreso en Austral; "El Espíritu de las leyes", Madrid, 1845, 2 volúmenes; y "Cartas persas", Cádiz, 1821, 2 volúmenes reimpresos en 1925.
- Moore, H.L., "Paradoxes of Competition", Quarterly Journal of

- Economics, febrero de 1906, y "Synthetic Economics", páginas 11-17, en Schumpeter obra y página citada.
- Morgenstern, O., "Oligopoly, monopolistic competition and the theory of games", American Economic Review, volumen 38, número 2, página 12.
- Morgenstern, O., "The limits of Economics", 1937, página 67.
- Morgenthau, Hans J. (1948), "Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace", New York, Knopf, 1960.
- Moro, Tomás, "Utopía", Zero Zyx, 2ª edición, 1982, página 25.
- Mosca, Gaetano, "The Ruling Class", Nueva York, McGraw-Hill, 1965, página 1,18,53,227,239.
- Mosterín, Jesús, "Teorema", 3, 1973, páginas 455-79.
- Moya, Carlos: "El poder económico en España (1939-1970)", Tucar Ediciones, Madrid, 1975.
- Mulder, M. (1960), "Power Equalization through Participation", Administrative Science Quarterly, 1971.
- Müller, Adam, "Elemente", volumen I, página 60.
- Mundell, Robert A., "A theory of optimum currency areas", American Economic Review, September, 1961.
- Muñoz, Juan "El poder de la Banca en España", Zyx, Madrid, 1969.
- Myers, David, y Lamm, Helmut, "The Group Prolongation Phenomenum", Psychological Bulletin, volumen 83, 1976, páginas 602-27.
- Myrdal, Gunnar, "The Political Element in the Development of Economic Theory", Routledge & Kegan Paul, London, 1953.
- Myrdal, Gunnar, "Asian Drama", Twentieth-Century Fund and Penguin books, 1968.
- Myrdal, Gunnar, "Economic Theory and Underdeveloped Regions", Duckworth, Londres 1957, obra conocida en Estados Unidos por "Rich Lands and Poor", Harper & Row, 1957.
- Nagel, J.H., "Some questions about the concept of Power", Behavioral Science, 1968, 13, pp. 129-137. El mismo autor publicó en 1975 "The descriptive Analysis of Power", New Haven, Yale University Press, 1975.
- Naisbitt, John, "Macrotendencias", Barcelona, Mitre, 1983.
- Nagel, J.H., "The descriptive Analysis of Power", New Haven, Yale University Press, 1975.

- Napoleón, "Poder", GEFC, Giner, 1967, Madrid, página 1.296.
- Naredo, José Manuel, "La economía en evolución: Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico", Madrid, Siglo XXI, 1989, páginas 59-60.
- Navarro, Peter, "The Policy Game: How Special Interests and Ideologues are Stealing America", New York, John Wiley, 1984, página 7.
- Navarro Góngora, José, "Escuelas en Terapia Familiar Sistémica", Salamanca, Universidad Pontificia, 1.985, páginas 197-238.
- Needham, Douglas, "Economic Analysis and Industrial Structure", New York, Holt, Rinehart and Winston, 1969, pág. 184.
- Negri, A., "Stato machina e borghesia", en "La formazione dello Stato moderno", citada por Galgano.
- Negro Pavón, Dalmacio, en la Introducción a "Capítulos sobre el socialismo y otros escritos", dentro de Stuart Mill, John, "Sobre la libertad", Ediciones Orbis, Barcelona, 1979, páginas 156 y 160.
- Neumann, John Von, y Morgenstern, Oskar, "Theory of Games and Economic Behavior", Princeton, Princeton University Press, 1944.
- Neven, Damiel, "EEC integration towards 1992: some distributional aspects", Economic Policy volumen 10, 1990.
- Nevin, E.T., "Regional Policy", en "The Economies of the European Community", Ali M. Agraa (eds), St. Martin Press, 1980.
- New York Times, 1.9.49, citado por Tamames, Ramón, página 14.
- Niebuhr, R., "Moral Man and Inmoral Society: a study in ethics and politics", Nueva York, Charles Scribners' Sons, 1936, página 18.
- Nietzsche, Friedrich, "Obras inmortales", Teorema, Barcelona, 1985, tomo 3, página 1.413.
- Nkrumah, Kwame, "Neo-colonialism: The Last Stage of Imperialism", New York, Inrternational Publishers, 1966, pag. IX.
- Nietzsche, Friedrich, "Más allá del bien y del mal", en "Obras inmortales", Ediciones Teorema, 1985, volumen III, páginas 1299,1415,1486.
- Nietzsche, Friedrich, "Obras inmortales", 4 tomos, Ediciones Teorema, Barcelona 1985, y "La voluntad de poderío", EDAF, Madrid, 1980.
- Nord, Walter R.: "Dreams of humanization and the realities of power", The Academy of Management Review, número 3, vol. 3, julio 1978, página 675.

Norman, V., 1989, citado por De la Dehesa, Guillermo, "las consecuencias regionales de la unión del mercado europeo", mimeo, 1992.

Nozick, Robert, "Anarchy, State and Utopia", Nueva York, Basic Book, 1974.

Nueva Revista. Ensayo: Principios para la Constitución Europea. M.Herrero de Miñón. Marzo del 1991.

Nutter, Warren G, "Political Economy and Freedom: A Collection of Essays", Indianapolis, Liberty Fund, 1983, páginas 51-52.

OCDE, "Interdependence and Co-operation in Tomorrow's World", OECD, 1987.

OCDE, Informes, "Ajuste estructural y comportamiento de la economía", Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987, páginas 115-120, 380-391.

Offe, Claus, "Contradictions of the Welfare State", Cambridge, MIT Press, 1984, y "Desorganized Capitalism", Cambridge, Polity Press, 1985.

Ohmae, Kenichi, "El poder de la triada: Las nuevas reglas de la competencia mundial", McGraw-Hill, Madrid, 1991.

Ojeda, Antonio, y otros, "La concertación social tras la crisis", Ariel derecho, 1990.

Olmeda, José Antonio, "Las fuerzas armadas en el Estado franquista", El Arquero, Madrid, 1988.

Olson, Mancur, "Power in societies", Londres, Mac Millan, 1970.

Olson, Mancur, "How Ideas Affect Societies", University of Maryland, páginas 23-41, 43, 49.

