

**LA DEMOCRACIA Y
EL PODER ECONOMICO:
EXTENDIENDO LA
REVOLUCION ESOP**

**de Louis O. Kelso y
Patricia Hetter Kelso**

**Marca Registrada
1986 por Louis O. Kelso y Patricia Hetter Kelso**

Agradecimientos

Una verdad básica no se inventa, se descubre. Cuanto más básica y universal es, más obvia resulta y más difícil de percibir, aunque, al igual que la carta hurtada de Poe, se encuentre a la vista de todos. Una vez que se la encuentra, su existencia parece ser natural e inevitable. Todo el mundo piensa para sus adentros "¿Cómo es posible que no la haya visto?"

Una verdad básica es precisamente lo que compone el meollo de este libro.

La economía bifactorial comenzó como la percepción de un joven en el momento en que el país estaba hundido en la Gran Depresión. Se transformó en un manuscrito intitulado "La falacia del pleno empleo" que quedó terminado justo al final de la segunda guerra mundial cuando el proyecto de ley intitulado precisamente Full Employment Bill ("del Pleno Empleo") de 1945 estaba a punto de convertirse en ley. Si bien es cierto que no hay nada tan poderoso como una idea cuyo momento ha llegado, es también una verdad que una idea que se adelanta a su tiempo no ha de ser aceptada. El manuscrito fue archivado discretamente hasta 1958, cuando Mortimer Adler persuadió a su autor para que colaborara con él y publicara sus aspectos esenciales en The Capitalist Manifesto.

Este "Manifiesto Capitalista" urgía a los norteamericanos que pensaban haber resuelto el problema de la distribución del ingreso a través de la economía mixta capitalista-socialista a que reflexionaran con más cuidado sobre las implicaciones que tendría distribuir a través del trabajo el flujo siempre creciente del ingreso producido por el capital, tal como lo contemplaba la política económica oficial del país. En 1961, The New Capitalist criticaba el financiamiento basado en el ahorro y proponía un plan de capitalismo financiado. En 1967, Two-Factor Theory: The Economics of Reality lanzó el movimiento del Plan de Adquisición de Acciones por los Empleados (PAAE). Pero el mundo de la banca de inversión seguía ignorando en gran medida el reto que representaba ampliar la base de propietarios en los Estados Unidos --democratizando así su poder económico-- hasta que fundamos Kelso & Company en 1970.

Mucho debemos a Kelso & Company, sobre todo a su presidente y jefe ejecutivo, Joseph Schuchert, así como a nuestros colegas y empleados de la compañía que con tanta pericia llevaron a cabo las operaciones bancarias de inversión que han llevado la revolución de la propiedad al mundo empresarial y financiero. Sin su aliento y apoyo no hubiéramos podido dedicar nuestras energías a escribir este libro.

También queremos agradecer al Senador Russell B. Long, que fue muchos años presidente del Comité de Finanzas del Senado cuyo liderazgo en el Congreso fue de gran ayuda para al financiamiento PAAE.

William Chatlos, uno de los especialistas en estrategia empresarial más destacados, ha sido un fiel amigo y consejero. Nuestra gratitud hacia él es infinita. Joseph Encinos, quien ha trabajado incansablemente para introducir la democratización del poder económico en América Latina, tampoco ha cejado nunca en su empeño.

Nuestras asistentes de redacción, Cynthia Hendershott Egan y Karen Buchea Cravotto, han compartido y aligerado nuestro trabajo. Nuestras editoras de Ballinger, Marjorie Richman y Barbara Roth, nos proporcionaron directrices tan cuidadosas y sabias para el desarrollo de nuestro manuscrito, que las consideramos como colaboradoras en este esfuerzo.

Louis O. Kelso
Patricia Hetter Kelso
San Francisco, Calif.
Mayo de 1986

Primera parte

Para comprender la democracia económica

Capítulo 1

En busca de lo obvio

Las grandes crisis se presentan cuando hay grandes fuerzas nuevas que actúan para transformar las condiciones fundamentales al tiempo que las poderosas instituciones y tradiciones aún mantienen intacto el sistema.

William Graham Sumner, 1904

En todas partes crece la conciencia de que algo anda mal --fundamental y peligrosamente mal-- en la estructura económica del mundo. Aquellos que quieren encontrar trabajo experimentan cada vez mayores dificultades para ganarse bien la vida. Los líderes de las democracias industrializadas del mundo occidental abandonan tácitamente su objetivo económico formal de lograr el pleno empleo, pues encuentran que los costos que supone crearlo son inaceptables.

Sin embargo, se acelera la tendencia de que los ricos se vuelvan más ricos y los pobres se hundan en la dependencia, al tiempo que la clase media pierde pie o lucha a brazo partido para sostener su débil posición. A pesar de los fantásticos adelantos tecnológicos, de los maravillosos logros de la ciencia, la ingeniería, la agricultura y la salud pública, parecemos tropezar con la eterna dicotomía entre riqueza y pobreza que está convirtiendo a los barrios, las ciudades, las naciones, al mundo entero, en un campo de batalla donde se enfrentan los que algo tienen contra los que nada poseen. La pobreza sin remedio, la enajenación social y el colapso económico en un mundo que posee todos los elementos necesarios para mejorar la vida de millones de seres demuestran que existe una falla organizativa que nos debilita y no nos permite utilizar a fondo los poderes que hemos desarrollado. Hay muchos otros problemas que no parecen tener solución y que indican también un defecto estructural: la creciente dependencia económica de la producción en la venta de armas, el incremento de la deuda pública y privada, los excedentes invendibles de la agricultura y la industria, la pérdida de mercados internos e internacionales en favor de competidores extranjeros, y la carencia de una alternativa al pleno empleo. La incapacidad de nuestros líderes para resolver, o incluso limitar, estos problemas está minando la confianza en la democracia.

Este libro trata de las raíces mismas la pobreza, pero, lo que es más importante, de las raíces de la riqueza en el mundo industrial moderno. Se preocupa no sólo de la debilidad y la dependencia económicas, sino también del poder y la independencia. Estudia el

origen del poder económico personal e individual, no para eliminarlo, como han jurado hacerlo los socialistas, sino para extenderlo más allá de los ricos hasta las clases pobres y medias tradicionalmente desvalidas.

Existe en inglés una maravillosa palabra que ha ido cayendo en desuso a medida que se han desvanecido las condiciones económicas que le dieron validez; se trata de patrimonio. Su significado más antiguo, que es ahora obsoleto, es abasto suficiente, o suficiencia. Su segundo sentido es el propiedad o medios suficientes para sufragar los costos de las necesidades y comodidades de la vida: suficiencia sin exceso. La palabra llega a cubrir la condición de poseer o disfrutar de dicha suficiencia, esto es, de vivir con tranquilidad y patrimonio, o la cualidad o el estado de ser funcionalmente adecuado, o poseer el suficiente conocimiento, el juicio, la suficiente habilidad o fuerza. "El primer deber de un hombre es conseguir patrimonio y ser independiente", declaró Andrew Carnegie.¹ En un premonitorio ensayo de principios de siglo, Peter S. Grosscup, un juez del tribunal de amparos de los Estados Unidos, señaló que "el alma de esta Norte América republicana, como gobierno civil encumbrado para promover el bienestar y la felicidad de su pueblo" no es la grandeza comercial, la ambición territorial, el poder o la riqueza nacionales, sino "la oportunidad individual, la oportunidad y el aliento que recibe cada individuo para construir, con su propio esfuerzo y para él y su dependientes, algún tipo de posesión y de independencia propias."²

El poseer este patrimonio constituye aún el ideal económico norteamericano. El derecho a poseerla y conservarla una vez obtenida es un derecho fundamental en los Estados Unidos. Juntas, estas condiciones componen la felicidad económica tal como la comprendieron los fundadores de la nación cuando declararon que el derecho a buscarla era tan importante como el derecho a la vida y la libertad. No se trata de una enorme acumulación de una riqueza imposible de utilizar y gastar, sino del patrimonio y la recuperación de la esperanza y la perspectiva individual: éste es aún el sueño del pueblo norteamericano y el objetivo adecuado y necesario de la política económica de los Estados Unidos.

Durante bastante más de un siglo, se ha visto claramente que nuestra política capitalista de propiedad privada y mercado libre tiene un defecto muy grave. Se le puede llamar brecha entre producción y consumo, sobreproducción o subconsumo, pero su característica fundamental es siempre la misma: en cualquier etapa del crecimiento económico o la eficiencia productiva, el poder de que se dispone para producir bienes y servicios rebasa la capacidad que tiene la gente con necesidades y deseos por satisfacer para cumplirlos. Como dijo el Jefe Sitting Bull a Annie Oakley, "El hombre blanco sabe cómo construir cualquier cosa, pero no sabe cómo distribuirla."³ Franklin D.

Roosevelt hizo esta misma observación en su primer discurso inaugural en los difíciles días de 1933: "La abundancia está a la puerta, pero su generosa utilización languidece a la vista misma de las provisiones."

Debemos preguntarnos por qué durante tanto tiempo la sociedad occidental ha tolerado --es más, ha ignorado oficialmente-- estas derrotas institucionales tan obvias y frecuentemente comprobadas. ¿Por qué hemos preferido los mitos a los datos de fácil verificación? Por ejemplo, ¿por qué seguimos diciéndonos que el trabajo es cada vez más productivo? ¿que la tecnología crea empleos? ¿que en los Estados Unidos alguna vez hemos logrado un verdadero pleno empleo en este siglo, excepto cuando el país está en guerra, recuperándose de una guerra, o preparándose para otra? ¿Por qué decimos que el pleno empleo constituye un objetivo económico factible, o aun deseable, para la gente que vive en una época industrial?

Encontraremos la explicación en una creencia errónea sencilla, pero persistente, sobre la forma en que se producen los bienes y servicios. La idea de que el trabajo es el factor principal, si no el único, es la piedra de toque de la sabiduría convencional en economía. Tanto los teóricos del "Laissez-faire" como los marxistas y keynesianos ven las cosas físicas que son en verdad los principales productores de los bienes y servicios materiales en una economía industrial --herramientas, máquinas, intangibles del capital y una tierra cada vez más productiva-- como si fueran extensiones del propio trabajador (el martillo, una extensión de la mano; la rueda, del pie; la computadora, del cerebro), o como si fueran recursos naturales que funcionaran de manera tan gratuita como el sol para elevar la productividad del trabajo.

Mientras permanezcamos bajo el imperio de este tipo de falacias no nos preocuparemos por saber quién posee qué capital (mientras éste exista en abundancia) en nuestra economía, ni seremos conscientes de que hemos dejado que la propiedad del capital, y por lo tanto su poder de ganancia, se concentren hasta el punto de impedir el funcionamiento de la economía

En el pasado preindustrial, cuando efectivamente la fuerza de trabajo constituya el principal medio de producción, la teoría del valor del trabajo tenía cierta razón, y la propia naturaleza había distribuido democráticamente la capacidad de trabajo: cada persona equivalía a una unidad de capacidad de trabajo. Pero con la invención de la hiladora, la máquina de Newcomen, la tejedora mecánica y cientos de otros instrumentos de capital, el factor no humano comenzó a dominar todos los aspectos de la producción. La tecnología sigue transformando la forma en que se producen los bienes y servicios, por lo cual la producción es cada vez más intensiva en capital y menos en trabajo. Hoy en día sólo las instituciones humanas son capaces de devolver al hombre la autonomía que algún día fue suya a través de su capacidad de trabajo inherente.

En el mundo clásico y medieval, el trabajo había constituido tan sólo el medio para alcanzar un fin: el consumo y el ocio. Actualmente, en esta época industrial en que los cambios tecnológicos eliminan sistemáticamente la aportación del trabajo al proceso de producción --y con éste, la única forma oficialmente aceptada de participar en la ganancia--, con toda perversidad hemos elevado el trabajo de necesidad práctica a deber moral y social. En lugar de trabajar para vivir, cada vez más personas viven para trabajar. Según el pensamiento económico centrado en el trabajo que se formalizó en los primeros escritos sobre economía, se supone que la propia tecnología crea trabajo. La aplastante evidencia en contra se ignora, se falsifica o se elimina con alguna explicación.

Cuando una teoría contraria a los hechos persiste contra toda evidencia, quiere decir que saca fuerzas de una fuente emocional vital y poderosa. Podemos encontrar las raíces de la duración de esta teoría del valor del trabajo en la ética puritana, específicamente en la idea de que "el que no trabaja no come". En esencia, la ética puritana es de producción. Sostiene que la gente debe ser económicamente autónoma, que cada unidad de consumo debe ganar un ingreso equivalente a los bienes y servicios que desea consumir. Esta regla es sensata desde un punto de vista filosófico, económico y moral. La experiencia ha demostrado que a la gente le molesta ser objeto de caridad, tanto como ser víctima de parasitismo. La motivación económica exige que las personas produzcan los bienes y servicios que desean consumir y que también reciban un ingreso equivalente a su contribución productiva.

En un mundo preindustrial, cuando el trabajo constituía la mayor parte de la contribución para la producción, era natural que se llegaran a identificar inconscientemente producción y trabajo. Pero lo que podía considerarse como algo moral y práctico en una economía preindustrial se convierte en un absurdo en una economía industrial, no porque haya cambiado el principio, sino porque los mecanismos de producción ya no son los mismos. La anacrónica insistencia en que la contribución productiva del trabajo es única y exclusiva, o incluso la principal, ya no corresponde con los hechos. En una economía donde la gente participa en la producción y gana un ingreso a través de su capital propio tanto como por su capacidad de trabajo, la interpretación puritana centrada en el trabajo ya no basta, es más, se vuelve cada vez más injusta. La política económica convencional que exhorta a imponer trabajo y sacrificio ya no tiene sentido en una era en la que la tecnología ha transferido la mayoría del esfuerzo de producción a las máquinas.

La renovación y reforma institucionales deben comenzar con una reinterpretación de la ética puritana. Si su mensaje moral no es que la gente debe trabajar por trabajar, sino producir para poder consumir, debemos preguntarnos: ¿Cómo es posible que todos los individuos sean

igualmente productivos cuando una pequeña minoría (los trabajadores capitalistas) produce la mayor parte y una gran mayoría (los trabajadores de mano de obra) una ínfima parte de todos los bienes y servicios?

Una ética protestante actualizada reconocería que los individuos producen a través de su propio capital de manera tan verdadera y legítima como por medio de la capacidad de trabajo que poseen. En el sentido económico, el propietario de una parte del capital de una sociedad industrial, una granja constituida en sociedad o de cualquier instalación productiva puede ser infinitamente más productivo que el más hábil e industrioso artesano de la sociedad preindustrial. Lo que cuenta es la eficiencia de la producción y la calidad del producto, no el factor de producción en sí. De esta forma, el propietario del capital no es un parásito que vive de sus rentas sino un trabajador, lo que se llama un trabajador capitalista. La distinción entre el trabajo de mano de obra y el trabajo capitalista indica las líneas según las cuales podemos desarrollar instituciones económicas capaces de manejar una producción cada vez más intensiva en capital, cosa que no pueden hacer nuestras instituciones actuales.

Existe aún otra consideración. Las economías ya no pueden resolver el problema de la distribución del ingreso a través del pleno empleo, aun si se alcanzara plenamente este objetivo cada vez más lejano y discutible. Cuando los trabajadores capitalistas sustituyen a los de mano de obra como los principales suministradores de bienes y servicios, el sólo empleo de mano de obra se vuelve insuficiente, puesto que la parte que corresponde al trabajo dentro del ingreso dado por la producción no puede proporcionar el nivel de vida que la tecnología eleva día con día. El capital puede producir riqueza. Para disfrutar de ésta, todas las familias deben participar cada vez más en el trabajo capitalista. Tal como se se presenta la producción en los Estados Unidos hoy en día, esto sería cierto aun si toda la población estuviese empleada en el trabajo de mano de obra.

Como lo veremos más adelante, la insuficiencia de los ingresos basados en el trabajo para comprar bienes y servicios cuya producción se basa cada día más en el capital dio pie a que se crearan leyes laborales y sindicatos obreros concebidos para imponer precios cada vez más altos para una contribución igual o menor del trabajo. El mito de la "mayor productividad del trabajo" se utiliza para disimular la mayor capacidad de producción del capital y menor capacidad del trabajo, así como para enmascarar la redistribución del ingreso para que parezca moralmente aceptable.

Mientras no captemos las implicaciones que tiene para el mundo moderno la ética puritana, no seremos capaces de diseñar un sistema económico que reconozca que los individuos pueden participar en la producción y obtener un ingreso de dos formas. Seguiremos dando mal uso y dirección a la tecnología, desperdiciándola en

nombre del pleno empleo; continuaremos concentrando la propiedad del capital entre las manos de aquellos que ya poseen más de lo que pueden o quieren utilizar, así como negándosela a los que necesitan poseerlo pero no pueden adquirirlo de manera legítima a través de los métodos tradicionales del financiamiento basado en el ahorro.

El ocio y no el fatigoso trabajo, la riqueza general y no la opulencia elitista deben ser los objetivos de una economía industrial racional y democrática basada en la necesidad que tiene todo ciudadano de ser productor y no sólo consumidor. Además, una vez han sido reconocidos y debidamente expresados, estos objetivos no resultan difíciles de alcanzar. Una herramienta, el Plan de Adquisición de Acciones por los Empleados (PAAE) ya ha demostrado cuán fácil resulta convertir a los empleados de empresas en trabajadores capitalistas. Otras herramientas de financiamiento que empleen la misma lógica pueden lograr la misma transformación con los empleados del estado, los que viven del Seguro Social, los artistas, músicos, actores y otras personas que no están empleadas en el sector público o privado, o que no cabrían en este tipo de empleos; serviría también para los usuarios de instalaciones públicas, y para los que son dueños de su casa.

