



# **DEMOCRÀCIA ECONÒMICA**

## **proposta per un socialisme eficaç**

David Schweickart

I. Un socialisme plausible que realment funcionaria  
II. Democràcia econòmica  
III. Eficàcia  
IV. Eficàcia X  
V. Una breu conclusió  
Notes  
Bibliografia  
Qüestionaris

Ens ha arribat d'una universitat dels EE. UU. (Department of Philosophy - Loyola University Chicago) un treball provocador, en el bell mig de la nostra societat que sembla haver acceptat a ulls clucs els mecanismes de l'economia capitalista neoliberal.

Al lector li toca judicar fins a quin punt les seves agosarades propostes són viables. *Cristianisme i Justícia*, s'ha animat a publicar l'assaig amb ganes d'oferir propostes alternatives raonades en el debat actual, on el socialisme sovint apareix tan mancat dels aires utòpics que han mogut sempre la seva història. Tal vegada els capítols II i III siguin els que provoquin més reaccions, i d'altra banda els que resultin de lectura menys fàcil per al lector no avesat a aquests temes.

El treball que presentem ha de ser llegit com un estudi acadèmic, i no com a medicina d'immediata adquisició a qualsevulla farmàcia. Avui, per la interdependència mundial, encara val més allò de Marx, que “és impossible la revolució en un sol país”.

Tanmateix com a exercici teòric pot ésser necessari perquè la humanitat només arriba a les solucions pràctiques pel bell mig de mil investigacions acadèmiques que en llurs primeres passes no eren viables per més que fossin correctes (això val per a la tecnologia i la medicina, i també val per a l'economia). Ningú no pensarà ens instaurar demà en alguna *ínsula Baratària* les propostes de l'autor: el que interessa pensar és si son *necessàries* propostes d'aquesta mena, i si són *correctes*.

Amb aquest sentit, al final del Quadern, les *qüestions per al diàleg* que suggerim tenen més un sentit de reflexió que no pas d'aplicació immediata.

El treball fou firmat pel seu autor el 12 de juliol del 91. Per aquelles dates el seu autor tenia a punt per a publicar un llibre sobre el tema a Cambridge, MA, i en tenia un altre publicat a New York (vegeu bibliografia).

## I. UN SOCIALISME PLAUSIBLE QUE REALMENT FUNCIONARIA

Els marxistes es miren amb escepticisme els projectes. Sempre ho han fet. Tots recordem la polèmica de Marx contra Proudhon en el *Manifest Comunista*, on critica que

“l'acció històrica sigui sotmesa a l'acció d'inventiva personal, les condicions d'alliberament creades per la història, a unes de fantasioses, l'espontània i progressiva organització classista del proletariat, a una organització especialment imaginada per uns inventors” (Marx i Engels, 1986: 64).

I recordem altres nombroses ocasions en què els pares del socialisme “científic” criticaven els “utòpics”. En general, aquesta aversió de Marx a establir projectes ha estat saludable. Aversió alimentada –si més no en part– per un respecte a la concreta especificitat de la situació revolucionària i als agents compromesos en l'activitat revolucionària; la feina dels intel·lectuals marxistes no és pas dir als agents de la revolució com han de construir la seva economia post-revolucionària.

Però la dialèctica històrica és una cosa ben curiosa: les virtuts de vegades esdevenen vicis, i viceversa. En l'actual moment històric, l'escèptica aversió als projectes està fora de lloc. Aquesta és la meua asseveració. **En la conjuntura històrica actual necessitem un projecte, un model teòric de socialisme viable i desitjable.**

El vell argument que el socialisme *no pot* funcionar, ha rebut un fort impuls amb els recents esdeveniments de l'Europa de l'Est i de la Unió Soviètica. La profunditat dels sentiments antisocialistes i pro-capitalistes, entre els que han viscut o encara viuen sota el “socialisme real”, és inevitablement preocupant, fins i tot pels que durant molt de temps hem estat crítics amb *aquell* tipus de socialisme. Sembla prou clar que l'*esquerra* necessita quelcom més que eslògans sobre planificació democràtica i/o control del treballador, si hem de competir amb algun grau d'efectivitat contra l'hegemonia creixent de la ideologia capitalista.

La dialèctica històrica és una cosa ben curiosa. Precisament ara que l'hegemonia capitalista sembla més segura, i l'*esquerra* sembla més necessitada d'una visió alternativa, els materials per a construir i defensar aquesta visió són a l'abast.

Durant les dues últimes dècades hi ha hagut un ressorgiment de la recerca teòrica i empírica d'arranjaments econòmics alternatius –esquemes alternatius d'organització dels llocs de treball, mecanismes alternatius de planificació, sistemes alternatius d'integració de la planificació i el mercat– i molt d'això, per bé que no tot, ha vingut de la competència intensificada entre nacions capitalistes.

La meua teoria és que l'*esquerra* està ara en unes condicions com mai d'argumentar, amb confiança moral i científica, que *hi ha* una forma desitjable de socialisme que funcionarà. Aquest quadern avança en aquesta direcció.

Abans de començar, voldria destacar que no crec que el projecte de construir i defensar models de socialisme viable i desitjable sigui l'únic projecte meritori per als activistes o

intel·lectuals socialistes en aquests moments. Ni tampoc no crec que tenir un model viable solucioni el problema de “què cal fer”. Gens ni mica. El “problema de la transició” encara és enorme.

Al mateix temps, crec que és important que tinguem alguna idea sobre què és el que esperem ser en la transició (tot i reconèixer, alhora, que les exigències de la lluita concreta demanaran indubtablement diverses modificacions de qualsevol projecte que es proposi). Certament, el “projecte” a establir aquí no hauria de ser concebut com una forma fixa, òptima en cada situació del món real. Més aviat l'entendem com una arma intel·lectual contra els apologetes del capitalisme, que sempre proclamen que no importa que les coses vagin malament amb el capitalisme, perquè no hi ha alternatives viables.

## ESTABLINT EL MARC

El 1920, Ludwig von Mises va disparar el tret de sortida en el que havia de ser una escaramussa acadèmica durant diverses dècades. El Socialisme, va declarar von Mises, és impossible: sense propietat privada dels mitjans de producció, no hi pot haver un mercat competitiu pels béns de producció; sense un mercat per als béns de producció, és impossible determinar-ne els valors; sense aquests valors, la racionalitat econòmica és impossible.

Per això, en un estat socialista, on la recerca del càlcul econòmic és impossible, no hi pot haver —en el nostre sentit del terme— cap mena d'economia. En afers trivials i secundaris, la conducta racional encara pot ser possible, però en general no es podria parlar mai més de producció racional (Mises, 1935: 92).

Les crisis actuals de les economies soviètica i est-europees podrien semblar la definitiva justificació de von Mises. Realment està de moda avui dia llegir el col·lapse del comunisme europeu en aquest sentit. Però anem amb una mica més de compte.

S'ha admès sobradament que l'argument de von Mises és *lògicament* defectuós. Fins i tot sense un mercat de béns de producció, els seus valors poden ser determinats.

En resposta a von Mises, un nombre d'economistes van assenyalar que ja el deixeble de Pareto, Enrico Barone, havia demostrat, tretze anys abans, la possibilitat teòrica d'un socialisme de “mercat simulat” (1).

És clar que el model de “mercat simulat” de Barone i d'altres és molt diferent del model soviètic d’“economia dirigida”, que no permet un mercat lliure ni en la producció ni en el consum de béns, i ni tan sols intenta imitar la conducta del mercat. ¿No ha resultat tenir raó von Mises, com a mínim pel que fa a aquesta forma de socialisme?

Hauríem de ser justos. Fins i tot les economies dirigides, que han fracassat recentment, han tingut alguns èxits substancials. A la meitat dels anys setanta, la Unió Soviètica s'havia erigit en segon poder econòmic mundial. En l'espai d'una generació, la Xina ha aconseguit treure la seva població, actualment ja de mil milions de persones, de la llarga llista de països encara assotats per la fam. Des del seu començament, l'any 1959, el socialisme cubà va donar als seus ciutadans un nivell de benestar econòmic tràgicament excepcional a Llatinoamèrica fora de les

classes altes. I pel que fa a l'Europa de l'Est, hauríem d'escoltar el poeta i assagista alemany occidental Hans-Magnus Enzenberger (1989: 114, 116), reflectint, el 1985, la seva recent visita a Hongria:

Gairebé ningú no recordava que abans de la Segona Guerra Mundial hi havia hagut milions de proletaris agraris a Hongria vivint per sota del nivell de subsistència, sense terra ni drets. Molts d'ells emigraren per tal de trobar salvació; centenars de milers acabaren com a captaires... Després d'amargs conflictes i baralles sense fi, el règim de Kadar va tancar definitivament el buit entre camp i ciutat i ha fet possible una especialització agrícola que aconsegueix grans excedents. El silenci dels pobles amaga el fet que aquí, darrere les tanques endormiscades, on només un gos de vegades trenca la pau del migdia, el socialisme hongarès ha posat fi a la misèria i a la servitud, i ha aconseguit els seus èxits més revolucionaris.

Reconèixer que un socialisme de mercat simulat és teòricament possible i que les economies dirigides tenen alguns assoliments significatius, no vol dir advocar per qualsevol d'aquestes formes de socialisme. Però aquest reconeixement hauria de fer-nos pensar abans de subscriure la proposició simplista que diu que el socialisme és impossible. Les crisis econòmiques no salven els arguments lògicament defectuosos, ni tampoc no neguen els èxits històrics.

El socialisme pot “funcionar”. La qüestió important és, fins a quin punt. Específicament, ¿pot el socialisme funcionar millor que el capitalisme?

Jo afirmo que la resposta a aquesta darrera pregunta és “depèn”. Depèn del *tipus* de socialisme. I afirmo, a més, que hi ha com a mínim una forma de socialisme que, si s'aplicava, seria superior al capitalisme en gairebé tots els aspectes: seria més eficient, més racional en el seu creixement, més igualitària, més democràtica. És aquesta forma de socialisme la que voldria explicar en les pàgines següents.

## **TRES CASOS**

El model a establir aquí no sorgeix totalment de la teoria política o econòmica, ni és una estructura econòmica estilitzada d'algun país o regió particular. És una síntesi de la teoria i la pràctica –voldria pensar que una “síntesi dialèctica”–. Per ser més específic, el que jo anomenaré “Democràcia Econòmica” és un model la forma del qual ha estat donada pels debats teòrics sobre organitzacions econòmiques alternatives que han proliferat en els darrers vint anys, arran de l'evidència empírica de modes d'organització del treball, i del record històric de diversos “experiments” a gran escala fets després de la Segona Guerra Mundial. D'aquests experiments, se'n poden treure lliçons negatives (bàsicament del fracàs de la planificació central a la Unió Soviètica i a l'Europa de l'Est) però hi ha també lliçons positives, derivades especialment de tres casos principals.