Olson, Mancur, "The Rise and Decline of Nations", New Haven, Conn, Yale University Press, 1982.

Oppenheim, F.E., "Dimensions of freedom", citado por Ibáñez, Tomas, en "Poder y libertad", Barcelona, Hora SA, 1982.

Ortega y Gasset, José, "Obras completas", 11 volúmenes, Madrid: Revista de Occidente, 1946-69.

Ortiz, Alfonso, "José Calvo Sotelo: Mis servicios al Estado", en Agricultura y Sociedad número 89.

Orwell, George, "1984", Editorial Destino, Barcelona, 1976.

Ovejero Lucas, Félix, "La economía como ciencia, el mercado como moral", III Congreso de Economía Crítica, Barcelona, febrero 1992.

Pages, M. "Notions et problèmes concernat la participation politique et le pouvoir", Recherches Universitaires, 1963, 4(5), páginas 3-11.

Pages, M. "L'Inégatité des systèmes d'emprise à différents niveaux et leur interaction", Epistemologie Sociologique, 1973, pp. 15-16, 97-117.

Pages, M., "Recherches sur les phénomènes de povaor dans les grandes organizations", Sociologie et Sociétés, 1977, 9(2), pp. 122-147.

Pages, M., "Le social control, la r̀egulation sociale et le pouvoir", Revue Francaise de Sociologie, 1967, 8(2), pp. 207-221.

Palmer, M., "The Development of European Parliament's Institutional Role whithin the European Community", 1973-83, Journal of European Integration, No. 6, p. 187.

Palloix, Christian, "Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización", Madrid, Siglo XXI de España, 1975.

Pareto, Vilfredo, "Traité de sociologie" générale"", Librairie Payot, 1919.

Pareto, Vifredo, "Cours", (I), página 20, citado por Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 1.060.

Pareto, Vilfredo, "Cours", (II), página 130, citado por Schumpeter, Joseph A, en "Historia del análisis económico", Barcelona, Ariel, 2ª edición, página 1.059.

Parsons, Talcot, 1960, "The distribution of power in American society", o.c. en "Structure and process in modern societies, Free Press, Nueva York, páginas 199 a 225.

Parsons, Talcot, "The Structure of Social Action", Free Press, Nueva York, página 263, publicado en castellano por Alianza, Madrid, 1986.

Parsons, Talcot, "El sistema social", Madrid, Alianza, 1986, página 9,38,120 y siguientes.

Parsons, Talcot, "Structure and Process in Modern Societies", Glencoe, 1960, páginas 199 y siguientes.

Parsons, Talcot, "On the concept of Power, dentro de "Proceedings of the American Philosophical Society", vol. 107, número 3, 1963.

Parsons, Talcot (1954), página 391, o.c. en Fernández Ríos (1986). Y en (1968) "The structure of social action, Nueva York, Free Press, tomo I, página 263.

- Parsons, Talcot, o.c. en Guy "Introducción a la Sociología", Barcelona, Herder, 1.977, páginas 365-381.
- Parsons, Talcot (1951), "El sistema social", Madrid, Alianza, 1982, página 120.
- Parsons, Talcot, "The role of sociology within the social sciences", Bendorf, Stuttgart, 1965, página 70 y siguientes.
- Pascual, Antonia V., "Clarificación de valores y desarrollo humano", Madrid, Nárcea, 1.988, página 27.
- Pashigian, Peter B., "The Effect of Environmental Regulation on Optimal Plant Size and Factor Shares", Journal of Law and Economics, 1984, volumen 27, número 1, páginas 1 - 24.
- Pashukanis, E., "Law and Marxism", Londres: Ink Links, 1978.
- Pasquino, Pasquale, "Theatrum politicum. The genealogy of capital-police and the state of prosperity", en "Ideology and Consciousness", no. 4 (Autumn, 1978).
- Pastor, Reyna (Comp.), "Relaciones de poder, de producción y parentesco en la Edad Media y Moderna". Biblioteca de la Historia, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1990, 465 páginas.
- Peacock, Alan T. y Wiseman, Jack, "The Growth of Public Expenditure in the United Kindom", Princeton, N.J. Princeton University Press, 1961, páginas 16-20, 24-28.
- Peces Barba, Gregorio, "la sociedad civil excluyente", ABC, 19-8-92.
- Peiffer, página 123, o.c. por Fernández Ríos, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", mimeo, Universidad Autónoma de Madfrid, 1981.
- Peltzman, Sam, "Toward A More General Theory of Regulations", Journal of Law and Economics, 1976, volumen 19, número 2, páginas 211-240.
- Peltzman, Sam, "The Growth of Government", Journal of Law and Economics 23, 1980, página 285.
- Pen, J., "The Wage Rate under Collective Bargaining", Harvard University Prews, 1959, páginas 91-105 y 207-9.
- Pen, J., "Bilateral Monopoly, Bargaining and the Copncept of Economic Power", en "Power in economics: Selected Readings", páginas 97-117.
- Pentland, Charles, "International Theory and European Integration", Faber, London, 1973, página 51.

- Pérez Moreda, Vicente, "Evolución de la población española desde finales del Antiguo Régimen", en "Papeles de Economía Española", número 20, 1984, páginas 20-38.
- Pérez Díaz, Víctor, "El retorno de la sociedad civil", Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1986.
- Pérez Royo, Javiér, en el artículo "Una campaña hobbesiana", EL PAIS, 21 de febrero de 1993 página 13.
- Perroux, François, "L'Economie du XX Siècle", Press Universitaires de France, 1964.
- Perroux, François, "Esquisse d'une théorie de l'économie dominante", en E. A., 1948, página 243.
- Perroux, François, "The domination effect and modern economic theory", Social Research, volumen 17, 1950, páginas 195,199,205.
- Perrow, Charles, "Organizational Analysis: A Social View", Wadsworth, New York, 1970, página IX.
- Perrow, Charles, "Economic theories of organization", en Zukin, Sharon, y DiMaggio, Paul, Structures of capital: The social organization of the economy", New York, Cambridge University Press, 1990, páginas 119 a 153.
- Perrow, Charles, "Sociología de las organizaciones", 3ª ed. Madrid, McGraw Hill, 1990, páginas 134,190-213, 280,303,317,342.
- Peters, R. S., "Authority, Responsibility and Education", Londres, 1959.
- Peters, Winch, y Duncan-Jones, "Symposium: Authority", en "Proceedings of the Aristotelian Society", Supplementary volumen 32, 1958, páginas 207-260.
- Pettman, Ralph, "International Politics", Melbourne, Longman Cheshire, 1991, en las páginas 54, 80-83, 89-90,146,148,153,198, 210-211 y 217.
- Pfeffer, J., "Power in organizations", Boston, Pitman, 1981.
- Pfeffer, 1.981. página 123, o.c. por Fernandez Rios, Manuel, "Conflicto y poder en las organizaciones", mimeo, Universidad Autónoma de Madrid.
- Pigou, Arthur Cecil, 1932, "La economía del bienestar", Madrid, Aguilar, 1946.
- Pinder, John, y Price, Roy, "Europe After Degaulle", Penguin, 1969.
- Pinder, John, "Problems of European Integration", en Denton, G.R., "Economic Integration in Europe", Wedinfield & Nicholson,