Ya que, de manera general, la riqueza es producto no del trabajo sino del capital, la economía debe estar estructurada de manera que todas las familias lleguen a producir una proporción cada vez mayor de su ingreso a través de su propio capital, al tiempo que generan el poder adquisitivo suficiente para consumir lo que produce la economía. Las técnicas de financiamiento que se describen en este libro pueden vincular de manera legítima a las familias de capital escaso o inexistente con la capacidad productiva de los instrumentos de capital organizados en entidades operativas adecuadas. El financiamiento empresarial convencional ha concentrado la propiedad individual del capital productivo en unos cuantos. La cantidad de propietarios disminuye a ritmo acelerado a través de fusiones, adquisiciones y apalancamientos fuera del PAAE. Los métodos democráticos de financiamiento, como el Plan de Adquisición de Acciones por Empleados (PAAE), el Plan de Adquisición de Acciones por los Consumidores (PAAC), el Plan de Adquisición Generalizada de Acciones (PAGE) y otros proporcionan financiamiento para la adquisición de capital por individuos sin grandes posibilidades, al tiempo que financian el crecimiento de las empresas. De manera simultánea crean nuevos propietarios de capital y una nueva capacidad productiva en formas tales que todo el mundo sale beneficiado, incluyendo los actuales propietarios de acciones.

La nueva capacidad productiva es esencial para que todos tengan la posibilidad de convertirse en trabajadores capitalistas. Las limitaciones que nos impiden realizar nuestro vasto potencial de riqueza generalizada no son físicas sino institucionales. Faltan los conceptos de puesta en práctica --el diagrama lógico, el manual

operativo-- para una economía de propiedad privada y libre mercado que resulta ya sumamente útil para unos cuantos, pero que, con la democratización del capitalismo, puede expandirse para que incluya y beneficie a la mayoría.

Al poner al día la ética protestante de manera que corresponda a las realidades tecnológicas de la vida, no sólo renovaremos nuestra economía, sino también nuestras instituciones políticas dentro del espíritu del ideal norteamericano. Las instituciones políticas de los Estados Unidos parten del principio de una ciudadanía formada por familias autosuficientes. Nunca fueron planeadas para un segmento amplio y además creciente de personas pobres y dependientes. En 1989 se celebran los 200 años de la ratificación de la Constitución norteamericana. Ha llegado el momento de que hagamos por el poder económico lo que los fundadores de la nación hicieron por el poder político: dirigirlo por el camino de la democracia.

Notas:

1. Andrew Carnegie, The Empire of Business (New York: Doubleday, Page & Co., 1902), p. 99.
2. Peter S. Grosscup, "How to save de corporation", McClure's Magazine 24, n. 4 (Febrero de 1905).
3. Dee Brown, Bury My Heart at Wounded Knee: An Indian History of the American West (New York: Holt, Rinehart & Winston, 1971), p. 427.

Capítulo 2

La mitad que falta en la democracia

El derecho inalienable a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad, cuya preservación fue descrita en la Declaración de Independencia como la primera razón por la cual se instituyen gobiernos entre los hombres, pertenecen al pueblo y no le pueden ser arrebatados por ninguna de las instituciones que crea el hombre. Este principio debe ser reconocido como la piedra angular de nuestra estructura económica tanto como política, pues sin él está en peligro toda libertad.

Joseph C. O'Mahoney, 1941.

Para muchos norteamericanos, la definición de democracia comienza con "el gobierno por el pueblo": es un sistema político que confiere el poder soberano a los ciudadanos como individuos. De hecho, el diccionario corrobora esta noción. Sin embargo, muchas veces restringimos nuestro concepto de democracia a su aspecto político, sin darnos cuenta de que implica un sistema más amplio en el cual todos los ciudadanos participan en el ejercicio del poder social. La democracia política por sí sola no es más que la mitad de la democracia, puesto que otorga a los ciudadanos sólo la mitad de la totalidad del poder social.

Definiremos poder social como aquel que puede ejercerse en una sociedad por medios sociales, esto es, desprovistos de fuerza bruta, coerción legal antidemocrática y fraude. Este poder está compuesto a su vez por dos tipos de poder, cada uno de los cuales resulta vital. Uno es el poder político: el poder de crear, interpretar, administrar y aplicar las leyes. El otro es el poder económico: el poder de producir bienes y servicios. Así como la democracia política dispone y requiere que todos los ciudadanos tengan el derecho de participar en el proceso político, la democracia económica confiere a todos los individuos o familias (unidades de consumo) el derecho de participar en el proceso económico: el derecho de producir bienes y servicios y recibir el ingreso obtenido con ello.

No hay más que un tipo de sistema económico compatible con la democracia política: es la economía de libre mercado. Es la única que requiere que cada unidad de consumo participe en la producción para ganar el ingreso que gasta en su consumo, y es la única que proporciona a cada participante un ingreso personal proporcional a su contribución a la producción. La idea norteamericana de democracia es una amalgama de democracia política --participación de todos los ciudadanos en el

proceso de gobierno-- y de democracia económica --participación de cada unidad de consumo en la producción de bienes y servicios hasta el grado que le resulte suficiente para ganarse bien la vida. Sólo cuando ambas mitades del poder social están democratizadas tenemos una democracia, esto es, una estructura social diseñada a escala humana.

En incontables seminarios y conferencias en todo el país, los autores han planteado la pregunta siguiente: "Si no pudiera poseer más que una de las dos formas de poder social, ¿cuál elegiría, el poder político o el poder económico?" Aún no hemos recibido ninguna respuesta que no sea la obvia. Todo el mundo entiende que aquel que posee el poder económico puede adquirir el político. Esto es lo que quería decir Harrington con su famoso dicho "El poder sigue a la propiedad". El poseer algo, ya sea capacidad de trabajo o capital, significa poseer los medios de participar en la producción de bienes y servicios y de obtener un ingreso.

Cuando reconocieron el derecho a la vida, a la libertad y a la búsqueda de la felicidad como derechos inalienables, los fundadores de la nación hablaban de una democracia económica tanto como política. Ambas son inseparables y así se las comprendía durante el primer siglo de vida de la nación. El sufragio universal "no podría existir mucho tiempo en una comunidad donde hubiera gran desigualdad en la propiedad", declaraba Daniel Webster. "El más libre de los gobiernos, en caso de existir, no sería aceptable por mucho tiempo si la tendencia de las leyes fuera la de crear una rápida acumulación de propiedad en unas cuantas manos y volver a la gran masa de la población dependiente y pobre. En este caso, el poder popular debe arremeter contra los derechos de propiedad, o si no, la influencia de la propiedad debe limitar y controlar el ejercicio del poder popular."¹

Los Estados Unidos siguieron siendo una verdadera democracia desde el momento de su fundación hasta fines del siglo XIX, cuando comenzó en serio de Revolución Industrial. A medida que el progreso tecnológico amplificaba el poder productivo del capital, el sistema financiero plutocrático lo canalizaba a manos cada vez menos numerosas. El ocaso de la democracia económica fue opacado por el surgimiento simultáneo de la democracia política, que se aceptó cada vez más como el único tipo de democracia importante. Los millones de inmigrantes que escapaban de sus tierras tradicionalmente regidas por la opulencia autocrática no tenían ninguna experiencia con el poder político o económico. Tampoco podían estos recién llegados esperar obtener una propiedad en el lejano oeste.

Los propios fundadores de la nación concentraron sus esfuerzos en el poder político, que querían arrancar a Gran Bretaña con el fin de explotar y disfrutar mejor el poder económico que ya habían obtenido gracias a que fueron los primeros en llegar, a que tenían buenos contactos y también a las oportunidades vírgenes de ese continente

apenas habitado. Aun mejor que los autores de la Declaración de Independencia, los de la Constitución comprendieron plenamente que el poder económico y el político eran indivisibles. La propiedad era para ellos el epítome de los bienes, era tan preciosa como la vida o la libertad. El gobierno fue constituido precisamente para proteger el derecho a adquirir y proteger la propiedad. Estos hombres no creían que la igualdad en la propiedad fuera un elemento necesario o incluso deseable para la igualdad política. Sin embargo, implícita en sus argumentos, se encuentra la idea de que cierto poder económico es necesario para utilizar de manera responsable el poder político. Estos hombres creían que las personas que no poseían propiedad ni tenían esperanza de obtenerla no podían utilizar sus derechos políticos más que para una cosa: para votar en favor de ser propiedad de otros.

Una y otra vez fue subrayado este peligro en la convención constituyente. Apoyando el requisito de propiedad para los votantes, James Madison advirtió a los delegados: "Un incremento de la población por fuerza ha de aumentar la proporción de aquellos que sufren los rigores de la vida y que suspiran en secreto por una distribución más equitativa de sus recompensas. En algún momento éstos pueden llegar superar en número a aquellos que se encuentran por encima del sentimiento de indigencia. Siguiendo las leyes de la igualdad en el sufragio, el poder se inclinará hacia los primeros."²

Los delegados votaron en contra de los requisitos de propiedad y dejaron los derechos de sufragio en manos de los estados, no tanto porque apoyaran la democracia al estilo de Jefferson, sino porque representaban intereses económicos y sectoriales diferentes, por lo cual no pudieron ponerse de acuerdo sobre los requisitos de propiedad que habrían de imponerse. ¿Por qué, entonces, esa elite tan conservadora y políticamente sofisticada introdujo la doctrina revolucionaria de la igualdad política? Charles Beard atribuye sus actos a las circunstancias económicas únicas que privaban en los Estados Unidos: "Allí no existía un clero establecido. No había una aristocracia de títulos nobiliarios. Tampoco el proletariado que constituía la 'chusma' de París. La tierra constituía la principal forma de propiedad y su amplia distribución entre los blancos (los esclavos no contaban) creó de hecho una igualdad económica considerable que correspondía a la igualdad política."³ Pero existía otra circunstancia más que ejerció una influencia quizá aún mayor sobre la forma de las instituciones políticas de los Estados Unidos: era la importancia dominante del trabajo para la producción, la cual, unida a una cantidad de tierra abundante y barata, proporcionó a los ciudadanos desprovistos de capital un poder económico sin precedentes.

Así, la democracia política fue introducida en una democracia económica natural. Es más, la democracia económica prevaleciente en el nacimiento de esa nación era bastante más sólida y generalizada que la democracia política que se le sobreimpuso. "Todos los hombres nacen

iguales" ignoraba amplias categorías de la población: las mujeres, los indígenas americanos, los esclavos y los hombres sin propiedades. Además, a pesar de la devoción que mostraron los fundadores hacia los derechos de propiedad, el más fundamental de ellos --el derecho de cada individuo a poseer totalmente su propia fuerza de trabajo-- sólo se respetó de manera bien selectiva. En efecto, el Sur consideraba la esclavitud como una necesidad económica; varios de los que firmaron la declaración de independencia eran dueños de esclavos, el más conocido de los cuales fue Thomas Jefferson. Los sirvientes de por vida, a menudo disfrazados de aprendices, constituían una institución colonial. Una plena democratización del poder económico hubiese exigido la abolición de la servidumbre tanto voluntaria como obligada en todo este nuevo país. Pero sus fundadores eran políticos realistas. Los defensores de la plutocracia heredada de Gran Bretaña, representados por Alexander Hamilton, eran tan numerosos e influyentes como los partidarios de la democracia. Una democracia llena de defectos y limitaciones no sólo era mejor que nada, sino que era probablemente lo que prefería la mayoría de los fundadores de la nación. En cierto sentido, la democracia económica colonial que prevalecía no era más que un accidente. Era resultado de la alta capacidad productiva del trabajo en una economía de escasa tecnología, de la gran cantidad de tierra barata y la enorme necesidad de trabajo para que esa tierra fuera productiva. Estas tres condiciones fueron pasajeras.

El "derecho divino" de los ricos

La economía agraria y preindustrial de los Estados Unidos comenzó con una reducida clase propietaria de capital, entre la que se contaban los fundadores y sus amigos. Estos hombres y sus familias adquirieron la propiedad de toda la tierra de propiedad privada y gran parte de la de propiedad pública dentro y fuera de los confines de las trece colonias originales. Se sentían impacientes por cortar los vínculos coloniales con Gran Bretaña, no sólo para obtener una libertad política, sino también para no verse obligados a compartir su enorme riqueza con la aristocracia del Viejo Mundo.

Para cuando la revolución industrial alcanzó las costas norteamericanas, hacia 1815, los pocos capitalistas originales --aquellos que habían obtenido su riqueza a través de donaciones, títulos y compras de tierras provenientes de la corona de Inglaterra y de otros países de Europa-- estaban bien atrincherados económicamente, pues habían utilizado la garantía de sus tierras y su experiencia en adquisiciones para imponerse a la naciente plutocracia formada por exploradores, mercaderes y negociantes partidarios de la Unión. En ese momento se vieron favorecidos por dos fenómenos bien conocidos. El primero fue la propia tecnología. Como nos lo recuerda el historiador Arnold Toynbee, la Revolución Industrial "es un cambio revolucionario en la naturaleza del agente que realiza el trabajo del mundo. Es la

sustitución de la gente por la maquinaria."4 Este cambio beneficia ante todo y directamente a los dueños del capital, a aquellos que poseen la tierra, las estructuras, las máquinas y los intangibles de capital. Los cambios tecnológicos que incrementan la capacidad productiva del trabajo, como el paso de la artesanía familiar a la producción de fábrica, la racionalización del trabajo y la especialización, no aumentan el valor del trabajo de manera constante o significativa; lo más frecuente es que estos cambios reduzcan la demanda de mano de obra, con lo cual disminuyen su valor.

El otro fenómeno que dio poder a los capitalistas norteamericanos originales fue el financiamiento convencional basado en el ahorro. El crédito de inversión en esos días, al igual que ahora, sólo estaba al alcance de aquellos que ya disponían de un buen capital. Gracias a los sistemas de financiamiento convencionales, esa propiedad original bien afianzada otorgó a la aristocracia colonial prácticamente los mismos derechos de exclusividad sobre el desarrollo del capital industrial que los que la doctrina del derecho divino había conferido a los reyes y a la nobleza. Así, la nueva clase de ricos hereditarios de Norteamérica comenzó a hacerse más rica, mientras que, en su gran mayoría, las masas trabajadoras recién llegadas seguían siendo pobres y carentes de capital.

Claro que para algunos de estos recién llegados existían ciertas oportunidades para conseguir un lugar entre la elite norteamericana. Aquellos que ya poseían, o que no tardaron en adquirir y explotar el saber técnico y administrativo que requerían las pujantes empresas nuevas de la nación podían llegar a la cima. Así, Andrew Carnegie, por ejemplo, un advenedizo inmigrante escocés, se dedicó de manera casi obsesiva a reducir los costos de la mano de obra. Sin embargo, no vaciló en convertir en accionistas a aquellos administradores que consideraba indispensables y que no podía retener a menor precio. La práctica del derecho y la obtención de un puesto como juez también ofrecían oportunidades especiales para que los jóvenes ambiciosos adquirieran bienes raíces para invertir. Además, existían las oportunidades modestas pero significativas representadas por los territorios del oeste, antes y después de las leyes Homestead, 5 promulgadas por primera vez en 1862, así como por las tierras públicas que el gobierno vendió a los colonizadores, mineros y constructores de canales y ferrocarriles mediante un pago meramente simbólico.

Pero para fines del siglo XIX ya no quedaban tierras libres en Norteamérica. La tierra que no había sido ocupada había sido adquirida por los territorios y los estados a través de hábiles maniobras. Una vez almacenado, este capital en forma de tierra podría ser explotado más adelante por los ricos y sus empresas. De esta forma, exceptuando una vez más el caso de aquellos que en cualquier época están dotados de suerte o genialidad, la propiedad del capital en la economía norteamericana pasó de las posesiones que concentraban la tierra,

creadas inicialmente por medio de poderes emanados de la noción del derecho divino de los reyes, a la concentración de la mayoría del capital no residencial --la tierra, la industria y las empresas de servicios-- en manos de un 5 por ciento de los detentares de la riqueza y de sus instituciones hoy en día.⁵ Respecto a ello, un estudio del mercado interno para bienes suntuarios publicado en 1985 por Grey Advertising afirmaba lo siguiente:

Si tomamos en cuenta todos los factores, lo probable es que ni siquiera el 5 por ciento de la población tenga el cumquibus necesario para considerarse comparativamente rica. En cuanto a los que son absolutamente ricos, la población es aún menor: se limita a esas zonas poco concurridas donde \$75,000 dólares llegan a considerarse como moneda suelta.

Según el Federal Reserve Board, el 2 por ciento de las familias norteamericanas que gana \$100,000 o más al año posee el 20 por ciento de todas las propiedades residenciales, el 30 por ciento de todos los activos líquidos, el 33 por ciento de todas las propiedades comerciales, el 39 por ciento de todos los bonos, el 50 por ciento de todas las acciones y el 71 por ciento de todas las sociedades financieras libres de impuestos.⁶

Will y Ariel Durant concluyen en *The Lessons of History*: "La relativa igualdad de los norteamericanos antes de 1776 ha sido arrasada por mil formas de diferenciaciones físicas, mentales y económicas, de manera que la brecha entre los más ricos y los más pobres es ahora la mayor que se ha dado en cualquier época desde la plutocrática Roma imperial."⁷

Algunas consecuencias del progreso tecnológico

Debemos esta desigualdad ante todo al hecho de que, con escasas excepciones, el progreso tecnológico aumenta la capacidad productiva de los instrumentos de capital, lo cual beneficia en primer lugar a sus dueños. Por lo general, este progreso no hace que el trabajo en sí sea más productivo. Más bien sucede lo contrario. A medida que el trabajo capitalista sustituye al de mano de obra, la demanda de mano de obra disminuye y su valor tiende a desplomarse. Las fuerzas del libre mercado no son ya las que establecen el "valor" del trabajo. En lugar de esto, el gobierno eleva de manera artificial su precio estableciendo una legislación sobre salarios mínimos, horas extras y negociaciones colectivas, empleando gente o subsidiando el empleo privado con el solo fin de incrementar el ingreso del consumidor.