### **Comencem per un “fracàs” socialista: Iugoslàvia**

A principis dels anys cinquanta, un petit país de l'Europa de l'Est amb *dos alfabets, tres religions, quatre llengües, cinc nacions, sis estats federals anomenats repúbliques, set veïns i vuit bancs nacionals* (Horvat, 1976: 3), s'embarcà en una notable comesa. El 1948 Stalin havia acusat Iugoslàvia d'antisovietisme. El 1949, tot el comerç entre Iugoslàvia i els altres països comunistes s'havia interromput, i s'havia imposat un boicot econòmic. Pressionada pels

esdeveniments, Iugoslàvia començà una construcció altament original: una economia socialista descentralitzada que presentava una autogestió dels treballadors a les fàbriques. Milovan Djilas (1969: 220-221) n'explica la decisió:

Poc després del començament de la discussió amb Stalin, el 1949, pel que recordo, vaig començar a rellegir *El Capital* de Marx, aquesta vegada amb molta més cura, per tal de veure si hi podia trobar la resposta a l'endevinalla de per què, en termes simples, l'estalinisme era dolent i Iugoslàvia era bona. Vaig descobrir-hi moltes idees noves i, el més interessant de tot, idees sobre una societat futura en la qual els productors immediats, a través de la lliure associació, prendrien ells mateixos les decisions sobre la producció i la distribució, decidirien efectivament sobre les seves pròpies vides i el seu propi futur. Se'm va ocórrer que els comunistes iugoslaus podíem començar a crear la lliure associació de productors de Marx. Les fàbriques haurien de deixar-se en les seves mans, amb l'única condició que haurien de pagar un impost per les necessitats militars i altres de l'Estat.

Kardelj i Djilas van pressionar Tito, el qual inicialment no ho veia clar.

La part més important del nostre cas fou que això seria el principi de la democràcia, quelcom que el socialisme encara no havia aconseguit; a més, el món i el moviment internacional obrer ho podrien veure com una sortida radical de l'estalinisme. Tito es passejava amunt i avall, completament immers en els seus pensaments. De sobte va aturar-se i exclamà: “Que les fàbriques pertanyin als treballadors és una cosa que mai no s'ha aconseguit encara!” (Djilas, 1969: 222-223).

El sistema així iniciat (imposat des de dalt, cal recordar, i sense l'aval de *cap* teoria econòmica) va sofrir diverses modificacions durant les dècades següents; però l'estructura bàsica de l'autogestió dels treballadors va persistir i es combinà amb una creixent dependència del mercat. Durant un temps, els resultats van ser impressionants. Entre 1952 i 1960 Iugoslàvia va registrar el nivell més alt de creixement de tots els països del món. De 1960 a 1980 Iugoslàvia, d'entre els països de renda petita i mitjana, es trobava en tercera posició en creixement per càpita (Cf. Horvat, 1976: 12 i Sen, 1984: 490).

Aquestes estadístiques reflecteixen una transformació real en la qualitat de vida de milions de persones. El 1950 Iugoslàvia era, tal com havia estat des de la seva creació el 1918, un país pobre i subdesenvolupat, amb tres quartes parts de població rural i agrícola. El 1975, la pagesia rural constituïa tan sols el trenta per cent de la població, i Iugoslàvia havia assolit un nivell de vida, a Eslovènia, equivalent al d'Àustria, i, a tot el país en conjunt, a dues terceres parts del d'Itàlia. Fins i tot Harold Lydall, un dels principals crítics de l'experiment iugoslau, admet que

“és clar que Iugoslàvia, sota el seu sistema d'autogestió socialista, ha aconseguit un alt nivell de creixement econòmic, tant en producció com en consum. El nivell de vida mitjà ha canviat totalment en els darrers trenta-cinc anys” (Lydall, 1984: 183).

I encara que el pèndol anava i venia entre liberalització i repressió, Iugoslàvia era sens dubte el país més lliure de tots els estats comunistes, més lliure fins i tot que molts països no

comunistes de renda baixa o mitjana. Citem tan sols un indicador: des de 1967 els iugoslaus han gaudit de llibertat gairebé completa de viatjar fora de les seves fronteres, una llibertat molt usada.

Durant els anys vuitanta l'economia iugoslava s'enfonsà.

“El producte social real... ha caigut un 6 per cent de 1979 a 1985 i encara més des de llavors... La productivitat laboral en el sector social va caure durant el mateix període en un 20%, i els ingressos personals dels treballadors del sector social un 25%. El nivell dels serveis d'educació, salut i habitatge també ha caigut... Malgrat una gran quantitat de gent ocupada, tant en la indústria com en el govern,... hi ha més d'un milió de persones registrades sense feina, quatre cinques parts de les quals són joves” (Lydall, 1989: 4-5).

A més, els antagonismes ètnics, durant molt de temps adormits, han reviscut amb intensitat. En escriure aquestes línies, el país sembla desmembrat. Què ha passat? Per què l'economia iugoslava ha fracassat? Quines lliçons cal extreure'n?

— ¿Hem de concloure, amb el professor Lydall d'Oxford, que l'experiment iugoslau era defectuós des del principi?

— ¿O amb Jaroslav Vanek, de Cornell, (1990: 182), hem de concloure que qualsevol país que intenti el camí iugoslau mirant d'evitar-ne els defectes de disseny, ara prou evidents, “té la millor oportunitat de sortir de la crisi universal de finals del segle vint”? (2).

Deixem de banda aquestes preguntes, per ara, i anem del “fracàs” socialista a ...

### **L'“èxit” capitalista: Japó**

El 1945, el General Douglas MacArthur observava el Japó devastat, i instituí cinc reformes bàsiques: el sufragi femení, el dret dels treballadors a organitzar-se, l'educació liberal, l'abolició del govern autocràtic, i la democratització de l'economia. Els elements d'aquesta darrera reforma incloïen un trencament dels *zaibatsu* (grans conglomerats capitalistes), la imposició d'un rígid impost sobre el patrimoni, i una gran reforma agrària. L'objectiu era crear un país capitalista competitiu que podria ser relativament pobre, però que fos democràtic i igualitari.

Tanmateix, amb la victòria dels comunistes xinesos el 1948 i l'esclat de la guerra de Corea el 1950, aquest objectiu va canviar dramàticament. D'acord amb Michio Morishima (1982: 161-162),

Abandonant l'objectiu polític inicial de construir un país democràtic basat en un sistema de lliure empresa, l'activitat del qual seria moderada i pacífica, hi va haver un gir cap a mesures que reconstruirien el Japó com un país poderós, equipat amb la força militar i econòmica apropiada per a una base avançada del camp “lliure” (anticomunista). Com a resultat d'aquest gir, el capitalisme japonès ressorgí com una au fènix en una forma gairebé idèntica a la que tenia abans de la guerra.

Sovint s'oblida que el “miracle” japonès no començà després de la Segona Guerra Mundial.

Seguint la Revolució Meiji (1867-68), el Japó es preparà conscientment per tal de construir una economia industrial moderna. El 1905, la victòria del Japó en la guerra russo-japonesa va sorprendre la consciència occidental: per primera vegada, d'ençà del començament de l'imperialisme occidental, uns no blancs havien triomfat sobre uns blancs. L'economia japonesa avançava. Cap al final de la Primera Guerra Mundial, el Japó s'havia convertit en un dels cinc grans poders mundials i, tot i que molt afectada per la Gran Depressió, l'economia japonesa, alimentada per les despeses militars, es recuperà més de pressa que les economies occidentals. (El 1937, l'expressió “el miracle japonès” s'utilitzava per a descriure l'augment del 81.5% en la producció industrial des de 1931-34 (Johnson, 1982: 6). És aquesta economia la que, en paraules de Morishima, “ressorgí com una au fènix” en els anys cinquanta, amb una estructura gairebé idèntica a la que tenia abans de la guerra.

Les característiques estructurals de l'economia japonesa contrasten moltíssim amb el capitalisme occidental, i encara més amb l'ideal teòric del *laissez-faire*. Les seves característiques principals inclouen:

- 1) intervenció estatal a gran escala, particularment en les decisions sobre inversió,
- 2) una economia dual, una meitat dominada per un grup de conglomerats competidors (*keiretsu*, successors dels zaibatsu d'abans de la guerra), i l'altra meitat consistent en milers d'empreses més petites, sovint vinculades jeràrquicament entre elles, o amb un *keiretsu* via acords de subcontractació,
- 3) relacions laborals (en el sector dels *keiretsu*) caracteritzades per garanties d'ocupació vitalícia, salaris vinculats fortament a l'antiguitat, bonificacions substancials lligades als beneficis de l'empresa, i una considerable participació del treballador en la presa de decisions.

No cal dir que en termes materials l'economia japonesa ha reeixit enormement. Entre 1946 i 1976, l'economia del Japó va augmentar cinquanta-cinc vegades. Un país de les dimensions de Califòrnia, mancat de recursos naturals significatius, ara representa el 10% de la producció econòmica mundial. (Els Estats Units en representen el 20%).

S'ha hagut de pagar un preu per aquests èxits: molt poca mobilitat de classe o d'ocupació, un sistema que dona al jove només *una* oportunitat d'entrar en les files d'una bona empresa, un sistema educatiu que obliga els adolescents japonesos a estudiar de 13 a 15 hores diàries. El resultat ha estat una força de treball altament productiva i disciplinada; però, diu Morishima (1982: 183), “no hem d'oblidar l'altra conseqüència, que ha estat la destrucció de la seva personalitat”. Sembla que hi hauria lliçons a aprendre aquí. Però quines lliçons?

### **Considerem un tercer cas: Mondragón**

Aquest –en la meua opinió– un èxit inequívoc (ho dic sense por). Més o menys al mateix temps que la nació iugoslava començava la seva singular reestructuració i que l'economia japonesa s'accelerava sota l'estímul de la guerra de Corea, un altre experiment, d'abast molt més modest, es realitzava en una petita i subdesenvolupada ciutat del País Basc, a Espanya.