1969, página 45.

Pinillos, Jose Luís, "Principios de Psicología", Madrid, Alianza, 1.976, páginas 510,582-585.

Polantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Siglo XXI de España Editores, Madrid, 1978, página 124.

Polanyi, Karl, "Comercio y mercado en los imperios antiguos", Madrid, Labor, 1976.

Polanyi, Karl, "La gran transformación. Crítica del liberalismo económico", Madrid, La Piqueta, 1989.

Polanyi, Karl, "Sobre el determinismo económico", Madrid, Archipiélago. Cuadernos de crítica de la cultura", número 8, 1992, páginas 72-80.

Polo, L., "El acceso al ser", Eunsa, Pamplona, 1964, páginas 13-16.

Polsby, N., "Community Power and Political Theory", New Haven, Yale University Press, 1963.

Pollock, Friedrich, "State Capitalism", Studies in Philosophy and Social Sciences, 4 (2), página 200 y siguientes.

Popper, Karl R., "The Open Society and Its Enemies", Nueva York, Harper Torchbooks, 1963, II, páginas 212-223.

Poulantzas, Nicos, o.c. en Jessop, B., "Nicos Poulantzas", Londres, Macmillan, 1985.

Poulantzas, Nicos, "Poder político y clases sociales en el estado capitalista", Madrid, Siglo XXI, 1978, páginas 117-118, 121,125, 137-138, 144-146.

Procacci, Giovanna, "Social economy and the government of poverty", en "Ideology and Consciousness", no. 4 (Autumn, 1978).

Proudhon, Pierre-Joseph, "De la creación del orden en la humanidad o principios de organización política", Sempere, Valencia; "El Estado-La dignidad personal", Sempere, Valencia.

Proudhon, Pierre-Joseph, "¿Qué es la propiedad?", Sempere, Valencia, 250 páginas.

Proudhon, Pierre-Joseph, "Idea general de la Revolución en el siglo XIX", J. Comas, Barcelona, 1868.

Proudhon, Pierre-Joseph, "Contradicciones políticas: Teoría del movimiento constitucional en el siglo XIX", Madrid, Biblioteca Universal, Páginas 1873, 211.

Proudhon, Pierre-Joseph, "Sistema de las contracciones económicas

- o filosofía de la miseria", Madrid, Librería de Alfonso Durán, 1870, 2 volúmenes, 491 páginas.
- Proudhon, Pierre-Joseph, "El principio federativo", Madrid, Fontanet, 1868.
- Pym, Bridger, "pressure Groups and the Permissive Society", David & Charles, Newton Abbot, 1974, página 11.
- Racionero, Luis, "Del paro al ocio", Madrid, Alianza, 1986.
- Rapoport, Anatol, "Modern Systems Theory".
- Rasler, Karen A. y William R. Thompson, "War Making and State Making: Governmental Expenditures, Tax Revenues, and Global Wars", American Political Science Review 79 (Junio 1985), págs. 491-507.
- Real Academia Española, "Diccionario de la Lengua Española", Madrid, Espasa Calpe, 19ª edición, 1970, páginas 1041-1042.
- Rees, Albert, "La influencia económica de los sindicatos en Estados Unidos", Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1987.
- Renner, Karl, "Mensch un Gesellschaft", Viena, 1952.
- Reny, P., "Rationality, common knowledge and the theory of games", Princeton University Department of Economics.
- Requeijo, Jaime, "Introducción a la balanza de pagos de España", Madrid, Tecnos, 1985, y Martínez Aurelio, "Manual de economía palicada", Ariel, Barcelona, 1987.
- Revising: "Revising State Theory: Essays in Politics and Postindustrialism", Temple University Press, Philadelphia, 1987, página 13 y nota 21.
- Revolución: "From Mobilization to Revolution", Reading, Mass: Addison-Wesley, páginas 7-10.
- Riker, William H, "Some Ambigüities in the Notion of Power", American Political Science Review 58, páginas 344 y 348-49.
- Riker, William H., "Some Ambigüities in the Notion of Power", American Political Science Review, 58, páginas 123, 341-349.
- Robbins, Lionel, "The Economic Causes of War", London, Cape, 1939.
- Robbins, Lionel, "The subject of Economics", página 6, citado por Godelier, Maurice, "Racionalidad e irracionalidad en economía", México, Siglo XXI Editores, 1970,, página 13.