Se dice a menudo que la capacitación que se requiere para que los trabajadores utilicen la tecnología moderna es más elevada y por lo tanto exige precios competitivos más elevados sencillamente porque se requiere una educación formal más larga para preparar a estas personas. Esta preparación supuestamente "más elevada" no es en

realidad más que una capacitación diferente que suele implicar menos conocimientos generales, esfuerzos, riesgos y tiempo de aprendizaje que aquella que viene a sustituir. Por ejemplo, el piloto moderno requiere menos capacitación que el que navegaba por sus propios medios, a pesar de que utiliza instrumentos de capital más sofisticados y costosos. Un obrero de una línea de producción moderna requiere menos capacitación que su antecesor, el artesano de la plaza del mercado; de hecho es posible que no tenga más que vigilar el comportamiento de los robots. La función del intelecto humano en el mundo económico consiste en desplazar el peso de la producción para quitárselo a la mano de obra y entregarlo a los trabajadores capitalistas con sus máquinas, esto es, "ahorrar trabajo".

Uno de los primeros que observaron el impacto del cambio tecnológico sobre el carácter de la democracia en Norteamérica fue Peter Grosscup, un juez del United States Circuit Court para el Sexto Circuito. El Juez Grosscup nació en Ohio en 1852, y era producto de la democracia intensiva en mano de obra del lejano oeste.

Hace una generación, los artesanos locales vivían en los pueblos locales. En ellos se fabricaban los zapatos que calzábamos, las carretas, las estufas, los arcos que utilizábamos, en fin, todos utensilios de la vida; y sobre la puerta de cada uno de los talleres colgaba la insignia de su propietario. Hace una generación los hombres que vivían en las granjas realizaban el trabajo agrícola.

Ahora todo ha cambiado, Casi la mitad de la población de los Estados Unidos --doce millones de trabajadores activos que mantienen a veinticuatro millones o más de dependientes suyos-- están vinculados con los oficios mecánicos. Los hombres que, en la época que acabo de evocar, plantaban, cultivaban y recolectaban, se encuentran ahora en los centros manufactureros, fabricando las máquinas que plantan, cultivan y recolectan. Los artesanos propietarios de los pueblos han sido sustituidos por artesanos empleados en las grandes fábricas. Todo el escenario de la actividad industrial se ha desplazado de los pueblos y las regiones a las ciudades, de innumerables pequeños dominios ejercidos por individuos a colosales dominios empresariales.⁸

La relativa democracia económica del primer siglo de vida de los Estados Unidos era producto de la mínima importancia del capital, salvo la tierra, y la predominante importancia del trabajo. Casi todo el valor de la producción de la economía provenía del trabajo en tiempos de la colonia. Exceptuando algunos pequeños esfuerzos realizados por las iglesias y las sociedades de beneficencia, la redistribución del ingreso era algo desconocido. La gente era económicamente autosuficiente, aunque el nivel de vida, por supuesto, era bajo. Incluso un terrateniente rico como George Washington gozaba

de muy modestas posesiones y comodidades. En aquel tiempo, al igual que ahora, el trabajo proporcionaba, cuando mucho, un nivel de subsistencia. El capital --y en especial el capital industrial-- es el que produce riqueza.

En términos prácticos, la propia naturaleza distribuía democráticamente el poder económico en una economía agrícola: un hombre o una mujer equivalían a una unidad de capacidad de trabajo. La práctica de la esclavitud, por supuesto, concentraba muchas unidades de capacidad de trabajo en manos del propietario y su familia. Pero en una economía agrícola donde la tierra es la forma predominante del capital, los hombres y las mujeres libres representan con su propia persona la distribución democrática del poder económico. La tierra virgen no podía volverse valiosa desde el punto de vista económico sin la aplicación de un trabajo duro y constante. Ya fuera que se utilizara para el cultivo, la minería, la madera o como emplazamiento de construcción, la tierra requería la aportación de muchos tipos diferentes de mano de obra. Por lo tanto, los fundadores de la nación tuvieron razón al suponer que existía una democracia económica en 1776, aunque los primeros en llegar, como lo fueron ellos, ya se habían apropiado de las mejores tierras a lo largo de la costa este y en el sur. Había vastas cantidades de tierras disponibles en el continente americano para los que fueran lo bastante trabajadores y ambiciosos como para descubrirlas y reclamarlas como suyas. De esta forma, durante generaciones el desplazamiento de la frontera hacia el oeste dio nueva vida a la democracia económica, aunque ambas instituciones estaban en proceso de desvanecerse.

Sin una comprensión de la naturaleza compleja del poder social, era inevitable que la democracia norteamericana fuera destruida por el progreso de la industrialización y el sistema plutocrático de financiamiento. La economía cambió de intensiva en mano de obra a intensiva en capital. La población aumentó. Se agotaron las reservas de tierra disponible para los individuos, al tiempo que la importancia relativa del capital fabricado --las máquinas, las estructuras y los procesos-- para la producción crecía en relación con la de la tierra.⁹ Para 1850, el capital industrial había rebasado al capital agrícola en cuanto al valor. Pero los muchos que dependían de su fuerza de trabajo no tenían los medios, o los que poseían eran totalmente insuficientes, como para alcanzar a través de la propiedad del capital el poder económico que perdían ante el "progreso". Este fue el fenómeno que observó el Juez Grosscup y que juzgó tan negativo para el futuro de los Estados Unidos.

La industrialización convirtió a la sociedad mercantil en el vehículo dominante de la vida moderna norteamericana; según la metáfora del Juez Grosscup, se convirtió en la fuerza gravitacional de un sistema industrial que mantenía todas sus actividades en su órbita. Este cambio de propiedad individual a propiedad de empresa no tendría

mayor importancia, pensaba el Juez Grosscup, "si la empresa fuera tan sólo la nueva forma que tiene esta época de unificar, o masificar la propiedad individual, permitiendo que la gente de este país, en general, bajo esta nueva forma mantuviera la verdadera propiedad." Pero esto no fue lo que ocurrió. El efecto que tuvo la empresa fue el de "expulsar a la mayoría de la gente, salvo a los granjeros, fuera de la capacidad de poseer propiedad; y ... dejarlos fuera." La propiedad privada, democráticamente distribuida, era la base sobre la cual estaba edificada la república norteamericana así como su carácter. Para regresar a esa democracia que se desvanecía con rapidez, Norteamérica debía aprender a convertir a esta nueva forma de propiedad del capital en un agente útil para "la repopularización de la propiedad de las industrias del país", de la misma forma en que las leyes Homestead y Preemption habían "repopularizado la propiedad del dominio público."¹⁰

Una economía capitalista democrática

Una economía capitalista democrática es una economía de libre mercado y propiedad privada en la cual los bienes y servicios se producen a través de la cooperación universal y voluntaria de los trabajadores de mano de obra y los trabajadores capitalistas bajo un gobierno políticamente democrático. La distribución de los resultados de la producción se basa en los derechos de propiedad privada que tienen los trabajadores de mano de obra sobre su trabajo y los trabajadores capitalistas sobre su capital; la proporción de cada uno se determina por la cantidad de aportación de trabajo o capital según una evaluación regida por el mecanismo de la libre competencia. La capacidad que tiene cada familia de producir el ingreso suficiente para gozar del estilo de vida que ha elegido depende obviamente de su capacidad para hacer una aportación productiva. A medida que la producción de bienes y servicios cambia de intensiva en mano de obra a intensiva en capital, no cabe duda que la forma en la que cada familia participa en la producción y obtiene un ingreso debe cambiar en el mismo sentido. La capacidad de funcionamiento de la economía --la continua democratización de su poder económico y la autonomía económica de sus consumidores-- requiere que el capital que poseen los menos capitalizados se vaya ampliando de manera progresiva. Esta es la única alternativa a la redistribución del ingreso para proporcionar una demanda de consumo. La salud de la economía también exige una vigilancia que impida que ciertas familias acumulen más poder de obtención de capital del que pueden o quieren gastar en su propio consumo.

Una economía de mercado es esencialmente un sistema de contabilidad por partida doble basado en el hecho de que cada una de las familias que se encuentran en la economía de mercado tiene un papel doble, como consumidor y como productor. Los costos que se pagan por la

producción en una de las columnas se convierten en ingresos personales para el consumo en la otra. La propia economía es un organismo vital dedicado ante todo a la continua producción de bienes y servicios de consumo para un consumo continuo.¹¹ Cualquier acumulación sostenida de un ingreso producto del capital por encima del que se usa realmente para pagar las cosas que se consumen ser inevitablemente canalizada a la adquisición de un mayor poder de obtención de capital. En el momento en que este poder de obtención de capital excede los requerimientos del estilo de vida de una familia, se vuelve estéril e inutilizable para la economía; también viola expresamente el derecho común sobre la propiedad individual.

Resulta claro que la economía de los Estados Unidos no es en este momento una economía capitalista democrática de libre mercado, como tampoco lo es ninguna otra en le mundo. Poseemos los ingredientes esenciales. ¿Qué es lo que falta? En primer lugar, una teoría del capitalismo democrático que muestre cómo estos ingredientes se combinan para formar un sistema con un funcionamiento y un crecimiento continuos, junto con los métodos de financiamiento necesarios para poner en práctica este concepto en forma totalmente compatible con la Constitución norteamericana y la protección de la propiedad privada. Sólo un concepto político-económico sensato puesto en práctica por las instituciones adecuadas podrá perpetuar la democracia en el mundo industrializado.

A pesar de su ineficiencia y su costo en sufrimiento humano, así como su ultraje a los derechos constitucionales de todos los ciudadanos, el capitalismo plutocrático nos ha enseñado una valiosa lección. Nos ha enseñado a desarrollar casi todos los componentes institucionales que requiere un sistema económico capitalista democrático de libre mercado. Pero no nos ha enseñado a utilizar dichos componentes para alcanzar nuestros objetivos personales y sociales: la libertad política y económica, la riqueza generalizada, el tiempo libre y la paz; en pocas palabras, la verdadera democracia que nuestra nación juró construir y mantener. Cegados por los mitos y las ideologías del pasado, aún no hemos percibido correctamente cuáles son las implicaciones de la revolución industrial para las economías de libre mercado. Con ello hemos ignorado el primer paso en el camino hacia la democracia de la era industrial.

La teoría del capitalismo democrático llena este vacío. Con ella podemos construir una economía de individuos y familias universalmente productivos. Con el tiempo, podemos vacunar a la gente en contra de la pobreza. De manera legítima y constitucional podemos elevar el poder adquisitivo de los menos productivos y evitar la esterilización del exceso de poder productivo de capital acumulado por aquellos que no quieren ni pueden utilizarlo para su propio consumo. Podemos controlar, si no eliminar por completo, los ciclos económicos en la economía norteamericana. Podemos planear y lograr de manera

deliberada la salud económica, tanto para la economía nacional como para cada una de sus unidades de consumo. Podemos así mostrar al mundo entero la forma de producir bienes y servicios de manera que, en algún momento, todos los consumidores lleguen a ser económicamente autónomos, tal como lo fueron bajo el plan económico original que tenía la naturaleza para la humanidad preindustrial.

Notas:

1. Charles A. Beard, The Economic Basis of Politics (New York: Vintage Books, 1957), p. 39.

1. Ibid., p. 142

3. Ibid., p. 65

4. Arnold Toynbee, The State Journal (East Lansing, Michigan), 18 de abril de 1971, sección "Views on the News".

5. Aunque los estudios cuantitativos muestran que existen unos 42 millones de accionistas en los Estados Unidos, los estudios cualitativos indican que casi todo el capital de la forma que sea, excepto las residencias familiares, se encuentra en manos del 5 por ciento de las unidades de consumo. En cuanto a la propiedad indirecta a través de intermediarios financieros como las compañías de seguros, los fondos de pensión y los fondos mutuales, los individuos casi nunca pagan ellos mismos este tipo de inversiones. En otras palabras, no representan una oportunidad para que un individuo compre capital y lo pague con sus ingresos, derivados su vez del capital recién adquirido, de manera que no permiten un aumento neto del poder adquisitivo o el nivel de vida del comprador. Excepto cuando estos ahorros los hacen los ricos y sus empresas, representan una reducción del nivel de vida en el presente y una forma de almacenar el poder de compra, sujeto a los efectos de la inflación, destinado a una utilización en el futuro. En nuestra avanzada sociedad industrial, excepto cuando interviene un PAAE bien diseñado, de hecho es raro que una persona adquiera con sus ahorros personales un capital que le rinda un ingreso viable. Ver Marshall E. Blume, Jean Crockett, y Irwin Friend, Stock Ownership in the United States: Characteristics and Trends, Survey of Current Business, U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, vol. 54, no. 11, pp. 16-40; "Survey of Consumer Finances, 1983", Federal Reserve Bulletin 70, no. 9 (Septiembre de 1984): 679-92; "Survey of Consumer Finances, 1983: a second report", Federal Reserve Bulletin 70, no. 12 (Diciembre de 1984): 857-68; Robert J. Lampman, The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922-1956 (Princeton: Princeton University Press, 1962), pp. 23, 108, 195; Russell B. Long "Employee Stock Ownership Plans: Spreading the Wealth to the Average American Worker", The American University Law Review 26, no. 3 (Primavera de 1977): 515; McClaughry Associates, Inc., Expanded Ownership (Fond du Lac, Wisc.: The Sabre Foundation, 1971), pp. 101-98; "Financial

Characteristics of High Income Families", Federal Reserve Bulletin 72, no. 3 (Marzo de 1986).

6. Grey Matter, "Auditing American affluence: Are we really getting richer?" (New York: Grey Advertising, 1985), pp. 5-6.

7. Will Durant y Ariel Durant, The Lessons of History (New York: Simon and Shuster, 1968), p. 55.

8. Peter S. Grosscup, "How to save the corporation", McClure's Magazine 24, no. 4 (febrero de 1905).

9. No se conocen limitaciones a la cantidad de capital fabricado que es posible crear, mientras permanezca insatisfecha la demanda efectiva de consumo, esto es, la demanda física unida al poder adquisitivo del consumidor.

10. Grosscup, "How to save the corporation".

11. Los bienes de producción --los activos de capital destinados a facilitar la producción de bienes de consumo y servicios-- no siguen los principios del libre mercado de la oferta y la demanda, sino que, en una sociedad democrática libre como la que establece la Constitución norteamericana, están gobernados por la teoría del capitalismo. Esta es a la vez sencilla y compleja. La analizaremos en el Capítulo 3.

Capítulo 3

El concepto de capitalismo democrático

Todo hombre tiene derecho a la vida; y esto significa que tiene derecho a ganarse bien la vida. Por pereza o crimen puede renunciar a ejercer este derecho; pero no se le puede negar.

Franklin D. Roosevelt, 1939

Al igual que el hecho de que existen dos formas de participar en la producción y obtener un ingreso en una economía industrial de libre mercado, la teoría del capitalismo democrático resulta fácil de expresar, pero excesivamente difícil de comprender para nuestras mentes deformadas por los mitos. Está compuesta por tres preceptos: (1) el principio de propiedad, (2) el principio de participación, y (3) el principio de limitación. Tomados de manera aislada, ninguno de ellos tiene validez; sólo cuando los tres se reconocen en la práctica de manera simultánea e igual puede decirse que existe el capitalismo democrático o que prevalece la justicia económica. Pensemos en ellos como las tres patas del trípode capitalista democrático. Si una de ellas se elimina, la estructura se derrumba; si se alarga o acorta sin que se realicen las alteraciones correspondientes en las otras, la estructura pierde el equilibrio y se cae.

La propiedad

Dentro del derecho o la economía, el término propiedad identifica el hecho de que una persona es dueña de un bien productivo específico. Se refiere a un conjunto de derechos. En el caso de los bienes de producción, la propiedad incluye, ante todo, el derecho a recibir aquello que produce la cosa poseída, ya sea a través del capital o de la fuerza de trabajo. Si este derecho se ve limitado, disminuye o desaparece la propiedad sobre la cosa poseída.

El paquete de derechos que constituye la propiedad no es algo absoluto. No incluye el derecho a utilizar la cosa poseída de manera que dañe la vida, la libertad o la propiedad de otro, o de manera que afecte el bienestar general. Estas limitaciones están explícitamente marcadas en el derecho común norteamericano. La propiedad es uno de los derechos humanos fundamentales e inalienables. Constituye la piedra angular de la justicia y la participación económicas. Por todo esto, es esencial para el concepto del capitalismo democrático.

La participación

El principio de participación es inherente al derecho a la vida, el primer derecho inalienable que menciona la Declaración de Independencia. Sin el derecho a producir la forma de ganarse la vida, no podrían ejercerse ni el derecho a la vida, ni el derecho a la

libertad, ni el de buscar la felicidad.

El capital, factor principal de producción dentro de una economía industrial, es crítico incluso en una sociedad primitiva, puesto que la producción es imposible sin tierra ni recursos naturales. Sólo la participación a través de la propiedad del capital libera a la humanidad de su servidumbre de trabajo hereditaria y, dependiendo del estado de la tecnología, proporciona a la gente la autonomía económica y el tiempo libre necesarios para dedicarse al trabajo de la civilización.

Según la economía de libre mercado, no cabe la menor duda de que la única forma económicamente legítima de obtener un ingreso es participando en la producción. Esto significa que el que mantiene a una familia debe ganar el ingreso necesario para ella. La asistencia social, cualquiera que sea su forma, es un recurso caritativo o político; no implica el ejercicio del derecho a ser productivo que garantiza implícita y explícitamente la Constitución de los Estados Unidos a todos sus ciudadanos.

La limitación

Desde un punto de vista filosófico, el principio de limitación se basa en la distinción entre medio y fin. El ingreso que produce un capital es un medio cuando proporciona a su dueño el ingreso necesario para que su familia disfrute el nivel de vida que ha elegido. El poseer la suficiente riqueza para satisfacer este requerimiento es a la vez legítimo y deseable. Sin embargo, el acumular más capital que el que se requiere para sufragar las necesidades y los deseos del dueño, así como para liberarlo del trabajo de subsistencia, es algo muy diferente. Viola el derecho de los demás a poseer el capital necesario. También viola las limitaciones sobre el uso de la propiedad que constituyen aspectos esenciales del derecho común sobre la propiedad.