El 1943 s'obrí una escola per a nois de classe treballadora a Mondragón, a instàncies de José María Arizmendi, un capellà local que havia escapat miraculosament de l'execució per part de les forces franquistes durant la Guerra Civil. El “capellà roig”, com l'anomenaven en els cercles conservadors, era un home amb una gran visió (3). Creient que Déu dona a gairebé tothom una capacitat intel·lectual igual, però que queda bloquejada per les condicions de poder desigual, i veient amb consternació que cap noi de classe treballadora de Mondragón no havia anat mai a la universitat, Mossèn Arizmendi estructurà la seva escola per tal de fomentar l'educació tècnica però també l'educació “social i espiritual”. Onze alumnes de la seva primera classe (de 20) van continuar els estudis i acabaren essent enginyers professionals. El 1956, cinc d'ells i divuit altres treballadors van muntar, a instàncies del capellà, una fàbrica cooperativa per fer petites cuines i forns. El 1958 es va fer una segona cooperativa, per fer eines diverses. El 1959, novament moguts per Mossèn Arizmendi, es creà un banc cooperativa.

El moviment s'enlairà. Trenta-quatre cooperatives industrials s'afegiren al grup durant els anys seixanta. L'expansió encara fou més ràpida durant els anys setanta.

Cap a finals dels anys vuitanta, el Grup Mondragón comprenia prop de 20.000 treballadors en més de 180 cooperatives. A més de les cooperatives industrials productores de cuines, forns, neveres, rentadores automàtiques, eines, equipament elèctric, productes petroquímics, i molt més, hi ha cooperatives agrícoles, cooperatives de construcció, cooperatives educatives, una cooperativa del consumidor, una cooperativa de dones, una cooperativa de seguretat social, i una cooperativa d'investigació i desenvolupament. El banc cooperativa s'ha estès en gairebé cent sucursals arreu del País Basc, i ara és el 14è banc més gran a Espanya (4).

En tots sentits, l'experiment ha tingut un èxit sorprenent. S'ha vist que la productivitat de les empreses de Mondragón ha superat la d'empreses capitalistes comparables (Thomas i Logan, 1982). El nivell de fracàs de les noves cooperatives de Mondragón és gairebé zero. L'èxit del grup, a l'hora de fer front a temps econòmicament difícils, ha estat excepcional. (El País Basc va ser durament castigat per la recessió de finals dels setanta i principis dels vuitanta; entre 1975 i 1983 l'economia basca va perdre el *vint per cent* dels seus llocs de treball; durant el mateix període, el grup Mondragón –tot i patir alguns ajustos dramàtics– pràcticament no va registrar atur (Bradley i Gelb, 1987: 87).

La característica estructural més remarcable d'una empresa de Mondragón és la seva naturalesa democràtica. Els seus treballadors es reuneixen com a mínim un cop l'any en una Assemblea General. Elegeixen, mitjançant el sistema d'una persona un vot, un Consell Supervisor que nomena la direcció de l'empresa; també elegeixen un Consell Social que té jurisdicció sobre els afers que afecten directament el benestar dels treballadors, i un Consell de Control que escolti, reculli i verifiqui la informació per a l'Assemblea General.

La *innovació* estructural més notable del Grup Mondragón és la creació d'una xarxa d'institucions de suport, sobretot, la *Caja Laboral Popular*, el “banc dels treballadors”, que interactua amb les empreses productives de diverses maneres: aporta capital per a l'expansió, aporta assessorament tècnic i financer, ajuda en els canvis de treballadors d'una empresa a una altra, ajuda a la creació de noves empreses. La *Caja* també mira pels interessos a llarg termini de la regió, planifica el desenvolupament, i treballa per tal d'harmonitzar els possibles conflictes d'interessos.

## II. DEMOCRÀCIA ECONÒMICA

El model socialista que esbossaré a continuació té característiques en comú amb el socialisme iugoslau, amb el capitalisme japonès i amb el cooperativisme de Mondragón, però no és pas una versió estilitzada de cap d'ells. El nostre model difereix de cadascun d'aquests experiments en diversos aspectes crucials; però aquests experiments, els seus èxits i els seus fracassos, constitueixen una prova empírica altament rellevant per a les reivindicacions que faré a favor d'aquest model.

Aquest model es dirà **Democràcia Econòmica** (5). “Democràcia Econòmica”, tal com ho utilitzaré aquí (terme capitalitzat per a indicar el model específic) vol dir quelcom més que el control general d'una economia per part de la ciutadania. També vol dir quelcom diferent a la característica comuna dels sistemes iugoslau i de Mondragón, en els quals els treballadors d'una determinada empresa controlen democràticament el seu funcionament. Aquesta característica, que serà un element de la Democràcia Econòmica, l'anomenaré “autogestió dels treballadors”. Així, la Democràcia Econòmica és una forma de socialisme caracteritzada (entre d'altres coses) per l'autogestió dels treballadors.

Tal com el socialisme iugoslau (en teoria, si bé menys en la pràctica), la Democràcia Econòmica és un socialisme de mercat autogestionat pels treballadors. A diferència de la variant iugoslava (d'abans de 1989), la Democràcia Econòmica pressuposa democràcia *política*. Deixaré oberts els detalls polítics, però entendré per democràcia política un govern constitucional que garanteix les llibertats civils a tothom; entendré un govern representatiu, amb òrgans escollits democràticament a nivell local, regional i nacional. (6).

L'estructura econòmica del model que proposo té tres característiques bàsiques:

1. Cada empresa productiva és dirigida democràticament pels seus treballadors.
2. L'economia del dia a dia és una economia de mercat: les primeres matèries i els béns de consum es compren i es venen a preus determinats per les forces de l'oferta i la demanda.
3. La nova inversió es controla socialment: el fons d'inversió es genera mitjançant els impostos i es distribueix segons el pla democràtic d'acord amb el mercat.

Deixeu-me desenvolupar cadascun d'aquests elements.

### 1. Cada empresa productiva és dirigida pels seus treballadors

Els treballadors són responsables del funcionament de les instal·lacions: l'organització del lloc de treball, la disciplina de la fàbrica, les tècniques de producció, què i quant produir, com distribuir els beneficis nets (7). Les decisions sobre aquests punts es prenen democràticament: una persona, un vot. En una empresa de dimensions considerables serà necessària, indubtablement, alguna delegació d'autoritat. Es pot donar poders a un consell dels treballadors o a un director general (o a tots dos) per tal de prendre determinats tipus de

decisiones (8). Però aquestes persones són elegides pels treballadors. No són designades per l'Estat, ni per la comunitat en general.

Malgrat que els treballadors dirigeixen l'empresa, *no tenen la propietat dels mitjans de producció*. Aquests són de propietat col·lectiva de tota la societat. La propietat societària es manifesta en la insistència (amb el suport de la llei) que el valor del capital social d'una empresa s'ha de mantenir intacte.

Cal establir un Fons d'Amortització amb aquest objectiu. Els diners d'aquest fons poden emprar-se en qualsevol reposició de capital o millores que l'empresa consideri adients, però no podran ser usats per augmentar els ingressos dels treballadors. Si una empresa es troba amb dificultats econòmiques, els treballadors són lliures de reorganitzar les instal·lacions, o de marxar i buscar feina en un altre lloc. No són lliures, tanmateix, per vendre la seva part de capital social sense substituir-la per un fons d'igual valor, no sense autorització explícita de l'autoritat pertinent de la comunitat, (el banc al qual està afiliada; en parlarem de seguida). Si una empresa és incapaç de generar fins i tot l'ingrés mínim per càpita, cal que es declari en fallida. El capital mòbil serà venut per pagar els creditors. Qualsevol sobrant es retorna al Fons d'Inversió, mentre que el capital fix revertirà en la comunitat –tots dos processos mitjançant el banc afiliat–. Els treballadors hauran de buscar feina en un altre lloc.

## **2. La Democràcia Econòmica és una economia de mercat, com a mínim pel que fa a l'assignació dels béns de consum i els béns de capital existents**

L'alternativa a l'assignació de mercat és la planificació centralitzada, i aquesta planificació centralitzada (tal com la teoria prediu i la història confirma), condueix a una concentració autoritària de poder i, alhora, és ineficaç.

Fa una dècada, l'argument que la planificació centralitzada és fonamentalment deficient era molt polèmic entre els socialistes. Avui dia ja no ho és tant. La majoria dels socialistes (malgrat que no tots) admeten que sense un mecanisme de preu regulat per l'oferta i la demanda és molt difícil per un productor o un planificador *saber* què i quant i quina varietat cal produir; és molt difícil *saber* quins mitjans són els més eficaços. També es reconeix àmpliament que sense un mercat és difícil conjugar suficientment els interessos personals i els interessos societaris, per tal de no gravar excessivament les motivacions altruistes. El mercat resol aquests problemes (fins a un cert punt, considerable però incomplet) d'una manera no autoritària i no burocràtica. I això no és poca cosa.

L'economia socialista que proposem és una economia de mercat. Les empreses compren primeres matèries i maquinària a altres empreses, i venen els seus productes a altres empreses o als consumidors. Els preus normalment no estan regulats, excepte per l'oferta i la demanda. En alguns casos, tanmateix, poden funcionar controls selectius de preus o subsidis de preus (els primers en indústries que mostren concentracions monopolístiques, els segons en l'agricultura, per tal de contrarestar la incertesa provocada per les variacions climatològiques, i, potser, per tal de preservar una manera de viure que altrament desapareixeria). La nostra societat socialista no té cap imperiós compromís de *laissez-faire*. Com el liberalisme modern, té intenció de permetre la intervenció del govern quan el mercat no funcioni bé. La nostra societat socialista no es mira el mercat com un bé absolut, paradigma de la lliure interacció humana. S'estima més concebre el mercat com un instrument útil per a assolir determinats

objectius socials, que té grans avantatges, però també defectes inherents. La gràcia rau a utilitzar aquest instrument apropiadament.

Des del moment que les empreses, en l'economia que proposem, compren i venen en el mercat, lluiten per obtenir un “benefici”. Aquí, tanmateix, el “benefici” no és el mateix que en el sentit capitalista. Les empreses s'esforcen per tal de maximitzar la diferència entre el total de vendes i el total de costos *no laborals*. En la Democràcia Econòmica, el treball no és un altre “factor de producció” tècnicament comparable a la terra o al capital. El treball no és en absolut una mercaderia, perquè quan un treballador entra en una empresa, esdevé un membre amb vot, i té dret a una determinada participació en els beneficis.

Aquesta participació (percentatge en els beneficis, no pas una xifra absoluta) no cal que sigui la mateixa per a tots els membres. Els mateixos treballadors han de decidir com distribuir els beneficis. *Poden* optar per la igualtat, però també poden decidir-se per remunerar més les tasques més difícils; poden considerar interessant oferir bonificacions especials per tècniques o habilitats escasses, per tal d'atraure i mantenir els talents que els calen. Aquestes decisions es prenen democràticament.