- Roberts, J., y Postlewaite, A., "The incentives for price-taking behavior in large exchange economies", *Econometrica* 44, 115-27.
- Robinson, Joan, "Economía de la competencia imperfecta", Barcelona, Ediciones Martínez Roca, 1973.
- Roche, R., "Fenómenos de poder en la pareja y en la familia", *Cuadernos de Psicología*, 1981, 12, páginas 73-106.
- Rocher, Guy, "Introducción a la sociología general", Barcelona, Herder, 1990, página 497 y siguientes.
- Roda Fernández, Rafael, "Medios de comunicación de masas: Su influencia en la sociedad y en la cultura contemporánea", mimeografiado.
- Rodrigues, Aroldo, "Psicología Social", México, Tillas, 1.983, páginas 96-105, 125-130.
- Rodríguez Huéscar, Antonio, "Nota biográfica de John Stuart Mill", en la introducción a "Sobre la libertad", Orbis- Aguilar, Madrid, 1979, pág 24.
- Roe, A., "The Making of a Scientist", New York, Columbia University Press, 1952.
- Roethlisberger, F.J., y Dickson, W.J., "Management and the Worker", Cambridge, Mass: Harvard University Press, 1974.
- Rogers, Carl R., "El Poder de la Persona", México, Ediciones El Manual Moderno, 1.985.
- Rogers, Carl R., "Client-Centred Therapy", Boston, Houghton Mifflin, 1.951.
- Rogers, Carl R., "El Proceso de Convertirse en Persona", Buenos Aires, Paidós, páginas 1.974, 315-332.
- Rojo, Luis Angel, y Pérez Díaz, Víctor, en "Marx. Economía y moral", Madrid, Alianza, 1984, páginas 27, 36-37.
- Roldán y Serrano, "La internacionalización del capital en España", Cuadernos para el diálogo, Madrid 1978.
- Roll, E., "Historia de las ideas económicas", Fondo de Cultura Económica, México 1974.
- Romer, Paul, "Increasing returns and long-run growth", *Journal of Political Economy*, volumen 94, 1986.
- Rosenberg, A., "Micro-Economic Laws: A Philosophical Analysis", Pittsburg, University of Pittsburg Press, 1976, páginas 203-204.
- Ross, W.D., "en "Aristóteles", Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 1957, página 109.

- Ross, W. David, "Teoría de las ideas de Platón", Madrid, Cátedra, 1986, páginas 277-288.
- Rossiter, Clinton L., "Constitutional Dictatorship: Crisis Government in the Modern democracies", Princeton, Princeton University Press, 1948.
- Rostow, W.W., "The Stages of Economic Growth", en Albertos, José Luís, "La información en las etapas del desarrollo económico", Barcelona, Prensa y convivencia internacional, Instituto de Ciencias Sociales, 1974, página 329.
- Rostow, W.W., "The Contribution of the Journalist to Economic and Social Development", Training of Journalist, número 22, 1974.
- Rostow, W. W., "Politics and Stages of Growth", Nueva York, Cambridge University Press, 1971, página 189.
- Rostow, W.W., "The Stages of Economic Growth", Oxford University Press.
- Rothbard, Murray, "The Ethics of Liberty", Nueva Jersey, Humanities Press.
- Rothbard, Murray, "Power and Market. Government and the Economy", Menlo Park, California, Instituto for Humane Studies, 2ª edición, 1970, páginas 9 y 10.
- Rothbard, Murray, "For a New Liberty", Nueva York, Macmillan, 1973.
- Rothschild K.W. (Ed), "Power in economics: Selected Readings", Middlesex, Penguin Books, páginas 7, 9-15, 20, 97-117.
- Rotter, J.B. "Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement", Psychological Monographs, 1.966, 9, todas las páginas.
- Rousseau, Juan Jacobo, "El contrato social o principios de Derecho Político", 2ª ed. Madrid, Tecnos, 1992.
- Rousseau, Juan Jacobo, "Poder", Madrid, GEFC Giner, 1.967, pagina 1295.
- Rubio Llorente, Francisco, "El misterio del poder: la trayectoria intelectual de García Pelayo", EL PAIS, 31.X.92.
- Rul-lán Buades, Gaspar, "Poder sindical y democracia", Córdoba, ETEA, 1989, página 147-201, 302.
- Rusell, Bertrand, "Power, a New Social Analysis", Allen and Urnvin, London, 1938.
- Russell, Bertrand, "El poder en los hombres y en los pueblos", Editorial Losada, Buenos Aires, 1968.

Russell, Bertrand, "The Scientific Outlook", 1931, página 211.
"La perspectiva científica", Planeta-Agostini, Barcelona, 1986,
en cuya página 214, 217.

Russell, Bertrand, "La perspectiva científica", Planeta-Agostini,
Barcelona, 1986, págs 163-164,169,217,218.

Russell, Bertrand, Discurso de aceptación del premio Nobel, en
"Escritos básicos", Barcelona, Planeta-Agostini, tomo II, 1985,
página 416.

Sahlins, M.D., "Social Stratification in Polynesia", University
of Washington Press, Seattle, 1958.

Saint-Simon, "Sistema industrial", Madrid, Aguilar, 1986. Otras
obras suyas de gran interés para una perspectiva de poder son
"Nuevo cristianismo" y "La reorganización de la sociedad
europea".

Saiz, María Dolores, "Desamortización y opinión pública", tesis
mimeo, UAM.

Salamon, Lester M., y Siegfried, John J., "Economic Power and
Political Influence: The Impact of Industry Structure on Public
Policy", American Political Science Review, volumen 71, páginas
1035 y 1036.

Salandik, Pfeffer y Kelly, en un estudio llevado a cabo en 17
organizaciones . (Salancik Pfeffer y Kelly, 1.978, página 253).

Sampedro, José Luis, EL PAIS, viernes 18 de mayo de 1990, página
35.

Samuelson, Paul A., y Nordhaus, William D., "Economía", 13ªed,
Madrid, McGraw-Hill, 1990, páginas 688,689,880-882,826,1126.

San Agustín, "De civitate Dei", IV, 4.

Sánchez Ron, José Manuel, "El poder de la ciencia", Madrid,
Alianza, 1992.

Sánchez Ron, José Manuel, "El poder de la ciencia", Madrid,
Alianza, 1992.

Sánchez-Albornoz y otros, "La modernización económica de España
1830-1930", Alianza Universidad, 1985.

Sargeant, ibidem, páginas 244,250.

Sargeant, J., "Corporativism and the European Community", in
Grant, W. (ed) "Political Economy of Corporativism", London,
Macmillan, 1985, página 240.