En una economía primitiva, donde el factor activo de la producción --la fuerza de trabajo-- estaba equitativamente distribuida y donde abundaba la tierra, o al menos ésta era inútil sin una aportación masiva de trabajo, no había forma de concentrar el poder de producir un ingreso y de acumular riqueza, excepto monopolizando la tierra o apropiándose la riqueza de los demás por robo, fraude o esclavitud. En las sociedades totalitarias esclavistas del pasado, sólo las clases dominantes gozaban de una verdadera riqueza. Con escasas excepciones, ésta dependía de que uno hubiese nacido dentro la de clase que poseía cantidades más que viables de tierras y esclavos. La monopolización de la tierra y de la fuerza de trabajo a través de la esclavitud eran las principales fuentes de explotación, miseria e injusticia en ese mundo. Mientras las herramientas fueron sencillas y relativamente accesibles, la concentración de la propiedad del capital fabricado no constituyó un problema económico insuperable. Pero cuando este capital fabricado comenzó a suplementar la tierra y las sencillas

herramientas manuales fueron sustituidas por aparatos cada vez más complejos, poderosos, sofisticados y costosos, la concentración de la propiedad de unos despojó a los otros --la gran mayoría-- de su derecho a adquirir, poseer y proteger su propiedad, así como de su derecho a ganarse la vida con medios que a la vez elevaran su poder adquisitivo y los liberaran hasta cierto punto de la necesidad de un trabajo agotador.

Uno de los aspectos del problema de la distribución del ingreso surge del sencillo hecho de que a menudo los ricos son tan ricos que no pueden consumir lo que su capital produce. De esta forma, el exceso de ingreso que produce su bien se vuelve estéril e improductivo, tanto para los ricos que han rebasado los límites de su capacidad o deseo de consumo, como para los pobres, quienes, a causa de la naturaleza aportación-obtención, o de contabilidad por partida doble, de la economía de libre mercado, se ven imposibilitados para obtener el nivel de vida que ellos elegirían libremente.

Esta es la esencia de la injusticia social. Niega a la mayoría descapitalizada de los ciudadanos el derecho a ser productivos, derecho que, en nuestra era industrial, depende de que se tenga una oportunidad real de adquirir, poseer y proteger un capital. Les niega la protección igualitaria de las leyes, que les darían igual acceso a la libertad e independencia que proporciona y mejora el poseer capital.

De esto se deduce que si cada familia debe poseer suficiente capital, ninguna puede o debe poseer demasiado, puesto que el total de lo que se produce es igual al poder total de consumo que genera la producción. Si son pocos los que producen lo que deben consumir muchos, estos muchos se ven privados de su poder de producir por sí mismos, con lo cual se convierten en sujetos de caridad o se mueren de hambre. Esta condición de exceso se alcanza cuando una familia o unidad de consumo posee un capital que le produce un ingreso mayor que el que sus miembros quieren o pueden gastar en el consumo necesario para mantener el nivel de vida que han elegido. Este límite no es absoluto o arbitrario, sino que tiene que ver con los patrones de consumo individuales, libremente elegidos, así como con el estado en que se encuentra la tecnología.

La gente de hoy en día ha sufrido tanto a causa de los defectos del capitalismo tal como se ha venido practicando, que la mayoría difícilmente acepta el principio de limitación antes de convencerse de que la restauración de la democracia económica ha eliminado la inflación y los giros más erráticos del ciclo económico. Varias generaciones se han visto económicamente arruinadas, o al menos amenazadas con perderlo todo. El miedo a la pobreza oscurece la vida incluso de las clases medias, las cuales, por falta de un capital adecuado, viven con la aterradora posibilidad de perder lo que han ganado. Son millones los que se sentirían identificados con el profesor y autor Irving Howe, quien, al analizar las cicatrices que le dejó la

Gran Depresión, declaró con amarga ironía al Business Week: "No sé cuánto dinero necesito para sentirme seguro, pero no hay duda de que es más de lo que nunca tendré."¹ Este tipo de miedo y angustia está muy arraigado, es muy general y además tiene razón de ser para los que viven en una economía unifactorial. En un principio y para la gente actual, la aplicación del principio de limitación debe tener cierta flexibilidad al permitir una protección para días difíciles bajo la forma de un capital algo mayor que el que justificaría su consumo presente y futuro.

A medida que la economía capitalista democratizada comience a ganarse la confianza de la gente, y cuando, como en la época de Aristóteles y Santo Tomás de Aquino, se recupere la idea de que la riqueza no es un fin por sí misma, sino un medio para lograr algo --esto es, una buena vida en una sociedad que alienta la práctica de la virtud y el progreso de la civilización--, el principio de limitación se irá aceptando cada vez mejor. Debemos recordar que no se trata de un principio nuevo, ni mucho menos; es una idea social fundamental que se ha expresado en todas las épocas. Es la moral de la fábula de Esopo sobre el perro en el pesebre; también es la idea motriz de ese mandamiento religioso universal que obliga al rico a tratar al pobre con caridad. Se trata, de hecho de una idea aceptada por todas las religiones y que es medular tanto para el Cristianismo ² como para el Judaísmo ³. Ha determinado nuestra forma de ver la acumulación de riquezas ahora y siempre.

El único propósito de la actividad económica en una economía de libre mercado y propiedad privada es la producción de bienes y servicios para su consumo y disfrute por los propios productores. Este hecho elemental constituye, en sí, un principio natural de limitación: nos indica que no debemos producir más de lo que deseamos utilizar para nosotros y nuestros dependientes. Esta es la esencia de la idea de economía. Es también la esencia de la idea de propiedad. Esta no sólo conlleva la totalidad de los derechos de control, incluyendo el derecho a todo lo que produzca la cosa poseída, sino que, como seres sociales, los individuos están sujetos a la limitación de no poder usar la propiedad de manera que dañe a otra persona o su propiedad.

Finalmente, con la muerte la ley natural impone el principio de limitación definitivo. La propiedad cesa con la muerte. La identidad de un individuo, su persona, su propio ser (de donde viene la palabra propiedad) termina con la muerte. El derecho a donar su capital y sus bienes cesa con la muerte. La transferencia de la propiedad a la muerte, ya sea a través de instituciones o de testamento, incluyendo los impuestos correspondientes, pertenece al campo del derecho positivo y de las políticas gubernamentales. Esto también es cierto en el caso de las limitaciones a las transferencias, como las que se hacen a fundaciones de beneficencia, destinadas a

evadir las leyes que regulan las donaciones testamentarias. Así, el principio de limitación engloba e invalida todos los estratagemas que intentan subvertirlo.

Claro que la puesta en práctica del principio de limitación --su aplicación a todas las situaciones-- es tarea de los cuerpos legislativos federales y estatales. No hay legislación específica para regular la economía capitalista que sea más crítica que ésta.

¿Qué constituye una propiedad de capital viable? ¿Qué tan grande debe ser? En una sociedad libre ésta es una cuestión que debe decidir cada familia por sí misma, sujeta al poder que posee el gobierno para aplicar la limitación que dispone el derecho común sobre la propiedad. Pero la lógica a la cual debe echar mano el Congreso, tanto bajo el concepto de la justicia económica como bajo el de la filosofía subyacente en la Declaración de Independencia y la Constitución, estriba en que todos los consumidores tienen igual derecho a la oportunidad de producir bajo condiciones competitivas el ingreso necesario para disfrutar el nivel de vida que han elegido, dentro de lo razonable. "Razonable" se refiere a la capacidad física de la economía. Si su capacidad física es menor que la suma de todos los niveles de vida elegidos --una situación muy poco probable con la tecnología moderna--, entonces el Congreso, dando igual protección a todos, debe definir un límite más bajo de viabilidad que impida que una familia propietaria de capital dañe a otra persona, a su propiedad, o al bienestar público. La política social en relación con el tamaño de la familia es aquí un punto esencial de reflexión política.

También por otras razones es crítico el respeto estricto del principio de limitación. La amplia utilización de la asistencia pública, inevitable con los avances tecnológicos bajo esta economía unifactorial, destruye la estabilidad de cualquier sistema monetario. El caos que desencadena un sistema monetario inestable frena la producción de bienes y servicios, el crecimiento económico y el incremento del tiempo libre de las penalidades del trabajo.

Todo ingreso obtenido por el trabajo personal debe estar exento del principio de limitación. Si principalmente a través de su capacidad de trabajo Elvis Presley gana \$100,000 millones, o John Lennon \$200,000, una política que protegiera la propiedad fruto del trabajo personal, que permitiera la mayor libertad y alentara la creatividad, sería la no interferencia por parte del gobierno. Sin embargo, el exceso de poder productivo no debe utilizarse para inversiones de capital que violen el principio de limitación. Aquel que tiene un exceso de ganancias puede obsequiar el sobrante a sus amigos, familiares, empleados u otros que carezcan de capitales viables.

De manera similar, el hecho de construir o mejorar su propia residencia o sus alrededores, de crear bienes y realizar servicios por medio de su habilidad manual, de su capacidad o su talento no debe considerarse como una violación del principio de limitación. Se trata

de contribuciones creativas para mejorar la calidad de vida de todos. La habilidad manual pertenece sólo al trabajo; debemos alentar su ejercicio por la satisfacción intrínseca que proporciona, así como por su valor estético.

Existe aquí un paralelismo lógico con el trabajo de mano de obra. El empleo de mano de obra es también un medio para lograr un fin: un ingreso para el consumo. Cuando el empleo es necesario para producir un ingreso que sostenga el nivel de vida que se ha elegido, se trata de algo honorable. Sin embargo, la utilización del tiempo y el talento humano para obtener un ingreso, o para producir los bienes y servicios que puede producir de manera efectiva el capital en el estado actual de la tecnología, es algo discutible; convierte en objetivo la fatiga del trabajo y destruye el tiempo libre. No existe honor ni dignidad en la fatiga de producir bienes y servicios que los instrumentos de capital pueden producir de manera igual o mejor. Al menos en esta etapa de la Revolución Industrial, el capital es el factor primario y el trabajo el factor secundario en la producción.

¿Cómo es posible imponer el principio de limitación en una sociedad como la nuestra, donde las acumulaciones ilimitadas no sólo han sido permitidas, sino alentadas, admiradas y proclamadas como heroicos éxitos? El primer paso es comprender la estructura lógica de la economía de propiedad privada. Gran parte del problema que plantea la codicia se resolver por medio de reformas institucionales que (1) provoquen que la propiedad de capital aumente entre las unidades de consumo que carecen de poder económico, y (2) logren que el salario del capital se pague tan íntegramente como el del trabajo. En otras palabras, los principios de propiedad y de participación refuerzan automáticamente el de limitación.

Desde el punto de vista de las instituciones, la conclusión que debemos sacar del principio de limitación es que tanto la salud económica como la salud política de una economía capitalista democrática de libre mercado dependen de que se reformen y administren sus instituciones de manera que la propiedad de capital aumente en los lugares adecuados y, por el contrario, no lo haga donde no debe. Esta propiedad debe aumentar en cada unidad de consumo, de manera que ésta sea económicamente autónoma. No debe crecer en ninguna de estas unidades hasta el punto de poner en peligro el capitalismo democrático creando capitales no utilizados.

La teoría del capitalismo democrático establece una distinción clara entre la codicia intolerable y la adquisición del capital necesario, esto es, el que se requiere para constituir un patrimonio. Sus directrices son firmes y claras. Una vez que uno ha adquirido la suficiente capacidad de ingreso proveniente de un capital para satisfacer sus necesidades y deseos de consumo, para proporcionar de manera razonable la forma de vida que uno desea, uno tiene suficiente capacidad de ingreso orientada hacia el capital.

En ese momento, el obtener una mayor capacidad de ingreso a través de la adquisición de un capital mayor equivale a violar el principio de limitación que constituye un elemento esencial dentro del derecho de adquirir y poseer capital en primer lugar.

Notas

1. Business Week, 50th. Anniversary Issue (3 de Septiembre de 1979): 50.
2. Ver Dom Virgil Michel, St. Thomas and Today: Comments on the Economic Views of Aquinas (St. Paul, Minn.: Wanderer Printing Co., 1936).
3. Ver los ocho grados de la caridad que enumera el filósofo del siglo XII Moisés Maimonides, traducido de Matnot Aniyim 10, 7, en The Union Prayerbook for Jewish Worship, Part II (New York: The Central Council of Jewish Rabbis, 1962), pp. 117-18.
4. The Economist, 31 de diciembre de 1980.

Capítulo 4

Un nuevo punto de vista sobre la Ley de Say

El consumo es el único fin y el objetivo de toda producción; se debe atender el interés del productor sólo hasta el punto necesario para promover el del consumidor. Esta máxima es tan perfectamente evidente que resultaría absurdo tratar de probarla. Pero en el sistema mercantil, el interés del consumidor se sacrifica casi siempre en aras del productor; y este sistema parece considerar la producción, y no el consumo, como el fin y objetivo último de toda industria y todo comercio.

Adam Smith, 1770

La disociación entre producción y consumo, que constituía ya un problema en la época de Adam Smith, ha sido llevada hasta su extremo más irracional en la economía de los Estados Unidos. Los norteamericanos han olvidado que no hay más que una razón lógica para producir bienes y servicios: que nosotros, los productores, podamos utilizarlos para mejorar nuestra vida cotidiana. Al abandonar el concepto de consumo en nuestra ecuación económica y sustituirlo por el empleo como meta para la mayoría descapitalizada y la acumulación de un poder económico productivo ilimitado para los pocos poseedores de capital, no sólo violamos los principios de igualdad de oportunidades económicas e igualdad de protección por las leyes, sino que también despreciamos la lógica operativa de una economía de mercado.

Mientras exista una razonable igualdad de oportunidades económicas, la economía de propiedad privada y libre mercado es un mecanismo autorregulable, tal como se ilustra en la Figura 4-1.

La lógica que allí se ilustra se deriva del principio expresado por el economista político francés Jean Baptiste Say. Los economistas no tardaron a nombrar este descubrimiento "Ley de mercados de Say" y resumieron su idea en un aforismo: "La oferta crea su propia demanda". La figura muestra una balanza en la cual existe un equilibrio sólo cuando ambos platillos tienen mismo peso durante un periodo de tiempo específico, como un año natural o fiscal. El de la izquierda representa el valor de la cantidad neta de bienes y servicios producidos, o sea, el producto nacional bruto, que se calcula sumando todos los costos de producción: el pago de todos los trabajadores capitalistas y de mano de obra en cada etapa y cada área de la producción; el costo de todos los recursos, materiales y suministros; todos los costos de transporte y administración; y todos los costos de gobierno que se pagan por medio de los impuestos. El platillo de la derecha reúne los costos en que incurrieron los productores al comprar los insumo representados en el de la izquierda.

Figura 4-1 Ley de Say aplicada a una economía nacional.

Valor de mercado de los bienes y servicios producidos	+	Suma del poder adquisitivo distribuido a los participantes en producción.
-----	+	-----
Producto nacional bruto para un periodo definido, calculado sumando todos los costos de producción de los bienes y servicios (como pago de las aportaciones de los trabajadores capitalistas y de mano de obra) en la producción.	+ + + + + +	Ingreso distribuido automáticamente de la producción a los individuos que participan en ella como trabajadores capitalistas, de mano de obra o ambos.
<hr/>		

La ley de Say supone, como mínimo, el grado de igualdad de oportunidades económicas que prevalecía en la sociedad preindustrial. En esa época, las personas diferían en cuanto a fuerza física, resistencia, inteligencia, talento y capacidad, y estas diferencias se reflejaban en la capacidad de cada familia para ganarse el sustento. Dentro de una familia, se toleraban grandes disparidades y la gente se avenía a ellas. Los miembros menos capaces dependían de los otros, la compasión, el afecto y el interés propio daban pie al principio socialista de distribución: de cada quien según sus capacidades y a cada quien según sus necesidades. Pero cuando la tecnología evolucionó hasta llegar a la Revolución Industrial y la rebasó, se destruyó la igualdad de oportunidades económicas de la era preindustrial. La creación de oportunidades económicas para todas las familias según las nuevas condiciones industriales pasó a ser responsabilidad de ese sustituto de la naturaleza que es el estado.

En el mundo industrializado, son las instituciones humanas, autorizadas y presididas por el estado, las que deben lograr que el poder basado en el capital sea accesible a todos los consumidores. Los Estados Unidos constituyen una nación con suerte, puesto que sus fundadores presintieron la dirección que había de seguir una sociedad libre. Las directrices económicas planteadas en la Declaración de Independencia y en la Constitución preparan la vía para que florezca la democracia, incluso en las etapas más avanzadas de la evolución tecnológica, si tan sólo cuidamos de aplicar los principios fundamentales a las siempre cambiantes condiciones de la vida industrial.

El estado debe cumplir con agresividad sus funciones de tutor y padre sustituto para que el capital sea productivo y el poder

adquisitivo aumente entre los subproductivos que no tienen más que su fuerza de trabajo para participar en la producción y obtener un ingreso. Debe prohibir la esterilización y morbidización del capital por aquellos que buscan poseer demasiada capacidad de producir capital. Ambas responsabilidades corresponden a una misma función vista desde ángulos diferentes.

La Ley de Say afirma que el costo total de los pagos entregados a todos los participantes en la producción por su aportación productiva equivale al ingreso personal recibido por todos los participantes en la producción: una identidad o tautología, como lo señaló Maynard Keynes. La suma total del ingreso distribuido a todos los participantes se ajusta automáticamente mediante el mecanismo del libre mercado hasta igualar el valor de mercado de los bienes y servicios producidos durante ese periodo.

La Figura 4-1 también muestra claramente que una economía de libre mercado opera según una contabilidad por partida doble: el valor total de mercado de los bienes y servicios producidos se convierte en el producto nacional bruto en el lado izquierdo del esquema, mientras que los pagos realizados a los participantes en la producción por su aportación productiva se convierte en el total del ingreso para el consumo en la parte derecha. Una suma igual al valor de todos los bienes y servicios producidos se distribuye como ingreso personal a los productores. A condición de que se use para el consumo, el poder adquisitivo distribuido por el proceso de mercado basta para comprar toda la producción a los precios de mercado vigentes. Todo consumidor que no participe en la producción durante ese periodo tampoco participa en la distribución económica del ingreso.