### **3. El control social de la inversió**

La tercera característica fonamental de la Democràcia Econòmica és una característica que, paradoxalment, és més evident en el Japó capitalista i en el Mondragón cooperativista que en la Iugoslàvia socialista. El control social de la inversió (9) és una característica crucial.

L'autogestió dels treballadors intenta trencar el caràcter de mercaderia de la força del treball i la seva consegüent alienació. El mercat és un contrapès a l'excessiva centralització i la burocràcia. El control social de la nova inversió, pensat per alleugerir l’“anarquia” de la producció capitalista, és el contrapunt al mercat.

Sota el capitalisme, el mercat té dues funcions diferents: assigna els béns i recursos existents i determina el curs i nivell del desenvolupament futur. En el nostre model aquestes dues funcions estan separades. No hi ha “mercat del diner” on acudeixen alhora els estalviadors privats i els inversors privats, la interacció dels quals determina un tipus d'interès.

En el nostre model, els fons d'inversió són generats i distribuïts mitjançant processos mediatitzats democràticament. Es generen no oferint l'al·licient de l'interès als estalviadors, sinó *gravant els béns de capital*. Aquest impost té dos objectius importants. Fomenta l'ús eficient dels béns de capital (des del moment que les empreses han de pagar un impost sobre el valor dels seus béns de capital, voldran economitzar en el seu ús), i conforma els fons per a noves inversions. Aquest “impost patrimonial” és el substitut de l'interès en una economia capitalista, que també fa aquesta doble funció. De fet, ja que la fiscalització és la font del fons d'inversió, no hi ha cap raó per la qual pagar als particulars un interès pels seus estalvis ni, per això mateix, tampoc no cal carregar interessos en els préstecs personals. L'antiga prohibició de la “usura” torna sota la Democràcia Econòmica (10).

Els fons d'inversió es generen mitjançant impostos. ¿Com s'han de distribuir? Tot i que la societat és democràtica, no seria factible intentar un vot popular en cada projecte d'inversió. No tan sols el mateix nombre de projectes fa absurd aquest procediment, sinó que negaria un

gran benefici a la inversió socialitzada: l'adopció conscient d'un conjunt coherent i raonablement coordinat de prioritats d'inversió.

Però, en concret, com s'hauria de formular i aplicar un pla d'inversió? És important adonar-se que hi ha un ventall d'opcions. No és probable que una opció sigui sempre l'òptima per a tots els països.

— A un extrem hi hauria un conjunt d'institucions basades en el model japonès. Una burocràcia d'èlit dissenya un pla, genera un consens, el passa per l'òrgan legislatiu nacional, i llavors l'aplica rigorosament, no per força, sinó usant els seus amplis poders en l'accés a les finances per tal de frenar algunes empreses i atreure'n d'altres a desenvolupar-se en les direccions desitjades. (Cf. Johnson, 1982: 315-319, per a una visió de les institucions que farien possible, en la seva opinió, que una economia s'aproximés a la planificació japonesa).

— A l'altre extrem hi hauria un “pla” que imités el resultat del lliure mercat, tot evitant l'intermediari capitalista. Una mena de “*laissez-faire* socialista”. En aquest cas, el fons d'inversió és repartit proporcionalment entre una xarxa de bancs nacionals, regionals i locals, els quals, alhora, el reparteixen concedint subvencions, exactament amb els mateixos criteris que un banc capitalista. El Parlament fixa l'impost sobre utilització de béns (tipus d'interès), ajustant-lo anualment per tal d'alinear l'oferta de fons d'inversió amb la demanda. Aquest interès es carrega als mateixos bancs. A aquests, se'ls permet carregar un tipus més alt en les subvencions que concedeixen, i així, en intentar maximitzar el seu propi benefici, corren un risc contra el benefici projectat de la mateixa manera que ho fa un banc capitalista. Sota aquest *laissez-faire* socialista, no hi ha planificació de la composició qualitativa de la inversió, no s'intenta incentivar ni desincentivar cap particular línia de producció, ni cap mena de control conscient sobre la quantitat d'inversió.

En la majoria dels casos, el mecanisme òptim rau probablement entre aquests dos extrems.

Considerem-ne ara un que es troba més o menys a mig camí de tots dos

Serà més democràtic i descentralitzat que el model japonès; donarà a la societat un control sobre la inversió més positiu que el que dona el “*laissez-faire*” socialista.

Cal tenir en compte que la planificació que jo proposo no és per a tota l'economia; la planificació només és per a la *nova inversió* que s'emprenui, és a dir, la inversió no finançada per les reserves d'amortització. Malgrat que hi intervé diner substancial, només constitueix una fracció de l'activitat econòmica total de la nació. (La formació bruta de capital als Estats Units, 1960-84, va ser d'una mitjana de 17,9% anual, una quarta part del qual fou d'habitatge residencial –Lipsey i Kravis, 1987: 25, 42). No cal témer que l'assignació social de la nova inversió de negocis constitueixi una part enorme del PNB, tot i que, certament, n'és una part estratègicament central.

Cal notar també que les empreses particulars que ja funcionen no queden afectades per aquest pla, a no ser que vulguin fer canvis en les seves operacions que no puguin ser finançats pel seu

Fons d'Amortització (11).

Un impost no progressiu sobre els béns de capital de cada empresa en l'economia haurà generat una oferta de fons per a la inversió. El control social d'aquests fons, apropiadament democratitzat i descentralitzat, s'aconseguirà mitjançant plans i bancs interconnectats.

### *Comencem pels plans*

Hem de distingir tres tipus d'inversions que la societat pot fer:

1. Les que emprenen espontàniament les cooperatives amb ànim de lucre.
2. Les inversions pensades com a generadores de beneficis però que, ateses les externalitats positives de consum o de producció, tenen més valor per a la societat del que la seva rendibilitat indica.
3. Les inversions de capital referides a la provisió de béns i serveis gratuïts, és a dir, infraestructura, possibles escoles, hospitals, trànsit urbà, instal·lacions d'investigació i similars.

Les categories 2 i 3 són les que la planificació ha de fomentar (12). Respecte a aquestes dues categories sorgeixen dues qüestions: *decidir* quins projectes cal fomentar, i *assignar els fons* per a aquests projectes. Aquestes decisions les haurien de prendre democràticament els parlaments escollits als nivells adequats. S'hauria d'obrir consultes sobre les inversions (tal com es fa amb els pressupostos); caldria recollir l'opinió dels experts i de la població. El Parlament hauria de decidir llavors la quantitat i la naturalesa de la despesa de capital en béns (públics) gratuïts, i quines àrees del sector cooperatiu vol fomentar. Els fons per a despesa pública s'haurien de transferir a l'organisme governamental escaient; els fons per al sector cooperatiu reservats com a “subvencions incentivadores” s'haurien d'especificar quant a quantitat i condicions (un tipus impositiu menor que el tipus general, potser només per a un cert període).

Les assignacions del fons d'inversió haurien de seguir el procés següent. Primer, el Parlament decideix, d'acord amb els procediments democràtics descrits anteriorment, la despesa pública en projectes d'abast nacional; per exemple, una millora del transport ferroviari. Els fons per a aquests projectes són assignats a l'organisme governamental pertinent, per exemple, el Departament de Transports. La resta del fons d'inversió es distribueix entre les regions (estats, províncies) amb un criteri per càpita. Es a dir, si la Regió A té X% de la població d'un país, rep X% del fons d'inversió (13). El Parlament nacional també pot decidir que caldria fomentar alguns tipus de projectes i, per tant, especificar la quantitat de recursos a aportar-hi i el tipus impositiu a aplicar-los (14).

Els Parlaments regionals prenen, llavors, decisions similars: sobre la despesa pública, i sobre els projectes a fomentar. Els fons per a la primera es transfereixen a les autoritats regionals pertinents; la resta s'assigna, per càpita, a les comunitats locals, les quals, llavors, adopten les seves decisions sobre la despesa pública i les seves pròpies subvencions incentivadores.

### *Bancs interconnectats*

Un cop s'han fixat les prioritats a nivell nacional, regional i local, les comunitats assignen els seus fons als seus bancs. Jo proposo que aquests bancs s'estructurin a la manera de la *Caja Laboral Popular de Mondragón*. Cada companyia d'un sector determinat s'afilia a un banc de la seva elecció, que manté les seves reserves d'amortització i els ingressos per vendes, i li dóna el capital per anar treballant i, potser, altres serveis tècnics i financers. Normalment, l'empresa busca capital per a inversió en aquest banc, tot i que és lliure de sol·licitar-lo en un altre lloc. Cada banc és dirigit com una “cooperativa de segon grau” —és el terme que s'utilitza a Mondragón per designar una cooperativa el consell rector de la qual inclou representació d'altres sectors a part dels treballadors de les cooperatives—. El consell rector d'un banc de la comunitat ha d'incloure representants de l'organisme de planificació de la comunitat, representants de la força de treball del banc i representants de les empreses que tenen negocis amb el banc (15). Cada banc rep de la comunitat una part dels fons d'inversió assignats a la comunitat; una part determinada per (a) la dimensió i el nombre d'empreses afiliades al banc, (b) l'èxit previ del banc a l'hora de concedir subvencions rendibles (incloses les subvencions incentivadores de tipus baix) i (c) el seu èxit a l'hora de crear nous llocs de treball (16). Els ingressos del banc, que es distribueixen entre els seus treballadors, vénen de la recaptació dels impostos generals (ja que són funcionaris), d'acord amb la fórmula que vincula els ingressos a l'èxit del banc en concedir subvencions rendibles i crear ocupació.

Si una comunitat no és capaç de trobar prou oportunitats viables d'inversió per a absorbir els fons que li han estat assignats, el remanent ha de ser retornat al centre, per tal que sigui reassignat als llocs on hi ha més demanda de fons d'inversió (17). Així, les comunitats tenen un incentiu per a buscar noves oportunitats d'inversió, per tal de mantenir en aquell territori els fons assignats. També els bancs tenen un incentiu similar, fet pel qual és raonable esperar que les comunitats i els seus bancs establiran Divisions d'Iniciatives, òrgans que cerquin noves oportunitats de negocis, i que aportin assessorament tècnic i financer a les empreses existents que busquin noves oportunitats i a aquelles persones interessades a muntar noves cooperatives, tot ajudant-les amb estudis de mercat, sol·licituds de subvencions i similars. Aquests organismes podrien, fins i tot, contractar directius i treballadors per a noves empreses. La Caja Laboral Popular de Mondragón té una divisió d'aquesta mena; una altra de les seves innovacions encertades. Vegeu Whyte i Whyte (1988: 71-75) i Morrison (1991: 111-134) per a més detalls.