Scitovsky, Tibor, "Economic Theory and Western European

- Integration", Unwin University Books, 1958.
- Scitovszky, T., "A reconsideration of the theory of tariffs", Allen & Unwin, 1949, página 378.
- Scruton, R., amplía y justificada esta definición del interés en el "Dictionary of Political Thought", Londres, Macmillan, 1982.
- Schacht, Hjalmar, "Poder", GEFC, Giner, 1967, Madrid, página 1.294.
- Scharff, Edward E., "Una gran potencia mundial: "The Wall Street Journal", Barcelona, Planeta, Colección La Sociedad Económica, 1987.
- Schattschneider, Elmer Eric, "Political, Pressures and Tariffs", New York, Prentice-Hall, 1935.
- Scherer, F.M, "Industrial Market Structure and Economic Performance", Chicago, Rand McNally, 1980.
- Schmel, John L. "The dynamics of power" en Science and Psychoanalysis, vol. XX, New York, Grune and Stratton, 1.968.
- Schlesinger Jr., Arthur M., "Los ciclos de la historia americana", Alianza Editorial, Madrid, 1986.
- Schmalensee, R., "Inter-industry Studies of Structure and Performance", en Schmalensee y Willig (eds), "Handbook of Industrial Organization", North-Holland, 1989.
- Schmitt, Carl, "El concepto de lo político", Alianza Universidad, Madrid, 1991, página 150-151.
- Schmitter, Philippe, "La comunidad Europea como forma emergente de dominación política", en benedicto y Reinares (eds), "Las transformaciones de lo político", Alianza, Madrid, 1992, páginas 158-200.
- Schmookler, Jacob, "Patents, Invention and Economic Change", Cambridge: Harvard University Press, 1972.
- Schoderbek, Charles G. y otros, "Sistemas administrativos", El Ateneo, Madrid, 1980.
- Schopenhauer, citado en Pinillos, José Luis, "Principios de Psicología", Madrid, Alianza, 1.976, página 503.
- Schramm, Wilbur, "L'information et le développement national", Unesco, París, 1966.
- Schumpeter, Joseph A, "Historia del análisis económico", 2ª ed, Barcelona, Ariel, 1954, páginas 77-80, 95-96, 152-153, 160-161, 389-399, 488-491, 495, 498-501, 526, 614-615, 639, 756-757, 1059, 1061, 10766, 1079.

- Schumpeter, Joseph A., "Science and Ideology", American Economic Review, marzo, 1949.
- Schumpeter, Joseph A., "Capitalismo, Socialismo y democracia", Madrid, Aguilar, 1968, páginas 129-130, 375.
- Schumpeter, Joseph A., obra citada, página 399.
- Schumpeter, Josep A., "The Theory of Economic Development", Cambridge: Harvard University Press, 1934, página 93.
- Schumpeter, Joseph A., "Imperialismo y clases sociales", Madrid, Tecnos, 1965.
- Secord, Paul F., y Backman, Carl W., "Psicología social", Madrid, MacGraw-hill, 1.976, páginas 176,253, 269-276, 414-449.
- Secretariat of the European Paliament, "The European Parliament, Its Powers, Brussels-Luxembourg, 1983, página 12.
- Segal, Harvey, y Simon, Matthew, "British Foreign Capital Issues 1865-1894, "Journal of Economic History 21: 566-581, 1961.
- Segrestin, D., y Sainsauliu, R., "Sociologie du Travail", 3/86, páginas 335-352.
- Segura, Julio, "La competitividad de la industria española", Discurso de recepción en la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, el 11 de Febrero de 1992, Espasa Calpe.
- Selekman, Sylvia K., y Benjamin M., "Poder y Ética en una sociedad de negocios", McGraw Hill, 1956.
- Selznick, Philip, "Tennesy Valley Authority and the Grass & Row", Berkeley y Los Angeles, University of California Press, 1949.
- Selzwick, Philip, "Leadership in Administration", Nueva York, Harper & Row, 1957.
- Sen, Gautam, "The Military Origins of Industrialization and International Trade Rivalry", New York, Saint Martin Press, 1984..
- Sen, Amartya, "Rational Behavior", New Palgrave, página 74-76.
- Sen, Amartya, "Rational Fools: A Critique od the Behavioral Foundations of Economic Theory", Philosophy and Public Affairs 6:317-44.
- Sen, Amartya, "Rational Behavior", Mew Palgrave, páginas 68-74.
- Séneca, Lucio Anneo, "Poder", GEFC, Giner, 1967, Madrid, página 1.294.
- Seton-Watson, Hugh, "The New Imperialism", London, Bodley Head,

1961.

Sevilla Segura, José Victor, "Economía política de la crisis española", Crítica, Grijalbo, 1985, Madrid.

Shaikh, Anwar, "Valor, acumulación y crisis", Tercer Mundo Editores, Bogotá, 1990, páginas 83-89.

Shapley, L.S, y Shubik, Martin, "A method for Evaluating the Distribution of Power in a Committee System", American Political Science Review 48, páginas 787-792.

Sharp & Sherman, "European Technological Collaboration", London, RKP, página 15.

Shepherd, William G., "Market share", en New-Palgrave of Economics, páginas 335-336.

Shepherd, William G., "Causes of Increased Competition in the U.S", The Review of Economics and Statistics, 1982, volumen 64, página 616.

Shonfield, A., "Modern Capitalism", Oxford University Press, 1965.

Shorter Oxford English Dictionary, Tomo 1, Londres, 1987; Oxford University Press, Vocabulaire de L'économie Moderne. París, 1972.

Siegan, Barnard H., "Economic Liberties and the Constitution", Chicago, University of Chicago Press, 1980, págs. 283-303.

Silvestre, Joaquín, "El paro: un análisis basado en el poder monopolístico", en Marimón, Ramón, y Casalmiglia, Xavier, "Invitación a la teoría económica", Barcelona, Ariel, 1981, página 297.

Simai, Mihály, "Global Power Structure, Technology and World Economy in the late Twentieth Century", Pinter, Londres, 1990, página 32, 62, 66, 71, 171, 173, 259-260.

Simon, Herbert A., "El comportamiento administrativo", Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales, Macmillan, 1968, vol. 1, pags 53-56.

Simon, Herbert A., "Notes on the Observation an Measurement of Political Power", Journal of Politics 15, páginas 500-516.

Simon, Herbert A., "Models of Man: Social and Rational; Mathematical Essays on Rational Human Behavior in a Social Setting", New York, Wiley, 1957.

Simon, Herbert, "Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization", New York, Macmillan, caps 4 y 5.

Skinner, B.F., "La Conducta de los organismos", Barcelona,

Fontanella, 1.975.

Skinner, B.F., "Walden Two". Nueva York, MacMillan, 1.948, Todas las páginas.

Skinner, B.F., "Ciencia y conducta humana", Barcelona, Fontanella, 1970.