Desde su promulgación en 1803, la Ley de Say ha provocado innumerables discusiones entre los economistas. Una de sus implicaciones es que no pueden ocurrir los fenómenos conocidos con diversos nombres, como depresiones, pánicos y recesiones. Sin embargo, sí han ocurrido, y de manera cada vez más aguda desde que comenzó la Revolución Industrial. La Ley de Say ha seguido siendo un acertijo para los economistas convencionales porque parten de un supuesto equivocado: de que sólo existe una forma en que los individuos pueden realizar una aportación productiva y obtener un ingreso, y ésta es el trabajo.

Sólo si se acepta que los individuos juegan el juego de la oferta y la demanda y que la adquisición y propiedad de bienes de capital por los individuos debe estar sujeta a la intervención y regulación por el gobierno, adquiere la Ley de Say su verdadero significado para una sociedad industrializada: los individuos que participan en la producción y obtienen un ingreso por medio de su propio capital (propiedad de acciones en sociedades mercantiles o algo semejante) participan de manera legítima en la producción. Son trabajadores capitalistas. (Ver Figura 4-2).

Supongamos que el productor individual de la Figura 4-2 es un miembro de los cuatrocientos individuos más ricos (Forbes Four Hundred), con bienes de capital por \$150 millones o más. La porción de ingreso que no se utiliza para comprar bienes y residencias ser invertida para obtener un mayor ingreso. Tomando en cuenta la disminución de los derechos de propiedad de los accionistas (ver Capítulo 12, pp. 123-31), digamos que una inversión de \$150 millones rinde anualmente después de impuestos \$10 millones. ¿Acaso el productor o su familia podrán gastar esta cantidad en bienes y servicios año tras año? No parece posible. Podrán vivir a todo lujo con una pequeña parte de ese ingreso, gastando \$1 millón, o quizá hasta 5, pero no hay duda de que el restante se invertirá en los bienes de capital más productivos (y refugios tributarios) que encuentren sus hábiles asesores. Esto no hará sino incrementar el exceso de ingreso por capital de su propietario, en lugar de canalizarlo hacia el sistema como pago por bienes de consumo y servicios. En esta forma, este exceso queda esterilizado en relación con el mercado de producción y consumo. Sólo puede utilizarse para adquirir más bienes de producción. Cuando, en lugar de ello, los instrumentos de capital se consideran como medios para producir bienes y servicios, la concentración de la riqueza adquiere un aspecto totalmente diferente.

Figura 4-2. La Ley de Say modificada para que se reconozca tanto el trabajo capitalista como el de mano de obra.

Aportación productiva del consumidor	+	Adquisición de un ingreso para gasto por el consumidor.
	+	
	+	
	+	
Aportación productiva del individuo como trabajador capitalista, de mano de obra o ambos.	+	Ingreso anual del individuo proveniente de su aportación productiva.
	+	
	+	
	+	

Tomando en cuenta que la industrialización tiene el efecto de convertir la producción en más intensiva en capital y menos intensiva en mano de obra, podemos resumir de la manera siguiente las propuestas de los dos diagramas que acabamos de ver:

- En una economía de mercado, el ingreso personal sólo puede obtenerse participando en la producción, y el proceso de mercado lo adecua al valor de mercado de cada aportación.
- Aquel individuo que participa en la producción y que, a través de un superpoder productivo (por lo general una acumulación excesiva de

capital), gana más de lo que desea dedicar al consumo por fuerza fastidia a sus vecinos.

- Sólo puede consumirse aquello que se produce.
- Quien produce puede ganar, pero sólo según su aportación productiva.
- En una economía de mercado, para que exista una prosperidad económica sostenida se requiere que aquellos que reciben un ingreso, junto con sus dependientes, dediquen continuamente dicho ingreso al consumo.
- En esta forma, el ingreso que la economía de mercado distribuye automáticamente entre los que participan en la producción se ve disminuido por la esterilización del poder productivo del capital que poseen los que no quieren ni pueden utilizarlo para su consumo.

El capital mórbido

La lógica de la contabilidad por partida doble de la economía de mercado iguala, para un periodo determinado, el valor de mercado de los bienes y servicios producidos por cada uno de los participantes en la producción con el ingreso que recibe en el proceso de producción. De ello se deduce, por lo tanto, que un ingreso mayor que el que se utiliza para el consumo, cualquiera que sea la razón de este exceso, sólo se ha de usar para adquirir un mayor poder productivo de capital, el cual, a su vez, produce un ingreso excesivo aún mayor, que ha de servir para adquirir un exceso todavía mayor de poder productivo de capital, y así ad infinitum. Este exceso de poder productivo puede calificarse de capital mórbido, ya que su naturaleza, semejante a la de las células cancerosas, lo lleva a crecer sin tener una relación simbiótica con el organismo del cual forma parte.

Capital mórbido es un nombre gráfico que se aplica a un fenómeno que ya se encuentra de manera explícita en el derecho común británico sobre la propiedad y que pasó a formar parte del derecho común norteamericano sobre la propiedad con la promulgación de la Constitución de los Estados Unidos en 1789. Se relaciona con las dos limitaciones a los derechos que puede tener una persona sobre algo que posea. Para ser específicos, el dueño de una propiedad privada no puede (1) utilizar dicha propiedad para causar daños a la persona o la propiedad de otro, ni (2) utilizarla en forma tal que cause perjuicio al interés o el bienestar públicos.

El capital mórbido no beneficia a su propietario, quien no puede o no quiere consumir su ingreso. Además, fastidia a otros al privarlos de la oportunidad económica de incrementar sus ingresos como trabajadores capitalistas. El capital mórbido va en contra el interés público, puesto que obliga a una redistribución forzosa de los ingresos más altos a través de los impuestos y otras medidas legislativas o sindicales, con el fin de mantener a aquellos que se han convertido en subproductivos, o no productivos. Esto lleva a pugnas sociales, sufrimiento y degradación para los individuos, una mengua de la libertad, y, finalmente, a la anarquía, que trae consigo los gobiernos

totalitarios.

Existen otros motivos para la acumulación de un exceso de poder productivo, además de los que se relacionan con el consumo presente o futuro. Uno de los más fuertes es el miedo de un colapso económico, que constituye un peligro constante en las economías de mercado unifactoriales. Aunque el motivo también puede ser la codicia, o el amor por el poder.

En una democracia capitalista madura, el ingreso por el trabajo no se utilizaría ni se requeriría generalmente para la adquisición de bienes de capital. En lugar de ello, estaría el crédito de inversión con seguro comercial. Los costos del bien de capital se pagarían en el proceso de financiamiento antes de poder disponer del ingreso producido para un uso personal. De esta manera, la economía ya no tendría que elegir entre el consumo corriente y la inversión de capital, lo cual constituye un necesidad artificial que ha deprimido durante largo tiempo la demanda en el mercado de las sociedades industrializadas occidentales.¹

La obtención de un ingreso excesivo para luego dedicarse a una redistribución caritativa va en contra del ideal democrático y el objetivo de una autonomía personal, del derecho a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad de todos, y no de unos cuantos miembros de la sociedad. La asistencia social, la caridad privada y el empleo subsidiado, junto con otros medios de redistribución, pueden ser necesarios como instrumentos políticos temporales o de emergencia. Pero una vez alcanzados los objetivos del capitalismo democrático, ya no se requieren ni la caridad ni las otras formas de redistribución.

El apoyo a las artes, las universidades, las bibliotecas, los parques, las instalaciones recreativas y otras distracciones públicas constituiría una de las primeras prioridades del capitalismo democrático. Pero esto se llevaría a cabo de tal forma que se redujera en gran medida la necesidad de un apoyo filantrópico. Los artistas, músicos, actores, bailarines y demás profesionales afines obtendrían gran parte de su ingreso de su propio capital. Las instalaciones, como los teatros y las salas de concierto, serían de propiedad privada, quizá en parte de los propios artistas. Así, el arte y la cultura se verían libres de esa dependencia parasitaria hacia ricos mecenas o burócratas del gobierno.

Finalmente, una economía capitalista democrática no puede tolerar la acumulación de un exceso de poder productivo de capital que esté simplemente motivada por el amor al poder o la codicia. No sólo va en contra del principio de limitación, sino que viola la lógica de la economía del libre mercado y las limitaciones que impone el derecho común a la propiedad privada.

Nota

1. Es un axioma fundamental de la economía convencional el hecho de

que una economía debe elegir de manera absoluta entre el consumo y la formación de capital, por lo cual muchos lectores --los autores ya lo saben tras años de debates y discusiones-- no consiguen comprender las implicaciones de este párrafo. Los Capítulos 5 y 11 presentan un explicación completa del fenómeno.

Capítulo 5

Un análisis de los sistemas convencionales de financiamiento

Si eres un hombre pobre ahora, Ameliano, siempre serás un hombre pobre. Las riquezas hoy en día sólo se otorgan a los ricos.

Marcial, Siglo I A.D.

En un libro que hizo época, Capital in the American Economy: Its Formation and Financing, Simon Kuznets explica el objetivo del financiamiento:

Las empresas a menudo tienen oportunidades que requieren una inversión de capital mucho mayor que los ahorros que pueden extraer de sus ganancias de ese momento. Los gobiernos pueden verse obligados a aumentar su equipo de capital en una escala que excede por mucho su capacidad para captar ingresos por medio de impuestos u otros medios. Por ello, se requiere una maquinaria institucional bastante elaborada para canalizar los ahorros generados por ciertas unidades de la economía hacia las oportunidades de formación de capital que aparecen en otras partes. Para aquellos potenciales utilizadores del capital, éste es un problema de financiamiento; para los ahorradores, el problema está en invertir de manera ventajosa; y para la comunidad entera, se trata de utilizar el ahorro para mejorar las perspectivas del crecimiento económico y minimizar los peligros de la inestabilidad económica.¹

Esta explicación arroja luz sobre el punto ciego conceptual que se encuentra en el meollo de los sistemas convencionales de financiamiento. El argumento de Kuznet es que las empresas requieren instrumentos de capital antes de haber ahorrado el dinero necesario para adquirirlos. Una vez adquiridos, los propios instrumentos de capital serán los que sufraguen los costos de su formación u adquisición. Y el dilema del consumidor es exactamente el mismo. Con el fin de mejorar su bienestar económico, el consumidor promedio necesita adquirir capital, pero él también carece del ahorro indispensable; irónicamente, el propio capital es el que ha de generarlo. Aunque los banqueros respondieron a la necesidad de las empresas y crearon los sistemas modernos de financiamiento empresarial, nunca pensaron en la necesidad paralela que tiene el consumidor de obtener crédito de inversión. Como respuesta a la necesidad crónica del consumidor por un mayor poder adquisitivo, se creó una institución diferente: el crédito al consumo. Pero este sistema no sólo no incrementa el poder adquisitivo, sino que lo reduce a causa de los intereses que debe pagar.

La actividad económica no principia con la necesidad y el deseo

de satisfactores y comodidades materiales. Comienza cuando estos deseos y necesidades corresponden con el poder de compra necesario para satisfacerlos: en otras palabras, comienza con la demanda del consumidor. Pero, en una economía de mercado, esta demanda empieza con la participación del consumidor en la producción. Así es como se obtiene el poder adquisitivo. Al suponer que el poder adquisitivo generado por el empleo será suficiente, tanto desde el punto de vista del consumidor como de la economía, las finanzas convencionales cometen un error desastroso, que empeora su empeño en ignorar la gran cantidad de pruebas que existen en contra. Si los consumidores fueran capaces de comprar toda la producción de la economía con sus salarios, no habría necesidad de una redistribución del ingreso por medio de impuestos colectados por el gobierno. La gente no requeriría una asistencia social, abierta o disimulada. No se desearía, ni siquiera se toleraría, el crédito al consumo. A nadie satisface consumir si debe pagar intereses a otros.

La industria bancaria de inversión tradicional y la empresa en general no se preocupan por saber cómo o de dónde obtiene el consumidor el dinero para comprar. En lugar, de ello, siguen poniendo todas sus esperanzas de ganancia y prosperidad en el propio ingreso del empleo que sus actividades y políticas socavan en sus bases. Mientras tanto, la única forma en que los consumidores pueden obtener un ingreso que les permita aumentar su insuficiente poder adquisitivo es adquiriendo un capital que les permita convertirse en trabajadores capitalistas. Pero los sistemas convencionales de financiamiento sólo permiten el crédito a los que ya están bien capitalizados y no dejan que los demás lo adquieran de manera legítima.

El seguro contra el riesgo financiero

Los mercantilistas preindustriales inventaron el seguro para enfrentar los problemas del riesgo financiero. Cobraban ciertas primas a los empresarios o empresas sujetos a riesgos específicos, con las cuales creaban un reserva que servía para sufragar los costos de los accidentes que ocurrían. Algunas de las empresas de seguros contra accidentes tienen fines remunerativos y se suelen manejar a través de sociedades anónimas. Otras son sistemas cooperativos o de asistencia mutua, creados esencialmente para proteger o indemnizar sólo a sus miembros o usuarios. Los seguros al crédito de inversión son algo bien conocido dentro de la industria de los seguros, pero, como el financiamiento basado en el ahorro domina la adquisición de capital, el seguro al crédito de inversión se limita a unas cuantas reas muy especializadas, como aquellas que están aseguradas por los siguientes organismos:

- La Federal Deposit Insurance Corporation, una empresa gubernamental que asegura los depósitos bancarios hasta una cantidad de \$100,000.

- La Federal Savings and Loan Insurance Corporation, una agencia de seguros gubernamental que cubre los depósitos de ahorro y préstamo hasta por una cantidad del \$100,000 cada uno.
- Los seguros de hipotecas privadas que otorgan una decena de empresas en los Estados Unidos y que cubren hipotecas y valores amparados por hipotecas.
- Los seguros de títulos de deuda municipal, otorgados por empresas privadas.
- Los seguros casi gubernamentales al crédito que implica el rescate por el gobierno federal de la ciudad de Nueva York, Chrysler Corporation, Lockheed Corporation, Federal Farm Credit Banks, y sus afiliados.
- El rescate por el Federal Reserve Bank del Continental Illinois Bank y y otros bancos donde gran cantidad de los depósitos exceden el límite que cubre el seguro de la Federal Deposit Insurance Corporation.
- Financial Security Assurance, Inc, una empresa privada creada hace poco para asegurar créditos de inversión garantizados por bienes realizables, que tiene una capacidad aseguradora proyectada de \$2,000 millones de créditos anuales.

Pero existe otro tipo de seguro contra accidentes que difiere radicalmente del comercial. Resultaría más exacto llamarlo seguro ilusorio contra accidentes, ya que no se basa en repartir los riesgos en una amplia área, sino en concentrarlos en empresas bien financiadas y relativamente poderosas. Se trata del auto asegurado. Depende de la fuerza económica interna del auto asegurador y no de la cantidad de asegurados. Por ello, su uso se limita a las empresas que son financieramente capaces de absorber las pérdidas por accidente específicas que han elegido auto asegurar, generalmente tras concluir que los costos a largo plazo serán menores que los de un seguro comercial contra accidentes durante ese mismo periodo.

El auto asegurado de los riesgos de factibilidad que implican las transacciones de adquisición de capital ha dominado la historia del financiamiento del capital por razones que parten de nuestra falacia de que sólo los trabajadores de mano de obra participan en la producción con el fin de obtener un ingreso; de que el capital no es más que el agente catalizador que "eleva la productividad del trabajo", a pesar de que los trabajadores de mano de obra no poseen ninguna parte de él; y que mientras haya bastante capital presente, no tiene una importancia funcional quién lo posea. El auto asegurado del riesgo de factibilidad lleva a una interminable concentración del capital o del poder de trabajo capitalista en una clase elitista que es siempre la misma (o incluso disminuye). El resultado es una economía en la cual los principios del libre mercado ya no se aplican ni funcionan porque el poder de producir y el de obtener un ingreso ya no se encuentran democráticamente distribuidos, como lo estaban en el sistema natural, antes de la industrialización.

El financiamiento democrático para la adquisición de capital corregirá los males específicos de los sistemas convencionales de financiamiento, que no permiten que se eleve de manera legítima el poder de ganancia de la gente descapitalizada hasta los niveles que corresponden al estado de la industrialización; se trata del financiamiento por flujo de efectivo, el financiamiento de la deuda pagado por el flujo interno de efectivo, y la venta de participaciones de capital y financiamiento de la deuda a una reducida minoría que posee ya casi todo el ahorro no residencial. Del Capítulo 6 al 10 examinaremos los métodos de financiamiento del capitalismo democrático, y en el Capítulo 11 la sustitución del auto seguro de los sistemas convencionales de financiamiento por el seguro comercial al crédito de inversión.

Tradicionalmente, el seguro al riesgo comercial ha consistido en el empeño o la hipoteca de bienes, no sólo de los que se acaban de adquirir, sino de otros de igual o mayor valor llamados garantía colateral. El empresario puede invertir sus propios fondos en las acciones del negocio, prestarle dinero, garantizar el pago de su deuda a otros que le prestan los fondos necesarios, o, a cambio de una retribución, convencer a otros para que cumplan con alguna de estas funciones. Estos métodos otorgan al prestamista una doble seguridad: no sólo se dedica el poder productivo de la empresa al pago de la deuda contraída, sino que existe un colateral que garantiza el pago de los fondos que ha adelantado para adquirir los nuevos bienes.

En The New Capitalist 2, Kelso y Adler demostraron que la colateralización para pagar la deuda de capital, o la inversión por el comprador del bien de ahorros acumulados como pago inicial, es una forma de auto seguro para el riesgo empresarial o el riesgo del crédito de inversión. Señalaron sin embargo, que este método casi exclusivo de asegurar el riesgo del crédito empresarial en la adquisición de capital tiene un efecto secundario: niega a los que no son propietarios de capital --la inmensa mayoría de la población-- el acceso al crédito de capital, y por lo tanto al capital mismo. El asegurar el riesgo empresarial exclusivamente por medio de los bienes existentes o los ahorros ya acumulados es una forma de garantizar que el capital de reciente formación o adquisición pase automáticamente a manos de los propietarios de dichos bienes o ahorros, esto es, a los que desde siempre han poseído todo el capital no residencial de la economía. El financiamiento basado en bienes, tal como se practica de manera convencional, constituye así uno de los grandes obstáculos para cambiar la forma en que los consumidores participan en la producción, de manera que ésta corresponda a los cambios tecnológicos del propio proceso productivo.