### *Vegem ara el context bàsic per al control social de la inversió*

Repassem breument: tenim els ingressos per impostos dels béns de capital, recaptats pel govern central, repartits per tota la societat a una xarxa de bancs locals, els quals distribueixen aquests fons (alguns destinats a fomentar determinats tipus de projectes) a les empreses afiliades i a empreses de nova creació, per tal d'optimitzar l'ocupació i la rendibilitat dels seus afiliats. Així tenim una xarxa de Mondragons (o mini-*keiretsu*, si ho preferiu) que reben els fons per a la nova inversió del Fons d'Inversió públic. El banc que hi ha al centre de cadascun d'ells pot concedir subvencions segons el seu criteri, carregant-hi el tipus normal d'impost sobre utilització de béns, en la majoria, però permetent un tipus inferior en els projectes a fomentar. Aquestes subvencions, un cop rebudes, no són retornades, però s'afegeixen al capital de la firma, i per tant a la seva base impositiva (18). Associades amb la majoria de bancs, hi ha les Divisions d'Iniciatives, que intenten fomentar l'expansió de les empreses i la

creació de noves empreses. (La Democràcia Econòmica aporta, i necessita, és clar, “homes d'iniciativa socialistes”, individus o col·lectius amb ganes d'innovar, d'arriscar-se, amb l'esperança d'aportar nous béns o nous serveis, o vells però en noves formes. Els crítics no s'equivoquen en insistir que aquesta gent és important en el benestar d'una societat, però que no se'ls fomenta prou en les economies socialistes existents).

### III. EFICÀCIA

He explicat amb cert detall el que entenc que és una forma de socialisme econòmicament viable i altament desitjable. És important, especialment ara, que els socialistes siguem capaços de veure i articular aquesta estructura. Cal que siguem clars, amb nosaltres mateixos i amb els altres, en el fet que **el problema no és escollir entre planificació i mercat, sinó integrar ambdues institucions en un context democràtic.**

Cal també que siguem clars en el fet que la democràcia no és tan sols un valor polític, sinó que és un valor amb profundes implicacions *econòmiques*.

**La Democràcia Econòmica no és tan sols més democràtica que el capitalisme democràtic, sinó que també és més *eficaç***

Deixeu-me centrar el que resta de quadern en aquesta darrera idea, perquè és la suposada ineficàcia del socialisme que atrau tanta atenció crítica avui dia. Les limitacions d'espai fan impossible una demostració completa, però permeteu-me, com a mínim, apuntar-ne la idea bàsica i citar algunes de les proves de pes. (Per a un tractament més complet d'aquest tema, i una anàlisi d'un munt de qüestions respecte a aquest model, vegeu Schweickart, de pròxima aparició).

D'entre les diverses formes d'ineficàcia econòmica, hom pot distingir entre les ineficàcies *d'assignació*, les ineficàcies *keynesianes* i les ineficàcies que anomenarem *X*.

— Les “ineficàcies d'assignació” són disminucions del benestar global derivades d'aquelles imperfeccions del mercat que fan que els preus es desviïn del que haurien de ser sota una competència perfecta ideal. Aquestes són les ineficàcies que resulten familiars als qui han estudiat nocions bàsiques d'economia; essencialment les causades pels monopolis i les “externalitats”. Per tal d'isolar aquests tipus d'ineficàcies, a efectes d'estudi, hom normalment parteix de la base que (1) la tecnologia de l'economia està fixada, (2) hi ha plena ocupació de recursos humans i materials en la societat en general, i (3) que cada empresa pot transformar ràpidament els seus inputs en *output* d'acord amb els seus objectius, és a dir, que no es perd res *dins* l'empresa.

— Les “ineficàcies keynesianes” fan referència a aquelles desviacions de l'optimalitat que tenen lloc quan els recursos materials i humans *no* s'usen totalment, és a dir, quan l'anterior circumstància (2) no s'aconsegueix.

— Les “ineficàcies X” són les ineficàcies respecte de l'anterior circumstància (3) –o sia, les que tenen lloc *dins* de l'empresa, a causa de l'estructura interna de l'empresa–. (El terme “ineficàcies X” el donà Harvey Leibenstein (1966) en un article molt citat. Les seves idees han estat desenvolupades a Leibenstein (1976) i Leibenstein (1987).

Els ordres de magnitud relatius d'aquestes tres formes d'eficàcia són importants. Vanek es

refereix a ells com a “puces, conills i elefants” (Vanek, 1989: 93).

### *Ineficàcia d'assignació (la puça)*

L'estudi de Leibenstein sobre les proves empíriques troba que les ineficàcies d'assignació són de l'ordre d'una desena part de l'u per cent del PNB, mentre que les ineficàcies X dintre de les empreses sovint excedeixen el 50%. Tot i acceptar problemes metodològics en les comparacions, Leibenstein nota que les ineficàcies d'assignació han de ser més aviat petites, ja que –atesos els punts de partida– els preus que excedeixen del “correcte” en unes àrees seran contrarrestats pels preus que, en d'altres àrees, n'estiguin per sota (19). Si a totes aquestes consideracions afegim l'evident gravetat de l'atur que contínuament assota les economies capitalistes, llavors la metàfora de Vanek no sembla mal trobada (20).

Com era d'esperar, el nostre model agafa alguns dels valors de l'eficàcia del capitalisme. La Democràcia Econòmica és també una economia de mercat. Igual que la seva equivalent capitalista amb ànim de lucre, una empresa autogestionada està motivada per descobrir i satisfer les preferències del consumidor i per utilitzar eficientment les primeres matèries i la tecnologia. Tanmateix, l'atent lector podria quedar perplex. El “benefici”, sota la Democràcia Econòmica, no és el mateix que el benefici sota el capitalisme. El treball compta com a cost en aquest últim, però no en aquella. ¿No podria, aquesta diferència, tenir conseqüències a nivell de l'eficàcia en el conjunt de l'economia?

L'impacte d'aquesta diferència en l'eficàcia de l'assignació de recursos ha estat, aquests darrers anys, el focus de l'atenció teòrica en els models d'autogestió dels treballadors (21). Però si Vanek i Leibenstein i Horvat tenen raó (com jo crec) respecte a les magnituds relatives, llavors aquest debat és en gran part només soroll i no treu cap a gran cosa (22). Hi passarem de llarg, aquí. Siguin quines siguin les ineficàcies d'assignació (si n'hi ha), el seu impacte final en l'economia serà probablement petit.

### *Ineficàcia Keynesiana (el conill)*

El tema de l'eficàcia keynesiana és més important, però aquí es pot donar el cas que la Democràcia Econòmica, atès el fet que el seu mecanisme d'inversió aporta incentius específics per a la creació d'ocupació, tingui menys problemes amb l'atur que el capitalisme. Aquesta conclusió ve reforçada per la consideració, ja apuntada per Marx, i després estudiosament ignorada per la teoria neoclàssica, que l'atur és fonamental en un capitalisme “saludable”, perquè serveix per a disciplinar la classe treballadora. Aquesta disciplina no cal en la Democràcia Econòmica (estic fent un breu resum d'un tema important).

#### IV. EFICÀCIA X

Deixeu-me dir més coses sobre l'eficàcia X, perquè és probable que es tracti del component de l'eficàcia més decisiu per a les economies del món real (el fracàs en aquest nivell és probablement l'element més significatiu en l'actual crisi econòmica soviètica). El model econòmic que estem estudiant porta la democràcia a l'empresa. He argumentat que una empresa dirigida democràticament en un context de mercat té els mateixos incentius que una empresa capitalista, és a dir, satisfer els seus clients i utilitzar eficientment la seva tecnologia i els seus recursos.

“Però”, sens dubte, hom preguntarà, “¿una empresa autogestionada, ho farà tan bé com una de capitalista? ¿Els treballadors són prou competents per a prendre complicades decisions tècniques i financeres? ¿Són prou competents fins i tot per a escollir representants que designin directius eficients?” (23). No puc negar que es tracta de preguntes raonables, però tampoc no puc resistir-me a subratllar que és ben curiós que aquestes preguntes sorgeixin tan de pressa (com sempre passa, segons la meva experiència) en una societat tan orgullosa del seu compromís democràtic. Considerem la gent normal prou competent per a elegir alcaldes, governadors i presidents. La creiem prou capaç d'elegir representants que decidiran sobre els seus impostos, que faran lleis que, si són violades, la duran a presó, que fins i tot la poden enviar a matar i morir. ¿Cal realment que ens preguntem si la gent normal és prou competent per a elegir els seus caps?

Ens l'hem de fer, aquesta pregunta. La retòrica no pot servir d'argument en un tema tan crucial. Després de tot, els treballadors, en les societats capitalistes democràtiques, *no* elegeixen els seus caps. Per què? Potser els treballadors estan tan poc qualificats, que si ho fessin causarien un caos econòmic. O si no un caos, com a mínim una gran davallada en l'eficàcia.

¿La gent normal, és prou competent per a elegir els seus caps, i per a participar en la direcció de les seves empreses? Ens ho hem de preguntar això. El que és sorprenent és que podem respondre-ho –i tan clarament com gosàriem esperar– atesos la complexitat i el significat del tema. És difícil imaginar una pregunta ètico-econòmica més important, que pugui respondre's d'una manera tan decisiva. La prova empírica és clara, i a un nivell inusual en ciències socials.

Anem amb compte aquí, perquè ens hi juguem molt. No cal, pels nostres propòsits, intentar isolat els efectes de la ineficàcia X dels altres elements de l'autogestió dels treballadors: elecció democràtica de la direcció, participació en beneficis, opcions de participació, etc. El que ens cal mostrar és que aquests elements, tots alhora, és improbable que provoquin la ineficàcia dins de l'empresa.

Diversos teòrics han plantejat qüestions sobre la ineficàcia X de la democràcia a l'empresa, tot assenyalant aspectes com el recel dels directius a treballar a fons des del moment en què han de repartir beneficis amb els treballadors, el recel dels directius escollits a disciplinar suficientment els treballadors, i la pèrdua de temps i esforç associada a la presa de decisions democràtica. (L'atac teòric més comprensiu i fonamentat a models com el nostre és de Jensen i Meckling (1979).)

Els teòrics han plantejat aquestes qüestions, però la prova empírica és aclaparadora en contra d'ells. És molt evident que la participació dels treballadors, tant en la direcció com en el repartiment de beneficis, tendeix a *incrementar* la productivitat, i que les companyies gestionades pels treballadors són sovint *més productives* que les capitalistes.