Skocpol, Theda, "Los estados y las revoluciones sociales", México, Fondo de Cultura Económica, 1984.

Skowronek, Stephen, "Building a New American State: The Expansion of National Administrative Capacities, 1877-1920", Nueva York, Cambridge University Press, 1982, pág. 10.

Smelser, N.J., "Theory of Collective Behavior", Nueva York, Free Press, 1963.

Smith, Adam, "Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones", Vilassar de Mar, Oikos Tau, dos volúmenes, 1987, página 149,180.

Smith, Alasdair, y Venables, Anthoony, "Completing the internal market in the European Communyty", European Economic Review, volumen 32, 1988.

Smith, Adam, "La Riqueza de las naciones" y Hayek, Friedrich A. en "Ley, legislación y libertad: un orden".

Smith, Adam, "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations", New York, Modern Library, 1937 [1776], página 17, citado en Gilpin.

Smith, Adam, "Theory of Moral Sentiments", Indianapolis, Liberty Classics, 1976, página 359.

Smith, Adam., citado por Samuelson, Paul A., y Nordhaus, William D., "Economía", Madrid, McGraw-Hill, 13ª edición, 1990, página 658.

Sorman, Guy, "Los verdaderos pensadores de nuestro tiempo", Barcelona, Seix Barral, 1991, página 192.

Sorokin, P.A., "Social Mobility", Nueva Yor, Harper, 1927.

Southall, A., "Alur Society: a Study in Processes and types od Domination", Cambridge: Heffer, 1956.

Spencer, Herbert, "Principles of Sociology", Nueva York, Appleton-Century-Crofts, 1897, y "The Man vs the State", Londres, Watts, 1940.

Spengler, J.J., "Notes on the International Transmission of Economic Ideas", en History of Political Economy, 2, Spring, 1970, páginas 133-151.

- Spiegel, Henry W., "El desarrollo del pensamiento económico", Barcelona, Omega, 1987, páginas 486,489,690, 692-693.
- Stackelberg, H. von, "Markform und Gleichgewicht", Berlín, 1934, página 27.
- Staley, Eugene, "War and the Private Investor", Garden City, New York, Doubleday, 1935.
- Starobinski, J., en Kowarski, L. y otros (Eds.), "Le pouvoir", Neuchâtel, Ed. de la Baconnière, 1978.
- Stein, Herbert, "Presidential Economics: The Making of Economic Policy from Roosevelt to Reagan and Beyond", Nueva York, Simon and Schuster, 1984.
- Steiner, Ivan, D., "Attribution of Choice", en Martin Fishbein (ed.), "Progress in Social Psychology, Hillsdale, Lawrence Erlbaum, 1980, página 2.
- Sternberg, Fritz, "El imperialismo", México, Siglo XXI, 1979.
- Sternberger, Dolf, "Legitimidad", ECS, tomo 6, página 535.
- Stigler, George J., "Competition", "International Encyclopedia of Social Science", Vol. 3, New York: Macmillan, páginas 181-82.
- Stigler, George J., "The citizen and the state: essays on regulation", Chicago, University of Chicago Press, 1975, pág.183.
- Stigler, George J., "The Theory of Price", New York, Macmillan, 1966, página 100
- Stigler, George, J, "The theory of economic regulation", The Bell Journal of Economics and Management Science, Vol. 2, nº 1, Spring 1971, pág 3, citado por José B. Terceiro, págs 607-608).
- Stiglitz, Joseph E., "Another century of economic Science"
- Stiglitz, Joseph E. "Un siglo más de ciencia económica", The Economic Journal, enero 1991, páginas 137-138.
- Strachey, J., "Contemporary Capitalism", Gollancz, 1956.
- Streeten, "Economic Integration", Sythhoff, 1964.
- Stuart Mill, John, "Sobre la libertad", Barcelona, Ediciones Orbis, 1979, página 42.
- Sumner, William Graham, "What Social Classes Owe to Each Other", Nueva York, Harper & Row, 1903.
- Swamy y D.L. McLachlan, "Concentration o Competition: A European Dilema", Chatham House-Political and Econbomic Planning, European Seris, nº 1, y "Competition Policy in the European Community", Oxford University Press, 1967.

Swedberg, Richard, Himmelstrand, Ulf, y Brulin, Göran, "The paradigm of economic sociology", en Zukin, Sharon, y DiMaggio, Paul, "Structures of capital", Cambridge, Cambridge University Press, 1990, páginas 66-70.

Swedberg, Richard, "The Paradigm of Economic Sociology: Premises and Promises", Research Reports from the Department of Sociology, Uppsala University, 1985, página 21.

Sweezy, Paul M, y Barán, Paul A., "Monopoly: An Essay on the American Economic and Social Order", New York, Monthly Review Press, 1966.

Sweezy, Paul M., "Elite y clase dominante", Buenos Aires, Jorge Alvarez Editor, 1964.

Sweezy, Paul M., artículos varios en Monthly Review, mencionado por Saikh en obra citada, página 59.

Sweezy, Paul M., "Teoría del desarrollo capitalista", México, Fondo de Cultura Económica, 1977.

Sweezy, Paul M., Harman y Shaikh, citados por Shaikh en obra citada, página 60.

Tamames, Ramón, "La economía de la vida real", LA GACETA DE LOS NEGOCIOS, 31-12-92, página 13.

Tamames, Ramón, "Estructura económica de España", Madrid, Alianza, 1991, página 20, 23.

Tamames, Ramón, "La lucha contra los monopolios", Madrid, Tecnos, 1966.

Tamames, Ramón, "Los monopolios en España", Madrid, ZYX, 1968.

Tamames, Ramón, "Un Nuevo orden mundial", Madrid, Espasa, 1991, página 280-281, 284, 317.

Tamames, Ramón, "Una idea de España", Barcelona, Plaza & Janés, 1985, páginas 58 y 59.

Tamames, Ramón, "La oligarquía financiera en España", Madrid, Planeta, 1977.

Tamames, Ramón, "La Comunidad Europea", Alianza, Madrid, 1987, página 13.

Tannenbaum, Arnold, "Control in organizations", Nueva York McGraw-Hill, 1968.

Tannenbaum, Arnold, citado por Charles Perrow en "Sociología de las organizaciones", páginas 134 y 317 y siguientes.