El ciclo de recuperación del costo del capital característico de las economías de mercado tal como se encuentran estructuradas hoy en día es de tres a cinco años. No hay forma de predecir el incremento en

el ritmo de formación de nuevo capital --el ritmo de crecimiento global de la economía-- que podría darse si ésta estuviera financiada por métodos basados en los principios del capitalismo democrático. Pero podemos estar seguros de que serían más cortos los ciclos de recuperación de los costos del capital y que se aceleraría el crecimiento económico.³

Los métodos de financiamiento en general

La lógica de la formación y adquisición del capital puede resumirse en una sola fórmula: capacidad de autofinanciamiento. Si los instrumentos de capital no reeditarán varias veces su costo, cada una de las etapas de la Revolución Industrial, así como de la era de fabricación de herramientas que le precedió, hubiera bajado el nivel de vida de la gente que en ellas participó. En el mundo preindustrial, con sus estrechos márgenes de subsistencia, esto sencillamente hubiera significado la extinción.

Antes de tomar la decisión de invertir en tierra, estructuras, máquinas o intangibles de capital para cualquier empresa, siempre se plantean tres preguntas:

1. ¿Producirán estos bienes una ganancia neta suficiente como para pagar sus primeros costos (la inversión de capital) en un periodo de tiempo razonable (de tres a cinco años es lo que se prevé en momentos favorables), y reeditarán luego lo suficiente como para financiar un mantenimiento adecuado, su depreciación y renovación periódica (todos estos gastos son deducibles de las ganancias brutas antes de determinar la ganancia neta)?
2. ¿La ganancia neta esperada es mejor que la de otras oportunidades de inversión?
3. ¿El ingreso neto previsto amortizar cualquier financiamiento de la deuda restante y seguir luego produciendo una tasa de ingresos netos satisfactoria para sus propietarios?

La responsabilidad de estas decisiones recae en la directiva de la empresa o en el empresario independiente. Estos se basarán en su experiencia, en una asesoría confiable y un análisis financiero de todos los datos pertinentes. La probabilidad de que este cálculo sobre el futuro resulte correcto tiene diversos nombres: riesgo empresarial, riesgo de factibilidad y riesgo del crédito de inversión. El arte de la administración consiste en minimizar este riesgo tanto como sea humanamente posible.

En relación con los bienes de capital, el financiamiento es el nombre que reciben los arreglos contractuales creados para utilizar en beneficio de sus compradores esta capacidad característica de los bienes de capital, de manera que, en una empresa bien administrada, reediten el ingreso suficiente como para pagar los costos de su adquisición y luego, durante un periodo indefinido de tiempo, sigan retribuyendo a sus propietarios beneficios netos satisfactorios.

Esta característica es tan esencial para los hombres de negocios y todo tipo de empresarios, que impone de hecho una especie de control de la natalidad sobre la formación de nuevo capital y reduce la adquisición desatinada de instrumentos de capital. Si, a juicio del posible comprador de capital o de aquellos que pueden proporcionar el financiamiento, el rendimiento proyectado de los bienes no va a sufragar los costos de adquisición en un tiempo razonable, los empresarios no realizarán la adquisición, o el posible prestamista se negará a otorgar los fondos necesarios. El castigo por errores de juicio en estos asuntos es sumamente severo, y con razón. Una de las funciones más básicas de la administración es determinar correctamente la factibilidad de futuras inversiones.

Claro que el ciclo de recuperación del costo original, así como el que requiere el capital para rendir una cantidad igual a dicho costo, varían según el medio económico en el cual se desarrollan la producción y el consumo. Si hay un impuesto sobre el ingreso que desvíe una parte del rendimiento de los instrumentos de capital antes de que llegue a los propietarios, los ciclos de recuperación del costo del capital serán más largos. Si la política económica nacional alienta específicamente la producción de bienes de capital, tal como lo han hecho en el pasado las políticas económicas de los Estados Unidos y de otras economías de mercado (economías favorables a la oferta), y deja que el ingreso de los consumidores dependa de un valor del trabajo cada vez menor y una asistencia social en incremento, en ese caso el ciclo de recuperación del precio se alargará considerablemente. La demanda de consumo constituye el combustible de la máquina empresarial y el catalizador de la formación de capital, la adquisición de bienes y el crecimiento económico en general. En una democracia de libre mercado, sólo se puede alcanzar un crecimiento económico sano cuando la producción de bienes y servicios crece en respuesta a las necesidades y requerimientos de la gente, y cuando el poder de ganancia de ésta se eleva de manera espontánea a medida que se expande la producción, dependiendo lo menos posible de una redistribución del ingreso generadora de fricciones.

El problema que plantean las técnicas de financiamiento convencionales es que sólo se dirigen al poder productivo de la empresa y al incremento del poder de ganancia de una minoría de ricos. El mantener o incrementar el poder de ganancia de la mayoría de los consumidores que dependen enteramente de los ingresos de su trabajo, o de la asistencia social, queda en manos del gobierno, o de una redistribución del ingreso apoyada por el gobierno, cuando no queda al azar.

La estructura invisible de la economía

Tal como lo señalaron los autores en otro libro, una economía no consiste sólo en las cosas físicas que aparecen ante nuestros ojos en

el paisaje industrial: fábricas, edificios de oficinas, maquinaria y equipo, redes de distribución eléctrica, campos cultivados o ganado paciendo, tanques de almacenamiento de petróleo o gas, ferrocarriles, buques, muelles de carga, y los millones de instrumentos de capital que producen algún bien o servicio y aumentan el producto nacional bruto de la economía. Detrás de la estructura visible de la economía, la que está hecha de tierra, concreto, vidrio y acero, se encuentra la estructura invisible formada por las relaciones contractuales. Este es el campo de acción del empresario, la banca de inversión, el especialista en derecho corporativo, la banca comercial, el contador, el administrador de empresas, el líder sindical y los propietarios de las materias primas u otros tipos de capital físico; éstos son los arquitectos del diseño institucional de la economía. Ellos tejen la delicada red de derechos, poderes y privilegios, junto con las obligaciones recíprocas, las responsabilidades y las limitaciones que conectan a los trabajadores de mano de obra y los de capital con la producción de bienes y servicios dentro de la economía visible, y, en este proceso, determinan la parte de ingreso que ha de recibir cada quien según su contribución productiva personal. La estructura invisible precede a la visible, ya que aquellos que participan en la producción de la riqueza se niegan a comprometerse a una empresa hasta saber con qué deben contribuir y qué será lo que reciban a cambio.⁴

La mayoría de los problemas de una economía industrializada de mercado pueden explicarse por los defectos de su estructura invisible. Si ésta no conecta a ciertas familias o determinados individuos con los procesos productivos específicos de la economía visible, con ello excluye de facto a estas personas de una participación económica legítima. No tienen derecho a recibir automáticamente del proceso de producción su parte del ingreso como trabajadores capitalistas o de mano de obra. Habrán de extraer lo necesario para su consumo de algo que no es la participación productiva legítima, esto es, de la asistencia pública o quizá de alguna actividad ilegal.

Si, a través de los procesos aceptados de la economía, es posible adquirir riqueza sin (1) producirla, (2) poseer algo cuyo valor de mercado se incrementa, o (3) ser el beneficiario de una donación voluntaria, entonces la organización de la estructura invisible es defectuosa per se. No está diseñada para mantener cuentas justas entre los individuos que participan en la producción y el consumo, sino para facilitar el fraude y el robo ... El sector invisible no produce riqueza, pero si contiene defectos, es posible, e incluso común, que permita que la adquieran aquellos que no la producen.⁵

El diseño de la estructura invisible debe reflejar la relación de

igualdad entre una población compuesta por trabajadores capitalistas y de mano de obra, que son productores de bienes y servicios, y los mismos individuos y sus dependientes, consumidores de dichos bienes y servicios. Aquellos que son responsables de la integridad democrática de la economía de mercado deben preguntarse continuamente: ¿Pueden los trabajadores capitalistas y los de mano de obra de cada familia, que operan en mercados competitivos, ganar el ingreso suficiente para adquirir los bienes y servicios que requiere el estilo de vida razonable que han elegido? Si la respuesta es no, ¿qué puede hacerse? En la mayoría de los casos la solución será mejorar el acceso de los descapitalizados al crédito de inversión.

No basta con resolver el problema de la producción, lograr, al grado que sea, el nivel de producción que los dirigentes estiman adecuado en términos generales. También debe resolverse el problema de cómo van a obtener cada familia el dinero necesario para su gasto. Las economías industrializadas occidentales siempre han dejado este problema al azar. No hemos logrado cerrar el círculo, ya que no reconocemos que, de la misma forma en que la producción de bienes y servicios cambia constantemente de intensiva en mano de obra a intensiva en capital, la fuente de ingreso del consumidor debe realizar la misma transición.

Cuando Kuznets publicó su trabajo en 1961, todo el capital no residencial de la economía de los Estados Unidos era propiedad de un 5 por ciento de los dueños de la riqueza, exactamente igual que lo era en 1789, y que lo sigue siendo hoy en día. Kuznets debió ver que el financiamiento basado en el ahorro es, desde el punto de vista de la economía, un método suicida para asegurar cualquier riesgo del crédito de inversión. Deja a las empresas sin consumidores, a los consumidores sin riqueza y a la economía sin demanda de consumo.

Si hubiera tomado en cuenta la necesidad que tiene el consumidor de convertirse en trabajador capitalista, Kuznets hubiese descubierto uno de los secretos más poderosos del capitalismo democrático: el financiamiento simultáneo. Es la idea de que cada gasto de fondos para adquirir bienes para una empresa puede y debe adquirir de manera simultánea un valor igual de capital para los consumidores descapitalizados. Si se cumplen simultáneamente estos dos objetivos con la misma inversión, se logra una nueva eficiencia nunca antes imaginada para la actividad económica dentro de una economía de libre mercado.

Así, la propia lógica de la economía de mercado --el hecho de que debe obtenerse un ingreso legítimo por medio de la participación en la producción-- requiere una forma de crédito de inversión que a la vez financie las transacciones de capital para la empresa y además proporcione crédito para la adquisición de capital por individuos que utilizarán el ingreso que éste les proporcione para sufragar su consumo de bienes y servicios.

Notas

1. Simon Kuznets, Capital in the American Economy: Its Formation and Financing (Princeton: Princeton University Press, 1961), p. 20. Ver también pp. 19-29 y 394-99.
2. Louis O. Kelso y Mortimer J. Adler, The New Capitalist (New York: Random House, 1961).
3. Ver el análisis sobre la verdadera capacidad productiva del capital, pp. 124-30.
4. Louis O. Kelso y Patricia Hetter, Two-Factor Theory: The Economics of Reality (New York: Random House, 1967), Capítulo 10.
5. *Ibid.*, p. 51.

Segunda Parte

Capítulo 6

INSTRUMENTOS DE FINANCIAMIENTO PARA DEMOCRATIZAR EL CAPITAL

Ley de Blake:

Aquel que no hace el bien a otro
debe hacerlo en cosas pequeñas.

El bien general es lo que piden los
pillos, hipócritas y aduladores,

Pues el arte y la ciencia no pueden existir

más que entre los particulares perfectamente organizados.

William Blake, c. 1818-1820

En la economía actual, la adquisición de capital por las familias norteamericanas que carecen de él, debe empezar por el reconocimiento del gobierno federal de que es su obligación hacer económicamente posible la propiedad de capital y por la adopción formal de una política económica bifactorial en el país.

El medio gubernamental para democratizar económicamente a una población escasamente capitalizada en una economía ya muy industrializada es el crédito de inversión, que es el único agente lo suficientemente poderoso como para cumplir con ese cometido en el marco de una democracia de propiedad privada y libre mercado. Por otra parte, el crédito de inversión ha sido hasta ahora el principal instrumento de industrialización, así como la primera causa de las deformaciones institucionales que produjeron y mantienen dos clases incompatibles, los supercapitalizados y los subcapitalizados.

Cada uno de los métodos de financiamiento presentados en este capítulo y en los siguientes, se basa en la lógica de un vehículo de financiamiento que ya nos es familiar, el Plan de adquisición de acciones por los empleados, o PAAE. Cuando se diseña y utiliza adecuadamente, el PAAE es un instrumento de crédito de inversión para usar el crédito de una empresa al mismo tiempo que se financia su crecimiento y la adquisición de acciones, y simultáneamente sus empleados, que son los accionistas naturales, compran las acciones y las pagan de las utilidades derivadas del capital recién adquirido en lugar de hacerlo con los salarios por su trabajo, como ha sido siempre el caso.

No obstante, la tarea de hacer trabajadores capitalistas a partir de la población subcapitalizada en general, no puede limitarse a los empleados de las empresas del sector privado. Esto excluiría a los muchos millones de personas que tienen los mismos derechos y aspiraciones que los empleados de una empresa y que trabajan en las diferentes funciones gubernamentales y en las empresas y asociaciones

no lucrativas; a los que desempeñan sus actividades en las profesiones y las artes; a los que se dedican a labores académicas e intelectuales, y por último, a los ancianos y enfermos. Actualmente, estos últimos no tienen más alternativa que ser una carga para los consumidores y contribuyentes, pero podrían y deberían ser mantenidos por su propio capital.

Esta tarea tampoco debe limitarse a los bienes de capital de la economía que se encuentra en manos privadas. Todos los bienes de capital --tierras, construcciones, maquinaria o intangibles de capital, sea cual sea su forma o propiedad actual-- son por naturaleza susceptibles de ser propiedad privada en participaciones discretas, y que su utilización o servicios sean pagados por sus principales usuarios y beneficiarios. Todos los bienes de capital merecen el mantenimiento, cuidado, atención y renovación que puede proporcionar la propiedad privada. Los ingresos que se derivarían de su privatización tendrían que contribuir a la estructura del capital que apoyaría la vida de la economía.

Historial del PAAE

Aunque desde mucho antes Louis Kelso estaba convencido de que era posible diseñar técnicas de financiamiento que permitieran adquirir capital y pagarlo con el flujo de ingresos que de él se derivaría, en lugar de hacerlo con los propios ingresos inadecuados y los ahorros, no fue sino hasta 1956 cuando se le presentó la oportunidad de poner a prueba su hipótesis.

El editor de una productiva cadena de diarios suburbanos de Palo Alto, California, había prometido a sus empleados que cuando estuviera preparado para retirarse les daría la oportunidad de adquirir la empresa antes de ofrecerla a otros. Llegado el momento, llamó a abogados y banqueros para que diseñaran los instrumentos adecuados para que los empleados pudieran adquirir las acciones de los tres principales accionistas. A su debido tiempo, los expertos presentaron sus conclusiones. Si los empleados se comprometían a aceptar las deducciones más elevadas posibles, reunían todos sus ahorros, pedían prestado lo más posible, hipotecaban sus hogares, o adquirirían una segunda hipoteca, reducían al mínimo su nivel de vida, apenas podrían pagar los intereses del préstamo. Nunca serían capaces de pagar el capital. Simplemente no había manera de que se convirtieran en propietarios del periódico. Lo único que los expertos podían aconsejar era que los empleados olvidaran su "sueño americano", se pusieran a trabajar y conservaran la esperanza de que sus nuevos jefes serían tan buenos tipos como el anterior.

En ese momento, Kelso se ofreció a hacer la prueba. El resultado fue el primer Plan de adquisición de acciones por los empleados (PAAE), mediante el cual los empleados del periódico podrían adquirir el 72 por ciento de las acciones sin invertir un sólo centavo

de su salario o de sus ahorros. (El 28 por ciento restante sería adquirido fuera del PAAE por algunos de ellos, que pagarían por sus propios medios). Tanto el préstamo como los intereses del PAAE se pagaron casi dos veces más rápidamente de lo programado originalmente, en ocho años y medio, en vez de en quince. Mientras duró el fideicomiso, el PAAE ganó muchos millones de dólares para los empleados que, sin él, estaban destinados a no tener capital.

Para evitar una confrontación abierta con una política económica nacional firmemente arraigada de empleo y bienestar para la mayoría y capital propio para una minoría, el primer PAAE pasó a través de las diferentes agencias reguladoras disfrazado de plan de beneficios para los empleados. Así, el principio que permitió a los empleados adquirir el negocio del empleador sobre la base de un crédito de inversión apalancado fue establecido primero en el ámbito federal y después en el estatal (California) sin despertar suspicacias judiciales o administrativas. El PAAE de los Diarios Península se convirtió en el caballo de Troya de la democratización del capitalismo norteamericano.

Conforme se presentaban las oportunidades, en los siguientes quince años Kelso inició otros siete PAAE cuyo objetivo era resolver un problema comercial específico. Si bien el número de estos planes empezó a incrementarse de manera exponencial, no fue sino hasta 1974 cuando el PAAE fue reconocido específicamente por las leyes federales y estatales. El senador Russell Long, en ese entonces presidente del Comité de Finanzas del Senado, gestionó la penetración. Así pues, después de treinta años de lucha, llegó a ser aceptado por el mundo financiero. Y esa aceptación la consiguió sólo porque resolvió problemas que los métodos tradicionales no podían solucionar, o lo hizo de manera más eficiente.