Pel que fa als efectes d'eficàcia d'una major participació dels treballadors, hi ha l'estudi del Departament de Salut, Educació i Benestar dels Estats Units, de 1973, que conclou: "En cap cas dels que tenim constància, l'esforç per augmentar la participació del treballador no ha produït una davallada, a llarg termini, de la productivitat" (United States Department of Health, Education and Welfare, 1973: 112). Nou anys més tard, en analitzar la seva recopilació d'estudis empírics, Jones i Svejnar (1982: 11) informen que "Sembla que hi ha un consistent suport a la postura que diu que la participació dels treballadors en la direcció causa una més alta productivitat. Aquest resultat ve avalat per una diversitat d'aproximacions metodològiques, usant diverses dades i durant períodes de temps diferents". El 1990 Alan Blinder, economista de Princeton, publicà un conjunt d'investigacions que n'augmenten les dades, i arriba a la mateixa conclusió. Levine i Tyson (1990: 203-204), per exemple, resumeixen les seves anàlisis d'uns quaranta-tres estudis diferents amb aquestes paraules:

La nostra valoració global de la literatura empírica de l'economia, de les relacions industrials, de la conducta organitzativa i d'altres ciències socials, és que la participació normalment condueix a unes petites millores a curt termini en la realització, i de vegades condueix a millores significatives i duradores... Gairebé mai no hi ha un efecte negatiu (24).

Arriben, a més, a una altra conclusió (Levine i Tyson, 1990: 205-214). La participació tendeix més a incrementar la productivitat quan ve combinada amb 1) la participació en beneficis, 2) l'ocupació garantida a llarg termini, 3) uns diferencials salarials relativament petits i 4) uns drets laborals garantits (com ara l'acomiadament només per causa justa). Observem que les empreses, en la Democràcia Econòmica, tendiran a complir aquestes condicions.

Pel que fa a la viabilitat de la democràcia completa al lloc de treball, tinguem en compte que els treballadors de les cooperatives de fusta contraplacada al nord-oest del Pacífic han estat escollint els seus directius des dels anys quaranta. Els treballadors de Mondragón des dels anys seixanta. Constatem que, cap a 1981, hi havia més de 20.000 cooperatives productores a Itàlia, que constituïen un dels sectors més vibrants de l'economia (anteriorment ja hem donat les referències de Mondragón i Iugoslàvia. Sobre les cooperatives de fusta contraplacada, vegeu Berman (1982). Sobre les cooperatives italianes, vegeu Estrin, Jones i Svejnar (1987)). No cal dir que no totes les experiències d'autogestió han tingut èxit; però no conec cap estudi empíric que ni tan sols pretengui demostrar que els directius escollits pels treballadors siguin menys competents que els directius capitalistes. La majoria de comparacions suggereixen precisament el contrari. La majoria troben les empreses autogestionades pels treballadors *més productives* que les capitalistes de similars característiques. Ja hem citat el cas de Mondragón. Aquí tenim el de les cooperatives de fusta contraplacada, segons Berman (1982: 80):

La base principal de l'èxit cooperatiu, i de la supervivència de plantes no rendibles capitalísticament, ha estat una superior productivitat del treball. Els estudis que comparen la producció per metre quadrat han demostrat repetidament un major volum físic de producció per hora, i d'altres ... mostren una qualitat superior del producte i també un estalvi en l'ús de

material.

Hi ha, a més, l'exemple recent de la Weirton Steel, l'empresa propietat dels treballadors més gran dels Estats Units. El 1982, després d'un any mediocre i a la vista de perspectives gens engrescadores, la National Steel va oferir vendre la seva planta de Weirton (West Virginia) als seus 7.000 treballadors. L'acord se signà el 1984. La Weirton va tenir divuit trimestres rendibles seguits, en un moment en què molta part de la indústria de l'acer patia pèrdues exorbitants (dos dels competidors de la Weirton van declarar-se en fallida). “La Weirton és la història d'èxit dins les empreses de l'acer” va dir l'analista John Tumazos, d'Oppenheimer and Company (Greenhouse, 1985: 4F). “Des del punt de vista de la producció i del cost, la Weirton és millor que els seus competidors” (Serrin, 1986: 1).

L'exemple negatiu de Iugoslàvia? Ni tan sols Harold Lydall, potser el crític pro-capitalista més sever amb el sistema econòmic iugoslau, no sosté que el problema sigui la incompetència del treballador en elegir els directius. Com hem vist, Lydall reconeix que durant la major part del període de 1950 a 1979, Iugoslàvia no tan sols va sobreviure sinó que va prosperar. Les coses han canviat, cap a molt pitjor, durant els anys vuitanta. ¿Com explica Lydall aquesta sobtada caiguda?

És evident que la causa principal del fracàs fou la falta de voluntat del Partit Iugoslau i del govern per a dur a terme una política de restricció macroscòpica –especialment restricció en l'emissió de moneda– en combinació amb la política microeconòmica dissenyada per ampliar oportunitats i incentius per a les empreses i per a un treball eficaç. El que calia era *més llibertat per a la presa de decisió independent per part de les empreses genuïnament autogestionades* dins d'un mercat lliure, combinada amb forts controls en l'emissió de moneda nacional (25).

El problema a Iugoslàvia *no* sembla ser un excés de democràcia al lloc de treball. En opinió d'un diari de Belgrad, tal com Lydall resumeix (1989: 96), “L'explicació més convincent de l'actual crisi social és la *reducció* dels drets d'autogestió dels treballadors”.

Si hi pensem una mica, no és tan sorprenent que les empreses autogestionades pels treballadors siguin eficaces en el sentit X. Des del moment en què els sous dels treballadors van lligats directament a la salut financera de la companyia, tots tenen interès a elegir bons directius. Des del moment en què una mala direcció no és difícil de detectar pels qui s'hi troben a la vora (observant de ben a prop la naturalesa de la direcció i sentint-ne els efectes prou de pressa), no és probable que la incompetència es toleri gaire temps. A més, a cada individu li interessa constatar que els altres treballadors treballen eficaçment (i en no semblar un gandul ell mateix), de manera que no cal tanta supervisió.

Aquestes són les conclusions de Henry Levin (1984: 28), basades en els seus set anys d'estudi de camp:

Hi ha incentius, tant personals com col·lectius, a les cooperatives, que probablement comporten una major productivitat. Les conseqüències específiques d'aquests incentius són que els treballadors de les cooperatives tendeixen a treballar més i d'una manera més flexible que en empreses capitalistes; tindran un menor nivell de moviment i d'absentisme; i tindran més cura de la planta i de la maquinària. A més, les cooperatives productores funcionen amb

relativament pocs treballadors no qualificats i directius mitjans, no tenen gaires obstacles en la producció i tenen millors programes de formació que les empreses capitalistes.

No és la meva intenció suggerir aquí que la democràcia a l'empresa és una cura miraculosa per als mals econòmics. Els guanys en l'eficàcia no són sempre notables. No totes les cooperatives se'n surten. El fracàs sovint és dramàtic, com ho és en les empreses capitalistes, i no tan sols per als propietaris. Però em sembla que hi ha una aclaparadora evidència en el sentit que les empreses autogestionades pels treballadors són, com a mínim, igual d'eficaces, internament, que les empreses capitalistes. De fet, l'evidència mencionada estableix més que aquesta mínima conclusió. Jo no veig com, després d'estudiar tota la literatura referent a això, hom pot posar en dubte, honestament, que és molt probable que les empreses autogestionades pels treballadors siguin més eficaces al nivell X que les seves equivalents capitalistes.

## V. UNA BREU CONCLUSIÓ

He dibuixat el marc i he aportat alguns detalls de la tesi que diu que la Democràcia Econòmica és una forma eficaç de socialisme; més eficaç, de fet, que el capitalisme. Però l'eficàcia no és ni molt menys l'única virtut de la Democràcia Econòmica. Una anàlisi acurada i justa demostrarà que la Democràcia Econòmica està menys infectada de la mania del creixement que el capitalisme, i que, per tant, està més preparada per a un món que ha d'acceptar uns límits ecològics; que és més estable que el capitalisme, més democràtica, més igualitària. Crec que també es pot demostrar, tot i que no ho intentaré ara, que la Democràcia Econòmica sintonitza molt millor amb els valors autèntics i inherents del socialisme marxista que cap de les alternatives existents o proposades. A més, si continuem a l'expectativa (com aconsella Marx) d'institucions de la nova societat que es vagin formant a poc a poc dins de la vella societat, crec que podem percebre com a tals les institucions de la Democràcia Econòmica. Si el socialisme ha de ser el futur de la humanitat (de cap manera un resultat inevitable), la Democràcia Econòmica és un futur que podem projectar realísticament –i un honorable objectiu de lluita–.

## NOTES

1. A Hayeck (1935: 245-90) hi apareix una traducció de l'article de Barone. L'atac de principi a von Mises el van fer Fred Taylor i Oscar Lange, els importants assaigs dels quals recollí Lippincott (1938).

2. Per a una anàlisi concisa de les desviacions del sistema iugoslau respecte de les condicions necessàries per a l'optimalitat, vegeu Vanek (1990: 180-182).

3. Hom diu sovint que la visió d'Arizmendi es deriva de la Doctrina Social Catòlica en oposició al Marxisme, però aquesta interpretació ha estat qüestionada per estudis recents. Alguns pensadors catòlics d'esquerra foren molt importants per a Arizmendi (Maritain i Mounier), però també ho fou Marx. També ho fou un exemple realitzat anteriorment a Mondragón. El 1920, a resultes d'una llarga vaga, els treballadors juntaren els seus recursos (completats per fons sindicals) i establiren la seva pròpia fàbrica (de producció d'armes de foc) que va sobreviure fins a la Guerra Civil. Cf. Whyte i Whyte (1988: 19-20 i cap. 18).

4. El 1987, el Grup Cooperatiu Mondragón consistia en 94 cooperatives industrials, 26 d'agrícoles, 44 d'educatives, 17 d'habitatge, 7 de serveis i una de consumidors. (Dades de *Caja Laboral Popular*, citades per Meek i Woodworth (1990: 518). ).

5. En un treball anterior (Schweickart, 1980), vaig anomenar el model bàsic “control dels treballadors”. He decidit usar ara un terme diferent, en part per subratllar la naturalesa democràtica del model, i en part per haver-me adonat que aquest model encarna tres rols diferents que tothom assumeix: el treballador, és clar, però també el consumidor i el ciutadà.