Tawney, R..H. Equality, Londres, 1931, citado por Mauro, Walter,

- y Clementelli, Elena, "Los escritores frente al poder", Biblioteca Universal Caralt, 1975, página 13.
- Tawney, R. H., 1.931, página 230, citado por Fernández Ríos, y Tawney, R.H., "Equality", Allen & Unwin, 1952, página 45, citado por Manuel Alcaide Castro en "Conflicto y poder en las organizaciones", Estudios, Ministerio de Trabajo, Madrid, 1987.
- Taylor, Richard, "Traditional problems of efficient causation", en International Dictionary of Social Sciences, página 59
- Taylor, Paul, "The Limits od European Integration", Croom Helm, Londres, 1983.
- Taylor, M., "The Possibilitty of Cooperation", Cambridge, Cambridge University Press, 1987.
- Taylor, 1929; Dickinson,1933; Landauer,1931; Heimann,1932.
- Terceiro, José B., "Los centros de poder en el mundo actual", Canterbury, mimeo, 1976, páginas 589-623.
- Terceiro, José B., "Estructura Económica: Teoría General y Técnicas Básicas", Editorial Pirámide, Madrid, 1976, páginas 53-80, 101-120.
- The Economic Journal, enero 1991, páginas 138-139
- The New European Economy. Pgs:308(in fine)-309.
- Therborn, Göran, "The ideology of power and the power of ideology", Londres, Verso, 1980, página 6,10,116.
- Thibau, J.W, y Kelly H., "The Social Psychology of Groups", John Wiley, 1959, página 101.
- Thurow, Lester, "Head to head", Nueva York, William Morrow, 1992.
- Thurow, Lester, "La sociedad de suma cero", Barcelona, Orbis, 1988.
- Tilly, Charles, "From Mobilization to Revolution", Reading, Mass: Addison-Wesley, páginas 7-10.
- Tintner, G., "Note on the problem of bilateral monopoly", Journal of politic economie", 1939, volumen 47, número 2, página 270.
- Toates, Frederic, "Sistemas motivacionales", Madrid, Debate, 1.989, páginas 6-25.
- Toffler, Alvin, "La tercera ola", "El shock del futuro", "Avances y premisas", "La empresa flexible", publicados en España por Plaza & Janés.
- Toffler, Alvin, "El cambio del poder", Barcelona, Plaza & Janés,

1990, página 539, 574,594.

Tolman Edward C. "Principles of Purpose Behavior". En S. Koch (ed.) Psychology: A Study of a Science, Vol. 2, New York, McGraw-Hill, 1.959.

Toma, Eugenia Foedge, "Institutional Structures, Regulation and Producer Gains in the Education Industry", Journal of Law and Economics, 1983, volumen 26, páginas 103 -116.

Tomás Carpi, Juan Antonio, "Poder, mercado y estado en el capitalismo maduro", Valencia, Tirant lo Blanch, 1992.

Toribio, José Manuel, y Miranda, Soledad, "Homenaje al profesor Sampedro", Fundación Banco Exterior, Madrid, 1987, página 117.

Torrero Mañas, Antonio, "El poder de las ideas", EL PAIS, miércoles 19.12.90.

Tortosa, José M., "Sociología del sistema mundial", Madrid, Tecnos, 1992.

Touchard, Jean, "Historia de las ideas políticas", Tecnos, Madrid, 1988, páginas 170,203, 205-206, 259-262, 380-383, 532,641.

Touraine, Alain, "La sociedad post-industrial", Barcelona, Ariel, 1973, página 170.

Trías, Eugenio, "Meditación sobre el poder", Barcelona, Anagrama, 1977, página 26.

Tsoukalis, Lucas, "The Politics and Economics of European Monetary Integration", London, Allen and Urwin, páginas 28-30.

Tsoukalis, Lucas, "The New European Economy", Oxford University Press, 1991, páginas 13-20, 88,204,301,880.

Tumin, Melvin M, "Patterns of Society", Little, Brown and Co., Boston, 1973, pág 75, citado por Terceiro, José B., en ob. cit., pág 594.

Tuñón de Lara, Manuel, "Historia y realidad del poder. El poder y las "élites" en el primer tercio de la España del siglo XX", Edicusa, Madrid, 1973, y Tuñón de Lara, Elorza y Pérez Ledesma, "Prensa y sociedad en España 1820-1936", Cuadernos para el Diálogo, Madrid, 1975.

Tuñón de Lara, M., Elorza y Pérez Ledesma, "Prensa y sociedad en España 1820-1936, Cuadernos para el diálogo, Madrid 1975.

Tuñón de Lara, Manuel, "Historia y realidad del poder", Madrid, Edicusa, 1967.

Tversky, Amos, y Kahneman, Daniel, "Judgement Under Uncerainly",

- Science, Volumen 185, número 4.157, 1974, páginas 1.124-73.
- Tylly, Charles, "War and the Power of Warmakers in Western Europe and Elsewhere, 1600-1980, en Wallesteen (ed.) "Global Militarization", Boulder: Westview Press, 1985.
- Tyson, Laura D'Andre, "Whom bit whom", Nueva York, Verso, 1993.
- University of Michigan, "Studies in social power", Ann Arbor, University of Michigan Press, citado por León Santana en la ya mencionada tesis doctoral.
- Uscatescu, Jorge, "La anarquía y las fuentes del poder", Reus, SA, Madrid 1973.
- Vargas-Machuca, Ramón, "El poder moral de la razón", Madrid, Tecnos, 1982, páginas 88 y 89.
- Varios autores: "Dominio técnico y comunidad lingüística", Ariel, Barcelona, 1980.
- Veblen, Thorstein, "The Theory of Business Enterprise", Scribner, 1904; "The Vested Interests and the Common Man, Kelley, 1964; y "Engineers and the Price System", Nueva York, 1932.
- Veblen, Thorstein, "Teoría de la clase ociosa", México, Fondo de Cultura Económica, 1966.
- Velarde Fuertes, Juan: Bases ideológicas de la economía española (España, Espasa- Calpe); Introducción a la historia del pensamiento económico español en el siglo XX, Madrid, Editora Nacional 1974.
- Velarde Fuertes, Juan "El sector exterior de la economía española, doce estudios", Economistas-libros, Colegio de Economistas, Madrid, 1988. En "Sobre la decadencia económica de España", Tecnos, Madrid, 1967, pág 283.
- Velarde Fuertes, Juan, "Historia de los precursores de los estudios de ciencias económicas en España", Economistas, 2 (1983): "La organización del capitalismo corporativo español", Papeles 21 (1984): Economistas: los primeros pasos, Economistas, 25 (1987).
- Viner, Jacob, "The Long View and the Short: Studies in Economic Theory and Policy", Nueva York, Free Press, 1958, página 286.
- Viner, Jacob, "The Customs Union Issue", Nueva York, Carnegie, 1950.
- Vocabulaire de l'économie moderne. Pág. 172.