La adquisición por los empleados de una empresa comercial, o de parte de ella, implica una historia de intereses humanos, y con frecuencia un melodrama en episodios. Ciertos PAAE han revivido empresas condenadas a muerte, e incluso han hecho resucitar a otras. Han servido de paladines de la compañía que han permitido que ciertas empresas luchen contra intentos de adquisiciones potencialmente destructivas al transferir la propiedad de los principales intereses de la empresa a quienes son los accionistas naturales, los empleados. Han permitido que los empleados de empresas de éxito tengan un empleo de por vida, primero como trabajadores de mano de obra que gradualmente se transforman en trabajadores tanto de mano de obra como capitalistas, y después, cuando se retiran del mercado laboral, siguen siendo trabajadores capitalistas. Se estima que en la actualidad hay 7000 PAAE con la participación de unos diez millones de empleados.¹

Algunos de estos planes fueron diseñados con gran respeto por la lógica bifactorial de la teoría del capitalismo democratizado y así funcionan. Otros fueron adecuadamente establecidos e implementados, pero después se corrompieron por la codicia de los administradores o la arrogancia

de los sindicatos, o porque no pudieron disipar la actitud adversa de administradores y trabajadores. Los que fueron cuidadosamente establecidos y estructurados por banqueros inversionistas que conocían el PAAE en empresas dedicadas a los principios y a la filosofía del poder económico democratizador han tenido un éxito sin precedente.

Por eso no nos sorprende que el PAAE, si bien se ha enfrentado a la oposición de profesionales y burócratas de muchos sectores y sigue luchando contra ellos, ya tiene aliados en el Congreso, los medios de comunicación y el público en general. Cuando los que temen que podrían no volver a tener la oportunidad de trabajar vuelven a abrir una fábrica o una fundición no como empleados, sino como empleados-propietarios, toda la comunidad se regocija con ellos y sus familias. Cuando un PAAE permite que administradores y empleados de una empresa a punto de ser vendida a algún conglomerado oportunista, o a un manipulador de capital mórbido, puedan emanciparse adquiriendo ellos mismos la empresa sin tener que vaciar sus cuentas o gastar todo su salario y después hacerla funcionar con éxito, muchas vidas se transforman para bien. En la actualidad, este tipo de incidentes se han hecho comunes.

Los PAAE de hoy en día sólo dan una idea del rendimiento potencial de las empresas financiadas por este tipo de planes en una economía capitalista democratizada en la que los costos del capital para financiar la expansión y las adquisiciones sería bajo respecto de los estándares normales, y en la que las barreras erigidas por una política económica nacional defectuosa habrían sido eliminadas. Incluso los PAAE de éxito apenas sugieren lo saludable y próspera que sería la economía si hubieran empezado a usarse hace años. La redistribución masiva del ingreso durante el último medio siglo no hubiera sido necesaria. El progreso tecnológico estaría décadas adelante de su estado actual. Los principales competidores económicos internacionales de los Estados Unidos todavía estarían tratando de igualar los precios y la calidad de los bienes y servicios en lugar de incrementar su dominio en cien o más de sus industrias más importantes. La pobreza habría sido vencida porque el ataque social hubiera sido dirigido directamente a las causas y no sólo en contra del efecto.

Cuando las personas incrementan sistemáticamente su poder para adquirir bienes de consumo y servicios que necesitan y desean obtener en el curso de las operaciones normales de la economía, la producción de bienes y servicios debe incrementarse hasta niveles sin precedente; el precio de éstos tiende a ser bajo y a mantenerse en ese nivel; su calidad y acabados, libres de las limitaciones impuestas por la escasez crónica de poder de compra del consumidor, deben volver a sus niveles anteriores; la competencia debe ser vigorizante, y el poder de compra del dinero debe mantenerse estable año tras año. El orgullo por su calidad volverá a distinguir a los productos norteamericanos.

Gran parte de lo que sigue en este capítulo y en los tres que

vienen a continuación es necesariamente técnico, pues tanto la práctica financiera como el código fiscal están hechos de "detalles minuciosamente organizados". Quien desee participar profesionalmente en la democratización del poder económico de los Estados Unidos debe hacer el esfuerzo mental necesario para dominar el tema, pero los lectores en general no están obligados a ello. Quienes no tengan relación con la aplicación técnica o la formulación de leyes para que estas técnicas sean más atractivas y útiles pueden asimilar el mensaje general de la obra sin detenerse demasiado en esos detalles. Lo que debe preocuparles es convencerse de que las técnicas para democratizar el capitalismo en realidad pueden hacer lo que sus autores afirman que hacen: hacer accesible la posesión de capital para los que no son, ni serán, trabajadores capitalistas autónomos mediante el financiamiento convencional.

Panorama de los instrumentos financieros

Los instrumentos financieros que hemos desarrollado para reformar la economía de los Estados Unidos se dividen en varias categorías según los criterios que utilicen para seleccionar a los empleados que serán propietarios.

La primera categoría selecciona funcionalmente a los empleados accionistas, es decir, son seleccionados de acuerdo con su relación funcional con la empresa implicada. Los empleados objetivo son los empleados actuales de la empresa y los futuros. De hecho, en el caso de las empresas cuyos planes de pensión proporcionan incrementos ocasionales a las prestaciones de los antiguos empleados, también estos últimos podrían incluirse si el Congreso modificara ligeramente las leyes. Una variante del PAAE es el Plan de adquisición de acciones mutuales (PAAM) creado para pequeños grupos de empresas cuyo campo de acción está relacionado. El tercero de los mecanismos de financiamiento orientados hacia la función es Plan de adquisición de acciones por los consumidores (PAAC). Esta versión capitalista de la cooperativa socialista de consumidores genera la propiedad de acciones para sus consumidores en relación con la influencia de éstos. En el capítulo 7 se analizan estos tres vehículos de financiamiento basados en la función.

Por sus características poco usuales, el Plan de adquisición general de acciones (PAGA) se analiza por separado en el capítulo 8. Se pretende que éste incluya como empleados-accionistas a todas las personas idóneas, es decir, que provengan de áreas geográficas específicas y que sean seleccionadas de manera política, y que protegidas por la constitución gocen de los mismos privilegios y exenciones.

El capítulo 9 describe tres categorías de técnicas de financiamiento, cada una de las cuales identifica desde el punto de vista legislativo, también bajo la protección constitucional, a los

consumidores cuyo poder económico sea bajo y que puedan ser poseedores de acciones. Se trata del Plan de adquisición de capital individual (PACI), el Plan de adquisición del capital comercial (PACC) y el Plan de adquisición de capital público (PACP). Un aspecto importante de estos métodos de financiamiento es que pueden ser utilizados por el Congreso para motivar, asegurar o recompensar atributos específicos de los conductos económicos como mérito, calidad, diligencia, logros técnicos, excelencia o el desempeño de tareas particularmente difíciles o desagradables aún no automatizadas. En otras palabras, el PACI, el PACC o el PACP pueden utilizarse no sólo para cumplir con el derecho a mantenerse que tienen las personas poco productivas económicamente, sino también para implantar políticas públicas.

Por último, el capítulo 10 describe el Plan de adquisición de capital residencial (PACR). Casi todas las familias desean un hogar y lo necesitan, pero tiene que ser una buena casa, y las casas son todas diferentes. Es obvio que se trata de instrumentos de capital, porque si están adecuadamente diseñadas y bien construidas pueden dar albergue a sus propietarios durante varias décadas. Pero como el producto del servicio que prestan normalmente es consumido sólo por la familia propietaria y porque prestan un servicio específico y no producen ingresos en efectivo, también se asemejan a los bienes de consumo.

Cada uno de estos ocho métodos es un instrumento para financiar el capital. Es decir, sirve para financiar la formación de capital nuevo o para adquirir activos de capital ya existentes, o ambas cosas, y simultáneamente incrementa el poder de adquisición orientado al capital de consumidores que de otra manera carecerían de él. Deliberadamente, cada instrumento genera, mediante el proceso mismo de financiamiento, la propiedad de capital por varias clases o tipos de individuos de acuerdo con las prioridades establecidas por la política económica nacional. En el momento de redactar esta obra, sólo el PAAE había sido beneficiado con un apoyo legislativo razonable y su uso comercial era significativo.

Cuando menos hasta ahora, estos ocho instrumentos aparentemente proporcionan a las empresas, individuos y gobiernos, el alcance y la flexibilidad que necesitan para democratizar la economía de los Estados Unidos y por ende ser útiles en una dialéctica de propiedad privada y libre mercado. Cada método puede ser adaptado a situaciones específicas cuando éstas se presentan. De hecho, ya se utilizan diversas variantes del PAAE. Muy bien podrían inventarse métodos totalmente nuevos basados en los mismos principios y objetivos conforme se incrementa la experiencia básica.

NOTA

1. Estas estimaciones provienen de Jonathan Feldman y Corey Rosen, [Employee Benefits in Employee Stock Ownership Plans: How does](#)

the Average Worker Fare? (Arlington, Virg.: National Center for Employee Ownership, septiembre de 1985), p. 4. Un informe provisional resumido publicado en febrero de 1986 por la U.S. General Accounting Office sobre los planes de propiedad de acciones por los empleados estimaba que había 5188 PAAE funcionando, pero en ,l se omiten los que se instituyeron en 1984 y 1985. GAO-PEMD-86-4BR, p. 8.

Capítulo 7

El PAAE, EL PAAM y el PAAC

Que los empleados sean propietarios es el único sistema de éxito para las grandes empresas. Un hombre tiene que interesarse por algo más que su salario para dar lo mejor de sí mismo.

A.P. Giannini, 1927

El plan de adquisición de acciones por los empleados (PAAE)

De los ocho instrumentos de financiamiento diseñados para redemocratizar la economía de los Estados Unidos, sólo el PAAE resalta en el mundo de los negocios. Su creciente aceptación debe facilitar la introducción de los otros.

La figura 7-1 muestra el funcionamiento básico del PAAE.

Supongamos que una empresa, de propiedad pública o privada, decide incrementar sus instalaciones de capital (y su mano de obra, si fuera necesario) construyendo o adquiriendo una fábrica. Un análisis de factibilidad muestra que puede colocar en el mercado un 20 por ciento más de productos o servicios; también muestra el monto del financiamiento necesario para incrementar los nuevos activos y el capital de trabajo. La administración y los accionistas aceptan el mensaje del capitalismo democrático: dirige tu empresa de tal manera que al mismo tiempo que se protege el capital propiedad de los accionistas, se incremente la capacidad de los empleados de obtener ganancias y se ofrezca a todos los que se desempeñan bien, la oportunidad de tener empleo durante toda su vida. Esta es una función adecuada de las empresas. Con todo derecho, los empleados esperan que mientras la tecnología facilita cada vez más la producción de bienes y servicios, ellos puedan gozar de mejores condiciones económicas sin tener que exigir una paga mayor por menos trabajo.

La administración decide (por iniciativa propia o porque el sindicato lo solicita) contratar a banqueros comerciales con experiencia en los PAAE para que implanten un plan de financiamiento semejante al del diagrama de la figura 7-1.

(ENTRA FIGURA 7-1, P. 60 DEL ORIGINAL)

Cabe mencionar algunos aspectos importantes de la técnica de financiamiento PAAE cuando se utiliza con este propósito.

1. El préstamo no se hace directamente a la empresa, como en el caso de los financiamientos convencionales, sino a un fideicomiso del Plan que se considera un fideicomiso de empleados exento de impuestos según las leyes fiscales y estatales pertinentes. Dichos fideicomisos normalmente incluyen a todos los empleados de la empresa, y se les dota de fórmulas para calcular los intereses relativos de cada uno de ellos para las acciones adquiridas mediante el financiamiento del PAAE

respecto de los ingresos anuales relativos percibidos durante el periodo de reembolso del financiamiento. Normalmente la junta directiva nombra un comité de tres a cinco personas que administra el fideicomiso; entre sus miembros debe haber cuando menos un empleado ordinario.

2. El comité del PAAE utiliza los réditos del préstamo para comprar acciones nuevas emitidas por la empresa al precio justo del mercado, o, si éstas no se comercializan lo suficiente en los mercados públicos como para que tengan un valor de mercado, al valor justo determinado por expertos de acuerdo con los reglamentos del Departamento del Tesoro y del de Trabajo.

3. El fideicomiso da al prestamista un pagar, por el monto del préstamo. Dicho pagar, podría garantizarse o no mediante una fianza por las acciones. Cuando está garantizado, la fianza debe liberar periódicamente las acciones cubiertas por el monto del pago. Las acciones liberadas se adjudican, aunque sólo sea de manera provisional, según un programa de adjudicación, a la cuenta de cada participante. La empresa garantiza el pago del préstamo haciendo los depósitos adecuados en el fideicomiso. Obviamente, el préstamo podría garantizarse mediante cualquier sistema acordado por la empresa y el prestamista si la deuda hubiera sido responsabilidad directa de la empresa.

4. Otro aspecto de las estrategias de la banca de inversión en el diseño y asesoría para las empresas y fideicomisos del PAAE es la estructuración de las condiciones del préstamo para que el rendimiento de las acciones, antes de impuestos, representado por la compra de acciones a través del PAAE amortice el capital y los intereses del financiamiento, y que cualquier dilución temporal de acciones de otros accionistas se restaure rápidamente antes de que se paguen los dividendos a los empleados accionistas a través del PAAE.

5. Los bancos están empezando a tomar en cuenta la elegibilidad de los financiamientos mediante el PAAE porque la empresa puede pagar tanto el principal como los intereses del préstamo en dólares no gravados y obtener los beneficios del financiamiento simultáneo; éste reduce los costos de adquisición de capital en parte porque el PAAE tiene acceso a los ingresos de la empresa antes de impuestos y también porque ahorra, tanto al empleador como al empleado, impuestos de seguridad social en cantidades utilizadas para pagar las acciones de los empleados a través del Plan. Además, el PAAE paga las acciones del empleado con la misma inversión (simultánea) con la que compra acciones y ahorra impuestos a la empresa, y delega los impuestos sobre la renta en los empleados. También puede liberar a la empresa del costo de adquisición de valores de segunda mano de bajo rendimiento para los planes de retiro o de prorrateo de beneficios que no benefician directamente al empleador y cuyo rendimiento, si lo tienen, es mínimo para los empleados. Por último, el PAAE considera las ganancias de los empleados como ganancias de capital sobre el valor de las acciones

sacadas del fideicomiso al momento del retiro o separación, en la medida en que el valor exceda los montos pagados por el fideicomiso por dichas acciones.

6. Todos los impuestos sobre la renta de los empleados relacionados con el valor de las acciones adquiridas a través del PAAE son diferidos del momento en que éste paga las acciones hasta que el empleado se retira o se separa de su patrón. Así pues, en la medida en que una empresa es propiedad de sus empleados a través de un PAAE adecuadamente diseñado y en que éste se utilice para financiar su crecimiento, la empresa y sus empleados pueden obtener un porcentaje de eficiencia varias veces mayor en la utilización de las ganancias de la misma respecto del capital, que mediante financiamientos internos convencionales.

Los prestamistas favorecen los préstamos financiados por PAAE por otra razón: la motivación de los empleados cuando adquieren una participación en la propiedad del negocio del patrón, siempre que entiendan el fondo del PAAE y cómo los beneficia. En la Ley de propiedad de acciones por los empleados de 1984, el Congreso fomentó aún más el financiamiento mediante este tipo de planes al reducir en un 50 por ciento el impuesto sobre la renta que los bancos pagan por los intereses obtenidos de préstamos para el financiamiento de PAAE. Cuando al financiamiento se le da curso a través de un crédito de inversión reasegurado comercialmente y amonedado por descuentos en el pagar, del fideicomiso por la Reserva Federal, esa medida adicional podría tomarse en consideración al liquidar el préstamo.

Suponiendo que la empresa tenga antecedentes de buenos beneficios, que se espera que continúen, y que se localice en la categoría de impuestos sobre la renta, combinados los federales y los estatales, de alrededor del 50 por ciento (o que en el momento de su saldo de pérdidas forme parte de ella), incluyendo la participación del patrón en los impuestos para seguridad social, el financiamiento a través de un PAAE está doblemente garantizado y es dos veces más fácil amortizarlo como préstamo directo a la empresa, pues puede pagarse con el flujo de efectivo antes de impuestos, más que con fondos ya gravados. Por todas estas consideraciones, los requerimientos colaterales convencionales y los de los intereses deben hacerse más favorables para el financiamiento del PAAE que para otro tipo de préstamos. Es obvio que para las empresas que están en una categoría inferior de impuestos sobre la renta, las ventajas fiscales son menores. Aún así, las ventajas del financiamiento simultáneo serán significativas. Por otra parte, cuando la empresa financia su propio crecimiento de manera automática y simultánea, fortalece el poder adquisitivo orientado al capital de sus empleados, y les permite tener un empleo durante toda la vida. Los prestamistas comerciales deben tomar en cuenta estas consideraciones, las cuales son inherentes a los préstamos. Las autoridades reglamentadoras tienen la posibilidad de

fomentar esa perspicacia cuando sea necesario.

7. La empresa garantiza al prestamista que hará pagos periódicos fijos al fideicomiso en cantidad suficiente que permita a éste amortizar su deuda. Dentro de los límites especificados por la ley 1, dichos pagos son deducibles de los impuestos sobre la renta de la empresa. Así pues, el prestamista tiene el crédito general de la empresa para apoyar el pago del préstamo más la garantía agregada de que el préstamo se paga con dólares antes de impuestos. Si el diseño de las condiciones del financiamiento y la habilidad del banco inversionista utilizados para estructurar el financiamiento respetan los principios del capitalismo democratizado, el rendimiento de la empresa antes de impuestos respecto de los títulos por acción representados por las acciones mantenidas dentro del fideicomiso normalmente pagarán la deuda del financiamiento en el plazo de la deuda del PAAE. Así pues, en general, no debería haber dilución económica de los intereses de los títulos de quienes son accionistas en ese momento. Si dicha dilución se presentara en una situación en la que el financiamiento del PAAE estuviera de acuerdo con los criterios bancarios de inversión del mismo, sería sólo temporal --un año o dos-- al cabo de la cual, generalmente la expansión enriquecería a los accionistas.