6. Aquí estic glossant un dels diversos temes importants que rebran menys atenció de la que es mereixen. Certament, Marx té raó dient que l'estructura política, l'educativa, la cultural i d'altres estructures socials, no poden divorciar-se de l'economia d'una societat. Per tant, una economia força diferent del capitalisme hauria de tenir una política i una cultura també diferents. El model que jo proposaré no és tan diferent com per a suggerir unes estructures polítiques (o educatives o culturals) completament diferents de les que tenim ara, però un model desenvolupat de societat socialista democràtica incorporaria reformes derivades dels valors democràtics i igualitaris que són inherents al fet de la Democràcia Econòmica. Per a un intent impressionant i recent de delimitació del perfil d'una societat socialista amb una estructura econòmica similar a la que jo proposaré, vegeu Gould (1988).

7. La comunitat, la regió o fins i tot l'estat, podria decidir imposar certes restriccions a la distribució dels ingressos. Es podria insistir que el diferencial retributiu entre el sou més alt i el més baix, en una empresa, no excedís una *ratio* determinada (a Mondragón la *ratio* fou durant molts anys de 3:1, però recentment s'ha augmentat a 6:1 per tal de mantenir la seva millor gent davant de la temptació de les empreses capitalistes). Probablement es podria insistir que cap sou no fos inferior a un determinat mínim. Seria aconsellable tenir una estructura salarial oficial que reflectís igual retribució per a capacitats comparables, amb bonificacions suplementàries basades en la rendibilitat de l'empresa. (Això seria similar a la pràctica de

Mondragón de pagar salaris a nivells comparables als capitalistes de la mateixa àrea, i llavors afegir una participació dels beneficis de l'empresa al “compte de capital” de cadascú. Això seria també similar a la pràctica japonesa de pagar als treballadors de l'empresa unes bonificacions semestral considerables basades en l'èxit de l'empresa).

**8.** El sistema d'elecció indirecta de Mondragón, probablement és òptim per a la majoria d'empreses: un consell de treballadors, elegit per ells, nomena la direcció. El que cal optimitzar és l'equilibri entre donar comptes i autoritat. Els directius necessiten l'autonomia suficient per a dirigir l'empresa amb eficàcia, però no tanta com perquè explotin la força de treball per als seus propis interessos (*Tots dos factors són importantíssims. Els socialistes democràtics no haurien de menysprear les estructures i les actituds que permeten potenciar les capacitats directives. El temor, justificable, d'un elitisme tecnocràtic no ha d'impedir preveure les frustracions i ineficàcies reals que provoquen unes restriccions excessives de les facultats directives*).

**9.** Vegeu Horvat (1976: 218 ss) per a una explicació de les diverses polítiques d'inversió intentades a Iugoslàvia al llarg dels anys. En la primera fase de la seva transició a una economia de mercat completa, el govern iugoslau controlava les inversions, però aquesta política s'abandonà a causa del clima d'oposició general a tota forma d'intervencionisme del govern. A principis dels anys setanta, hom podia dir que “en molts aspectes importants... Iugoslàvia recorda, més que cap altre país de l'Europa occidental el tipus d'economia de mercat liberal concebuda per Adam Smith” (Granick, 1975: 25). En contrast amb això, la majoria de la inversió en el Japó està mediatitzada pels organismes governamentals (principalment el Ministeri de Finances i MITI), mentre que la inversió a Mondragón és supervisada i planificada amb molta cura per la Caja Laboral Popular. En ambdós casos es prioritzen objectius que no són la maximització de beneficis.

**10.** “La forma de fer riquesa més odiada, i amb molta raó, és la usura, que obté un guany del mateix diner i no del seu objecte natural. Perquè el diner es concepí per a usar-se en l'intercanvi, però no per a incrementar-se a interès”. (Aristòtil, *La Política*, 1258 b 2-5). La Democràcia Econòmica hi pot estar d'acord. Podrien haver-hi institucions per a guardar amb seguretat els estalvis de les persones -amb un càrrec pel servei, potser, i indexat al nivell de la inflació- i per a concedir préstecs personals (novament amb un càrrec pel servei i amb pagament indexat); però amb l'estalvi separat de la inversió no hi ha necessitat d'interès.

Tanmateix, cal tenir en compte que permetre el pagament d'interessos moderats a particulars en la Democràcia Econòmica, probablement no seria una font de desigualtat (l'objecció ètica essencial). Malgrat que són possibles d'altres acords teòricament més satisfactoris, els préstecs en els sectors de consum i habitatge podrien concedir-se des de Cooperatives d'Estalvis i Préstecs *regulades*, que pagarien un interès moderat pels estalvis privats, que serien prestats a un interès lleugerament superior.

**11.** En aquest model, les reserves d'amortització vénen marcades per la llei, però són controlades per les empreses. Poden emprar-se en qualsevol millora de capital que l'empresa desitgi, i quan és així se les considera inversions ja “en marxa”. Aquesta despesa se la distingeix de la “nova” inversió, que ve finançada pels bancs -i que, per tant, està subjecta a les condicions que s'hagin negociat. Aquesta distinció entre “nova” inversió i inversió “en marxa”, és una mena de forma arbitrària de donar a les empreses un cert control autònom sobre la seva

política d'inversió, però no el suficient com per a donar lloc a la inestabilitat macroscòpica.

**12.** No discutiré aquí les mesures negatives, perquè no són particularment problemàtiques o desconegudes. Si l'estat (o la regió o comunitat) desitja prohibir o desincentivar la producció o l'ús d'uns productes específics, si vol establir estàndards que regulin l'ús de determinades tecnologies, es presentaran les mesures legals pertinents en els corresponents òrgans legislatius, se'n faran les consultes públiques que calguin, i es votaran. Si l'òrgan legislatiu no s'hi posa, es pot fer un referèndum. Sembla clar que una societat socialista democràtica ha d'aprofitar els avantatges dels mecanismes polítics que té al seu abast, tot modificant-los i complementant-los per tal de fer el procediment polític més sensible a la necessitat popular.

**13.** Aquí estic proposant una distribució igualitària. Una alternativa menys igualitària seria retornar a cada regió la part del fons d'inversió (menys les deduccions de l'estat) recaptada en aquella regió. Aquesta alternativa tendiria a augmentar, més que no pas a mitigar, les disparitats regionals. Una altra alternativa, potser la més atractiva econòmicament i èticament, seria repartir els fons d'acord amb un criteri de “necessitat”, resultat d'un equilibri entre nivells d'ingressos, necessitats empresarials, i prioritats nacionals. En el meu model em decanto per la distribució igualitària, sobretot per simplicitat. Sospito que, a la pràctica, una distribució decidida democràticament seria menys igualitària que la que jo proposo, però més igualitària que si es fes en proporció a la contribució.

**14.** Si el govern en tingués perfecte coneixement, podria simplement fixar el tipus impositiu apropiat, i així aconseguiria la quantitat d'inversió desitjada. (Cf. Roemer, Ortuno-Ortin i Silvestre (1990) per a una prova formal). Estic partint de la base, més realista, que el govern no està tan segur del que exactament vol invertir en un projecte concret, i per tant fixa un límit en una xifra total, i ofereix un incentiu a les empreses per dur a terme aquestes inversions. Les quantitats i els incentius es reajustaran l'any següent, en funció dels resultats.

**15.** La Caja Laboral Popular té un òrgan directiu de dotze membres, quatre representants dels seus treballadors i vuit representants del centenar de cooperatives vinculades amb l'entitat. Atès que els fons de la Caja no vénen dels impostos, no se sent la necessitat que hi hagi representants de la comunitat.

**16.** No és que suggereixi que l'ocupació s'hagi de crear fent inversions en àrees que no seran gens rendibles. Se sancionarà els bancs que concedeixin subvencions errònies. Però la maximització dels beneficis tampoc no ha de ser l'únic criteri. Si dos projectes necessiten una inversió equivalent de nou capital, s'ha d'afavorir el que impliqui més ocupació. Ha de quedar clar que ambdós objectius -rendibilitat i creació d'ocupació- no són irremeiablement contradictoris, com ho mostra l'èxit de la Caja Laboral Popular, que ha tingut la creació d'ocupació com un dels seus objectius centrals des del principi.

**17.** Una estructura simple d'incentius per a assegurar-ne el compliment seria carregar les comunitats amb una quota per ús dels fons que li han estat assignats, quota de la qual se'n deduirien les recaptacions fiscals per al fons d'inversió derivades de la seva distribució a les empreses de la zona. Així una comunitat seria sancionada per retenir fons o per concedir subvencions improductives.

**18.** Econòmicament, distingir entre l'impost sobre la utilització de béns i l'interès, no vol dir

que hi hagi una diferència, però les associacions socio-psicològiques no són les mateixes en els dos casos. Em sembla que veient el pagament com un impost sobre la utilització de béns que va al fons d'inversió, en lloc de com un interès, és més clar que hom està pagant per tal de tenir accés a la propietat creada per d'altres, i que el pagament s'està reciclant per tal de permetre a d'altres un accés similar. A part d'aquesta consideració, -que de fet pot ser menor- no veig cap objecció de principi que l'impost sobre la utilització de béns s'anomeni “interès”.

**19.** Cf. Leibesntein (1976: 29-44). Com a demostració emfàtica de la seva postura, Leibenstein mostra que si la meitat de les empreses d'una economia fossin monopolis que carreguessin els preus un 20% més del necessari, llavors (partint de la base raonable que l'elasticitat de la demanda és 1. 5) la disminució global dels fons del PNB per assignacions és un simple 1. 5%.

**20.** Quan fem palès que la quantitat d'atenció que els economistes han prestat a aquests diversos tipus d'ineficàcies correspon inversament a aquestes magnituds, podríem subscriure la irritació de Horvat, que diu que “els autors que exploren l'eficàcia utilitzen en conjunt, en un sentit figurat, el 99% del seu poder mental per enfrontar-se a una pèrdua d'eficàcia de l'1%, i només utilitzen el restant 1% de la seva capacitat intel·lectual per a descobrir possibles millores de l'ordre del 10 o 20%”. Afegeix: “la gran ineficàcia d'assignació d'aquests esforços és òbvia” (Horvat, 1986: 15).

**21.** Els models formals d'autogestió dels treballadors, usant categories neoclàssiques estàndard, han esdevingut una realitat en creixement des de la darrera dècada aproximadament. En resposta a les primeres anàlisis de Ward (1958) i Domar (1966), Vanek (1970) aportà una acurada prova que, sobre les bases escaients, una economia gestionada pels treballadors assoleix l'optimalitat de Pareto. Des de l'aparició d'aquest treball, diversos economistes neoclàssics han mirat de mostrar que aquesta economia *no* és eficaç, mentre que d'altres han confeccionat models per demostrar el contrari. Al nivell abstracte en què el tema sembla estar ara, Jacques Dreze ha aportat una anàlisi d'equilibri general que “estableix inequívocament la compatibilitat de la direcció dels treballadors amb l'eficàcia econòmica” (Dreze, 1989: 25).