Von Mises, Ludwig, "The Ultimate Foundation of Economic Science: An Essay on Method", Kansas City, Sheed Andrews and McMeel, 1978, p.98.

Von Mises, "Bureaucracy, New Haven, 1944, citado por Godelier, Maurice, "Racionalidad e irracionalidad en economía", México, Siglo XXI, 1970, página 54.

Walras, León, "Elementos de economía política pura" (o teoría de la riqueza social), Madrid, Alianza, 1987.

Walter R. Nord: "Dreams of humanization and the realities of power", The Academy of Management Review, número 3, vol. 3, julio 1978, página 675.

Wallace, Irving, "El todopoderoso", Grijalbo, Barcelona, 1983..

Wallace, Helen, "National Governments and the European Communities", PEP, London, 1973, página 45.

Wallerstein, Inmanuel, "The Modern World-System", Nueva York, Academic Press, 1974.

Wallerstein, Inmanuel, "The Rise and Future of the World Capitalist System", History 16, páginas 387-415.

Wallerstein, Inmanuel, "Análisis de los sistemas mundiales", en Giddens, Anthony, y Turner, Jonathan, "la teoría social hoy", Madrid, Alianza Universidad, 1990.

Weber, Max, "Historia económica general", México, Fondo de Cultura Económica, 1944, página 260.

Weber, Max (1922), "The Theory of Social and Economic Organization", Dir. de ed: Talcott Parsons, Glencoe Ill, Free Press, 1957, publicada originalmente como Parte I de "Wirtschaft und Gesellschaft, traducida al castellano como "Economía y sociedad", Fondo de Cultura Económica, México, 1984, página 43.

Weber, Max, "The Theory of Social and Economic Organization", New York: Oxford University Press, 1947, página 116.

Weber, Max, "Economía y sociedad", México, Fondo de Cultura Económica, 1984, páginas 44,50,166,170,172,696,699,856,887,947,1090.

Weber, Max, "The Methodology of the Social Sciences", Glencoe, The Free Press, 1949, página 65.

Weber, Alfred, "The location of economic activity", University of Chicago Press, 1928.

Weber, Max, "From Max Weber: Essays in Sociology", Nueva York, Oxford University Press, 1958, citado por Zeitlin, Irving, en

- "Ideología y pensamiento sociológico", Buenos Aires, Amorrortu, 1986, página 137.
- Weldom, T. D., "The Vocabulary of Politics", Londres, 1953.
- Werner, Stark, "Montesquieu: Pioneer of the Sociology of Knowledge", Londres: Routledge and Kegan Paul, 1960.
- Wildavsky, Aaron B., "The Politics of the Budgetary Process", Boston, Little, Brown, 1979.
- Wilson, "Interest Groups", página 11; Ropke, "A Humane Economy" página 142.
- Williams, Edward E., y Findlay III, M. Chapman, concluyen su "A Reconsideration of the Rationality Postulate", American Journal of Economics and Sociology, vol. 40, 1981 nº 1, pag 18-19.
- Williamson, Oliver E., "Mercados y jerarquías", México, Fondo de Cultura Económica, 1981.
- Williamson, Oliver E., "Las instituciones económicas del capitalismo", Fondo de Cultura Económica, 1989, página 14
- Winch, 1978; Brennan and Lomasky, 1985, y Sen 1987.
- Winiacki, Jan, "La crisis del sistema soviético", Lecturas de Economía Política, Minerva Ediciones, Madrid, 1991, págs. 391-414.
- Winter, D.G., "The Power Motive", New York, Free Press, 1.973 Citado en Morris, Charles G. "Psicología, un Nuevo Enfoque", México, Hispanoamericana, s.a., 1.987, página 164-168.
- Witffogel, K.A., "Despotismo oriental. Estudio comparativo del poder totalitario", Guadarrama, Madrid, 1966. La primera edición se publicó en 1957.
- Wolfe, Alan, "Los límites de la legitimidad", México, Siglo XXI, 1980, páginas 271, 371 y 374.
- Wood, Neal, "Maquiavelo", en ECS, 1968, tomo 6, página 749,750,752.
- Woolf, Leonard, "Economic Imperialism", London, Swarthmore, 1920.
- Wooton, Graham, "Pressure Groups in Britain 1720-1970, Allen Lane, Londres, 1975, página 1
- Wright, Harrison, "The New Imperialism: Analysis of Late Nineteenth-century Expansion", Boston, Heath, 1961.
- Wright, Erik E., "Clases, crisis y estado", Madrid, Siglo XXI, 1983, página 331.

Wrong, Denis, "Power: Its Forms, Bases and Uses", Harper & Eow, Nueva Yorks, 1979.

Wrong, Denis, "Some problems in defining Social Power", American Journal of Sociology", 1968, 73, pp. 673-681.

Zafra Valderde, José, "Poder y poderes", Pamplona, Eunsa, 1975, páginas 95-104.

Zagorín, Pérez, "Hobbes", ECS, volumen 5, Madrid, 1968 página 503.

Zaragoza, Ángel y otros, "Pactos sociales, sindicatos y patronal en España", Siglo XXI, Madrid 1988.

Zassenhaus, Herbert K., "Capitalism, Socialism and Democracy: the 'Vision' and the 'Theories'", obra citada páginas 189-191.

Zeitlin, Irving, "Ideología y teoría sociológica", Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1986, páginas 17-18, 24,26,29,37,39, 72-80, 141,196,236.

Zeuthen, F., "Problems of Monopoly and Economic Warfare", Routledge & Kegan Paul, 1930.

Reunido el Tribunal que suscribe en el día
de la fecha, acordó calificar la presentada tesis
doctoral con la censura de Apta con laude por unanimidad

Madrid, 17-5-93