**22.** Els primers crítics de l'autogestió dels treballadors apunten una cosa important, que no pot ser passada per alt. Hi ha bones raons (per bé que no les que els crítics presenten) per pensar que una empresa autogestionada pels treballadors no actuarà com una de capitalista en determinades circumstàncies significatives. Específicament, sota determinades condicions prou normals, les empreses autogestionades pels treballadors, comparades amb algunes de capitalistes similars, no tenen la mateixa tendència autogenerada a expandir-se. Tanmateix, aquesta diferència, lluny d'anar en contra de la Democràcia Econòmica, és una font important de la seva superioritat global respecte del capitalisme (Schweickart (de pròxima aparició) té una llarga argumentació sobre aquest tema).

**23.** Probablement no ens sorprendrà que els directius soviètics siguin tan reacs a la idea de democràcia a l'empresa com ho són els propietaris i directius capitalistes. Vegem l'informe de Leonid Gorden sobre la seva conversa amb un grup de directius soviètics: “L'única manera d'organitzar la nostra economia eficaçment és convertir-nos en propietaris”. D'altres, a la reunió, van riure i preguntaren, “Però creieu que els treballadors ho permetran?” Ara foren els directius els qui van riure, i explicaren: “Això no us importa; com que els direm que tenim

pensat de doblar-los els sous, tots ells estaran d'acord que siguem propietaris” (Gordon, 1991: 28).

**24.** Les raons en favor de la participació en els beneficis són igualment de pes. Blinder (1990: 7), en comentar l'anàlisi de Weitzman i Kruse, que examina setze estudis sobre quaranta-dues mostres de dades diferents, diu que “la consistència dels diferents resultats és sorprenent. Dels 218 coeficients estimats de participació en beneficis, només el 6% són negatius, i cap no ho és significativament. En contrast amb això, el 60% de tots els coeficients de regressió són significativament positius... Aquesta, crec jo, és la prova més forta fins ara que la participació en els beneficis incrementa la productivitat”.

**25.** Lydall (1989: 69; l'èmfasi és meu). Lydall sosté que les reformes de mitjans dels anys setanta van constituir una “contrareforma” per a debilitar el poder dels directius i donar més poder als polítics de partit. A Iugoslàvia, avui, “mentre la doctrina oficial és que els treballadors, a través dels seus representants en el consell dels treballadors, elegeixin el seu directiu, a la pràctica molts directius, especialment els de les petites i mitjanes empreses, són elegits pels polítics locals” (Lydall, 1989: 112).

## BIBLIOGRAFIA

Berman, Katrina. 1982. "A Co-operative Model for Worker Management." In Stephan (1982: 74-98)

Blinder, Alan, ed. 1990. *Paying for Productivity: A Look at the Evidence*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.

Bradley, Keith and Alan Gelb. 1987. "Cooperative Labor Relations: Mondragon's Response to Recession." *British Journal of Industrial Relations* 25, 77-97.

Djilas, Milovan. 1969. *The Unperfect Society: Beyond the New Class*. New York: Harcourt, Brace and World.

Domar, Evesy, 1966. "The Soviet Collective Farm as a Producer Cooperative." *American Economic Review* 56, 734-757.

Dreze, Jacques. 1989. *Labour Management, Contracts and Capital Markets*. Oxford: Basil Blackwell.

Enzenberger, Hans Magnus. 1989. *Europe, Europe: Forays into a Continent*. New York: Pantheon.

Estrin, Saul, Derek Jones and Jan Svejnar. 1987. "The Productivity Effects of Worker Participation in Producer Cooperatives in Western Economies" *Journal of Comparative Economics* 11, 40-61.

Gordon, Leonid. 1991. "Soviet Prospects: Not Absolutely Hopeless." *Challenge* 34 (May-June), 23-31.

Gould, Carol. 1988. *Rethinking Democracy: Freedom and Social Cooperation in Politics, Economy and Society*. Cambridge: Cambridge University Press.

Granick, David. 1975. *Enterprise Guidance in Eastern Europe*. Princeton: Princeton University Press.

Greenhouse, Steven. 1985. "Employees Make a Go of Weirton," *New York Times* (January 6), 4F.

Hayek, F.A., ed. 1935. *Collectivist Economic Planning* New York: Augustus M. Kelley.

Horvat, Branko. 1986. "The Theory of the Worker-Managed Firm Revisited." *Journal of Comparative Economics* 10, 9-25.

Horvat, Branko. 1976. *The Yugoslav Economic System: The First Labor-Managed Economy in the Making*. White Plains, N.Y.: International Arts and Sciences Press.

Jackall, Robert and Henry Levin, eds. 1984. *Worker Cooperatives in America*. Berkeley:

University of California Press.

Jensen, Michael and William Meckling. 1979. "Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination." *Journal of Business* 52 (October), 469-506.

Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: the Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford, CA: Stanford University Press.

Jones, Derek and Jan Svejnar, eds. 1982. *Participatory and Self-Managed Firms: Evaluating Economic Performance*. Lexington, MA: D.C. Heath.

Leibenstein, Harvey. 1987. *Inside the Firm: The Inefficiencies of Hierarchy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Leibenstein, Harvey. 1976. *Beyond Economic Man: A New Foundation for Microeconomics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Leibenstein, Harvey. 1966. "Allocative Efficiency Vs. X-Efficiency." *American Economic Review* 56 (June), 392-415.

Levin, Henry. 1984. "Employment and Productivity of Producer Cooperatives." In Jackall and Levine (1984: 16-31).

Levine, David and Laura D'Andrea Tyson, 1990. "Participation, Productivity and the Firm's Environment." In Blinder (1990: 183-244).

Lippincott, Benjamin, ed. 1938. *On the Economic Theory of Socialism*. Minneapolis: University of Minnesota Press.

Lipsey, Robert and Irving Kravis. 1987. *Savings and Economic Growth: Is the United States Really Falling Behind?* New York: The Conference Board.

Lydall, Harold. 1989. *Yugoslavia in Crisis*. Oxford: Clarendon Press.

Lyndall, Harold. 1984. *Yugoslavia Socialism: Theory and Practice*. Oxford: Clarendon Press.

Marx, Karl and Frederick Engels. 1986 (1848). *Manifesto of the Communist Party*. Moscow: Progress Publishers.

Meek, Christopher and Warner Woodworth. 1990. "Technical Training and Enterprise: Mondragon's Educational System and Its Implications for other Cooperatives" *Economic and Industrial Democracy* 11, 505-528.

Von Mises, Ludwig von. 1935 (1920). "Economic Calculation in the Socialist Commonwealth." Reprinted in Hayek (1935: 87-131).

Morishima, Michio. 1982. *Why Has Japan "Succeeded"?* Cambridge: Cambridge University

Press.

Morrison, Roy. 1991. *We Build the Road as We Travel: Mondragon, a Cooperative Social System*. Philadelphia: New Society Publishers.

Roemer, John, Ignacio Ortuno-Ortin and Joachim Silvestre. 1990. "Market Socialism." University of California, Davis, Department of Economics Working Paper Series Nos. 355, 356.

Schweickart, David. Forthcoming. *Against Capitalism: An Ethico-Economic Comparative-Systems Critique*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schweickart, David. Forthcoming 1980. *Capitalism or Worker Control?* New York: Praeger.

Sen, Amartya. 1984. *Resources, Values and Development*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Serrin, William. 1986. "Success Story in Steel Town: Sharing Profits." *New York Times* (March 15),1.

Stephen, Frank, ed. 1982. *The Performance of Labor-Managed Firms*. New York: St. Martin's Press.

Thomas, Henk and Chris Logan. 1982. *Mondragon: An Economic analysis*. London: George Allen and Unwin.

United States Department of Health, Education and Welfare. 1973. *Work in America*. Cambridge, MA: MIT Press.

Vanek, Jaroslav. 1990. "On the Transition from Centrally Planned to Democratic Socialist Economies". *Economic and Industrial Democracy* 11 (May), 179-203.

Vanek, Jaroslav. 1989. *Crisis and Reform: East and West*. Ithaca: Desktop Published.

Vanek, Jaroslav. 1970. *The General Theory of Labor-Managed Market Economies*. Ithaca: Cornell University Press.

Ward, Benjamin. 1958. "Market Syndicalism." *American Economic Review* 48, 566-589.

Whyte, William Foote and Kathleen King Whyte. 1988. *Making Mondragon: the Growth and Dynamics of the Worker Cooperative Complex*. Ithaca, NY: IRA Press.

## QÜESTIONARIS PER AL DIÀLEG

Per a situar el diàleg, recomanem al lector que abans de treballar el qüestionari torni a llegir la nostra introducció de la pàg 2.

1. Explica en el grup les teves *primeres reaccions globals* davant el Quadern que acabes de llegir.

2. Cita els valors que et semblin *més rellevants* de les economies iugoslava, japonesa i de Mondragón, tal com les descriu l'autor.

3. Et sembla *viable* el projecte d'economia socialista que formula el Quadern? Intenta imaginar-ne el funcionament des de l'inici del procés productiu. Quan hagi visualitzat el procés:

— ¿quins *problemes* (o trampes) et sembla que podrien sorgir? ¿Quins *resultats positius* podrien obtenir-se?

4. Deixem de banda l'esbós concret d'economia democràtica que proposa el Quadern i anem a les *qüestions de fons* que planteja:

— El model socio-econòmic capitalista, *ha guanyat definitivament*, i de manera irreversible, la batalla històrica contra el model socialista? Raona la teva resposta.

— Et sembla que no hi ha *altra mena de socialisme possible*, més enllà del que fou anomenat “socialisme real”?

— Creus que ara *l'única possibilitat és de “suavitzar”* el model capitalista amb modificacions puntuals del sistema?

— Quins elements del socialisme et sembla que *mereixerien ser salvats* i aportats a un model social i econòmic viable?

— L'eficàcia d'un sistema econòmic capitalista, exclou necessàriament *la participació dels individus* dels sectors menys qualificats? ¿Obliga l'eficàcia a acceptar l'autoritarisme en economia, mentre hom accepta la democràcia en política?

---

© *Cristianisme i Justícia*, Roger de Llúria 13, 08010 Barcelona  
Telf: 93 317 23 38; Fax: 93 317 10 94;  
correu-e: [espinal@redestb.es](mailto:espinal@redestb.es); <http://www.fespinal.com>