De acuerdo con las leyes actuales del impuesto sobre la renta y la atenuación convencional de la propiedad de los accionistas de la empresa, 2 los pagos de ésta al fideicomiso del PAAE durante el periodo de financiamiento reconocen un mayor grado de propiedad privada en las acciones de la empresa cuyos beneficios son propiedad de los empleados accionistas, a través de su PAAE, de lo que observan los directores o los receptores gubernamentales del impuesto sobre la renta para accionistas que no son empleados. Según las leyes fiscales que actualmente rigen para las empresas y las políticas de los dividendos de las mismas, una vez que se liquida el financiamiento para el PAAE, a menos que la mayor parte de las acciones sean propiedad de los empleados merced a un PAAE, los participantes de éste recibirán sólo la misma fracción salarial (dividendos) de su inversión (el bloque específico de acciones) que reciben los otros accionistas. Después de todo, cada participación accionaria de un tipo específico es idéntica, y por lo tanto tiene derecho a obtener los mismos dividendos. Hasta que la propiedad privada de todos los accionistas, empleados y no empleados por igual, sea reconocida por el pago total de cada participación proporcional de los beneficios periódicos netos, las ganancias reinvertidas de las acciones ya pagadas que sean propiedad de los empleados, al igual que las de los no empleados, benefician a todos los accionistas.

Cuando una economía empieza a adecuar sus prácticas de financiamiento al concepto de capitalismo democratizado, los salarios totales del capital serán pagados a todos los accionistas, y después,

la formación de nuevos capitales ser financiada principalmente, y en última instancia por completo, mediante créditos de inversión reasegurados comercialmente y a un costo relativamente bajo combinados con uno o más de los instrumentos bifactoriales de financiamiento.

8. Periódicamente, las acciones pagadas de esa manera por la empresa se distribuirán entre las cuentas de los participantes de acuerdo con las compensaciones relativas que recibirá de la empresa empleadora en ese año. Así pues, a los empleados se les permite adquirir títulos en incrementos durante cierto periodo a un precio fijo cuando cada bloque específico de acciones es adquirido por el fideicomiso del PAAE sin que tengan que desembolsar sus ahorros o se les hagan deducciones por nómina, y sin gastos de corretaje o de otro tipo. El valor de las acciones así pagadas, se convierte en los "ahorros" generados en ese momento por el empleado, y adquiridos sin costo alguno mediante los ingresos producidos por los activos representados por sus acciones del PAAE. Esto va de acuerdo con la lógica general de las finanzas empresariales, que necesitan que el capital sea adquirido con el rendimiento de los ingresos. La innovación se encuentra en que el PAAE amplía su lógica a todos los empleados.

9. Cuando termina el financiamiento y el préstamo ha sido pagado, la propiedad usufructuaria de las acciones pasa a los empleados. Entonces, tendrán derecho a votar respecto de éstas, a menos que el PAAE funcione de manera diferente con el consentimiento de los empleados para satisfacer condiciones temporales impuestas por los prestamistas de capital o por los términos del fideicomiso del mismo. Los fideicomisos podrían permitir que el retiro último del portafolio acumulado por los empleados fuera en efectivo o en especie, sujeto a disposiciones de inversión, ya sea al dejar el empleo o por invalidez o retiro. No obstante, es deseable que el diseño del PAAE y del fideicomiso sea tal que cualquier ingreso por dividendos de los títulos de las acciones que se haya pagado durante el proceso de financiamiento y asignado a las cuentas de los empleados, se aplique al pago de las acciones que se compren para ellos o se distribuya en el momento entre los empleados-participantes como salarios de su capital.

Los dividendos derivados de las acciones que el PAAE conserva pueden pagarse con dólares antes de impuestos gracias a la Ley de la propiedad de acciones por los empleados promulgada en 1984. Así pues, cuando los dividendos se pagan a través del PAAE, los salarios de capital son deducibles de la misma manera que los salarios por el trabajo.

Cuando se reconocen los derechos de propiedad de los accionistas para que reciban todo el rendimiento de su capital, los empleados recibirán una proporción cada vez mayor, y creciente, de sus ingresos, por sus acciones de la empresa. Al retirarse, tendrán asegurado su bienestar y su seguridad con los ingresos derivados de

esta fuente, o cuando menos, suponiendo que haya una diversificación subsecuente, del capital originalmente adquirido de esta manera.

10. Una vez que las acciones han sido compradas y pagadas por el PAAE, es posible que el portafolio, si el comité del Plan lo desea, se diversifique y se vendan títulos de la compañía y se adquieran otras inversiones adecuadas. Esto es posible sin desencadenar la aplicación del impuesto sobre la renta. Los argumentos a favor y en contra de la diversificación serán diferentes en cada caso. Puede diseñarse un plan que se autorice la diversificación.

No hay duda de que el Congreso o las autoridades reglamentadoras pueden incrementar el poder de los fideicomisos PAAE al dar lugar a la diversificación del portafolio del capital de los empleados una vez que ha crecido lo suficiente como para contribuir adecuadamente al empleo de por vida del empleado. Pero no debe olvidarse que el empleo de por vida es el objetivo principal.

No obstante, es más frecuente que cuando las empresas son propiedad total, o en gran parte, de los empleados mediante un PAAE, éste y la empresa funcionan como mercado accionario interno para las acciones financiadas por él cuando los empleados se retiran o dejan el empleo. Esto ayuda a diversificar el portafolio de capital de los empleados al convertirse éstos en trabajadores de capital. También permite que el PAAE rote la propiedad de la empresa entre generaciones sucesivas de empleados y permite a la administración seleccionar a sus sucesores, tal como lo ha hecho tradicionalmente.

Los empleados son los accionistas naturales de las acciones de la empresa empleadora. Una vez establecido el PAAE, gran parte del crecimiento del capital, si no es que todo, debe financiarse a través de él. La medida en que esto se haga variar según las circunstancias individuales, y también con la disponibilidad de otros métodos bifactoriales de financiamiento que permitirán que ciertas empresas tengan acceso a otros fideicomisos de empleados. Las ventajas potenciales de la adquisición de otros fideicomisos de accionistas --clientes merced a PAAC, arrendatarios por PACP, residentes de ciertos estados o municipios mediante PAGA, o mediante PACI, muchos tipos de personas en desventaja económica-- se verán cuando revisemos las características de cada uno de estos métodos de financiamiento.

Los gobiernos federales y estatales pueden hacer más atractivos a ciertos métodos de financiamiento de capital. Utilizando su poder, cumplirán con su obligación práctica y constitucional de asegurarse de que todos los ciudadanos sean económicamente autónomos y capaces de ganar lo suficiente como para mantener un nivel de vida razonable mientras vivan.

El plan de adquisición de acciones mutuales (PAAM)

Algunas empresas son sencillamente demasiado pequeñas como para permitirse los costos profesionales y administrativos de un PAAE

cuidadosamente preparado; el número de sus empleados o el alcance de sus operaciones no es lo suficientemente grande como para justificar el gasto. Esto podría ser válido incluso cuando el financiamiento mediante un PAAE en empresas de éxito y bien administradas, independientemente de sus dimensiones, puede llevarse a cabo mediante un crédito de inversión reasegurado comercialmente y amonedado merced a descuentos de la Reserva Federal para que estas empresas y sus empleados tengan acceso a créditos de bajo costo.

En esos casos, y quizá en muchas otras situaciones, sería de desear que la autoridad legislativa estableciera y utilizara algún plan de adquisición de acciones mutuales. Incluso en el caso de empresas de medianas dimensiones, el PAAM podría ser atractivo por la simplificación de procedimientos, reducción de costos, diversificación de la inversión sin perder las ventajas del financiamiento simultáneo y la consolidación de las funciones del mercado interno de acciones para la readquisición de éstas cuando sus poseedores deseen vender.

El diseño del PAAM debe permitirle funcionar de manera mutual para las empresas que necesitan tener acceso a créditos de inversión confiables y de bajo costo para financiar su crecimiento y capital de trabajo. También debería servir como medio para construir eficazmente la propiedad de portafolios de acciones diversificados, incluyendo las propias y las de empresas similares para sus empleados.

Una vez que se dispone de un crédito de inversión reasegurado comercialmente, los PAAM podrían pedir prestado a fuentes autorizadas para descontar préstamos elegibles con el Banco de la Reserva Federal. Dichos fondos podrían ser invertidos individualmente en acciones recién emitidas por cada una de las empresas financiadas por ellos. Utilizando los mismos principios del PAAE, el valor equivalente de las acciones del PAAM se asignaría a los empleados de dicha empresa conforme van siendo pagados los préstamos de la empresa.

Así pues, el Plan se convertiría en una especie de súper fideicomiso para los empleados de diferentes empresas. Proporcionaría la diversificación del fondo mutual para los empleados de esas empresas, así como los medios adecuados para financiar a las empresas mismas. Obtendría probablemente de los honorarios por servicios a las empresas, los ingresos necesarios para sufragar sus costos de operación. El pago total de los ingresos netos de las empresas participantes se haría regularmente al PAAM, que a su vez pagaría los dividendos a los accionistas.

En la figura 7-2 se ilustra el diseño y funcionamiento de un PAAM.

Los PAAM podrían ser locales, regionales e incluso nacionales, según las necesidades de las empresas participantes y de sus respectivos empleados. La administración de cada uno de ellos normalmente se elige de entre los administradores de las empresas.

El plan de adquisición de acciones por los consumidores (PAAC)

El PAAC es el equivalente capitalista de la cooperativa de producción de origen socialista. Hasta ahora, sólo se ha creado uno, pero su éxito fue espectacular. Se trata de una empresa de fertilizantes químicos denominada Valley Nitrogen Producers, Inc., cuya sede se encuentra en Fresno, California. La creación y financiamiento de esa empresa como PAAC tuvo lugar entre 1957 y 1963. Valley Nitrogen permitió que los granjeros accionistas adquirieran la propiedad de dos nuevas fábricas de fertilizantes químicos que rápidamente se pagaron a sí mismas, y posteriormente, en efecto, hicieron posible que los granjeros-accionistas adquirieran enormes cantidades de fertilizantes químicos a un costo apenas superior al costo de producción, pues los accionistas cobraban sus beneficios en dividendos. Los oligopolios, exasperados por la competencia de empresas propiedad de granjeros que redujeron los precios de los fertilizantes a menos de la mitad, convencieron al Congreso de que modificara los códigos fiscales para que el primer PAAC fuera el último. No obstante, lo que el Congreso eliminó, podría, después de reflexionar sobre ello, decidirse a restaurarlo.

(ENTRA FIGURA 7-2, P. 67 DEL ORIGINAL)

La técnica del PAAC pretende lograr la propiedad de capital entre los consumidores de instalaciones públicas y de otras empresas cuyas relaciones con los consumidores sean monopolizadoras u oligopolizadoras, o que tengan numerosos consumidores de sus bienes o servicios que los adquieren en grandes cantidades año tras año.

1. Se establece un fideicomiso de derechos comunes con una cuenta para cada cliente de la empresa en cualquier banco o compañía fiduciaria, o dentro de la empresa misma.

2. Por ley, la empresa --ya sea un banco, instalación pública, compañía de seguros o cualquier otra empresa adecuada-- podría tener la capacidad de pedir, como condición para ser cliente, a cada uno de sus consumidores individuales (no corporativos)³ de bienes o servicios que aportara su parte proporcional (basada en sus adquisiciones relativas estimadas de los bienes o servicios de la empresa) en un presupuesto de capital promedio variable. Este presupuesto de capital cubriría la formación del capital total estimado, las necesidades de adquisición y de capital de trabajo, excepto las financiadas mediante el PAAE de la empresa o cualquier otro método de financiamiento capitalista. Las cantidades añadidas por los consumidores a sus suscripciones, ofrecidas por la empresa a sus clientes o clientes potenciales de tiempo en tiempo conforme dicten las necesidades de financiamiento, se sincronizarían con las necesidades de flujo de fondos para que los accionistas pudieran cubrir sus aportaciones mediante sus dividendos, o la parte de ellos que fuera necesaria, en sus cuentas de adquisición de acciones. Es posible diseñar métodos para adaptar las suscripciones a las

sobrestimaciones o subestimaciones de la adquisición del producto por el consumidor.

3. Los fondos para el pago de las suscripciones serían proporcionados por un consorcio de bancos, compañías aseguradoras y quizá de ahorros y préstamos.

4. El número de acciones suscritas por cada consumidor se determinaría mediante la proporción de los productos o servicios de la empresa que planea adquirir. Cada suscripción se pagaría únicamente con los dividendos de la empresa, y representaría el pago total, o casi, de los salarios del capital representado por las acciones adquiridas de esa manera.

5. Tan pronto como se disponga de un crédito de inversión reasegurado comercialmente y amonedado a través de descuentos de la Reserva Federal para financiar el PAAC, legalmente ser necesario constituir una empresa financiada mediante un PAAC para pagar el total de los ingresos proporcionales de sus accionistas y para financiar su expansión futura y sus necesidades de capital de trabajo mediante la venta de acciones a su PAAC y su PAAE.

6. El certificado del préstamo para el PAAE y el PAAC de la empresa debe ser directamente descontable en el Banco de la Reserva Federal por los prestamistas financieros de la empresa a la tasa mínima de descuento basada en los costos anuales de operación de la Reserva Federal.

7. Una vez que se dispone de un crédito de inversión reasegurado comercialmente para financiar el PAAC de las empresas adecuadas, estimamos que la tasa de interés efectiva para el prestatario, el fideicomiso del PAAC, no debe exceder el 4 por ciento, incluyendo la compensación adecuada para el banco por ocuparse del préstamo y de su servicio, las primas de seguro del seguro del préstamo y el descuento de la Reserva Federal.⁴

8. Hasta que no se hayan pagado las acciones de la empresa sobre la base de acción por acción, el comprador no debe pagar impuestos por los dividendos recibidos. Esto forma parte de la lógica del PAAE. No obstante, una vez que se paguen, nuevamente sobre la base de acción por acción, los dividendos se convertirán en ingresos gravables. Su efecto deberá ser el de reducir el costo de los servicios adquiridos por el consumidor.

9. Así pues, la combinación de financiamiento mediante un PAAE y un PAAC en instalaciones públicas y otras empresas adecuadas tendería a mantener bajos los costos de producción. Los empleados y los consumidores se fortalecerían con los ingresos crecientes del trabajador capitalista. Los empleados se verían motivados para restringir sus demandas de cada una paga cada vez mayor por un trabajo cada vez menor. En general se incrementaría el poder de compra del consumidor, especialmente para la adquisición de los productos y servicios de las empresas financiadas mediante PAAC.

En la figura 7-3 se observa el diseño y funcionamiento de un PAAC.

Obviamente todos somos consumidores. Pero para que un financiamiento mediante este Plan sea práctico, los participantes deben ser clientes habituales durante largo tiempo. Por otra parte, los productos o servicios adquiridos de los proveedores deben representar una fracción significativa de los ingresos del consumidor, pues la cantidad de acciones que adquiera estará relacionada con sus compras dentro del PAAC.

(ENTRA FIGURA 7-3, P. 71 DEL ORIGINAL)

En el caso de instalaciones públicas reglamentadas que gozan de un estatus de monopolio o casi monopolio, tanto la lógica como la justicia las obligan a utilizar la técnica de financiamiento mediante el PAAC. Tal como están las cosas actualmente, los consumidores están obligados a pagar el costo de la expansión de todas las instalaciones públicas tradicionales, pero los consumidores no se hacen propietarios del capital; sencillamente financian la propiedad del capital de los accionistas ausentes. Así pues, el financiamiento de las instalaciones tradicionales enriquece a los ya ricos propietarios que ponen su capital a trabajar en la provisión de servicios para los consumidores cautivos, mientras que no agregan nada al poder de ganancia de ingresos de esos consumidores. Esta práctica es ilógica y discriminatoria. Se puede muy bien argumentar que viola, entre otros principios, la decimocuarta Enmienda a la Constitución de los Estados Unidos, que garantiza la protección equitativa de las leyes --en este caso, de las que rigen el acceso al crédito de inversión.

El éxito de Valley Nitrogen Producers, Inc., PAAC productor de sustancias químicas para la agricultura, se derivó del hecho de que las acciones adquiridas por cada uno de sus accionistas de todo el estado era proporcional a sus necesidades individuales de fertilizantes. En un principio, los sustanciales dividendos pagaron las acciones de cada accionista, y después, redujeron de manera significativa el costo de sus fertilizantes.

Los principios en que se basa el PAAC deben aplicarse ampliamente en todas las economías. En los Estados Unidos, virtualmente todos los bancos, compañías de seguros e instalaciones públicas son los candidatos ideales; al igual que cadenas de venta al menudeo como Sears, Roebuck & Co., Montgomery Ward, Saks Fifth Avenue, Dayton-Hudson Corporation, Standard Oil Company, Alcoa, Mobil, Safeway, Great Atlantic and Pacific Tea Company, así como productores de diversos alimentos, por ejemplo Pillsbury Mills, Standard Brands y Beatrice Foods.

Notas

1. Actualmente, el pago anual límite deducible de impuestos de la empresa al PAAE es de 25 por ciento de la nómina anual. El monto anual

de los pagos al PAAE para beneficio de los empleados se limita en la actualidad al 36 por ciento de la remuneración individual. Estos dos límites se aplican sólo a los fondos utilizados para reducir el principal del préstamo para el PAAE. Todos los pagos utilizados para sufragar los intereses deben ser deducidos por la empresa sin ningún límite. Estas limitaciones son remanentes de la legislación sobre los beneficios para los empleados adaptada para utilizarse con el PAAE. No tienen razón de ser y deben ser abolidas y sustituidas por el criterio de la administración.

2. Ver "El capital es mucho más productivo de lo que aparenta", pp. 124-129 (del original).

3. Todos los instrumentos capitalistas de financiamiento están diseñados para construir la propiedad de capital de consumidores individuales sin poder económico suficiente en valores viables que no violan el principio de limitación. La esencia del capitalismo democratizador es hacer que todos los negocios e industrias funcionen para beneficiar a ciertos individuos propietarios de capital y para hacer esa propiedad de capital accesible a todas las familias. El objetivo es restaurar, a un alto nivel de productividad, la escala humana de actividad económica que existía en la sociedad preindustrial. Este objetivo se confundiría o frustraría si las empresas, además de los consumidores individuales, fueran participantes elegibles en los fideicomisos de derecho común de los PAAC o de otras entidades de financiamiento en la teoría del capital.

4. Cuatro por ciento representa la tasa de interés real para el prestatario para los objetivos del financiamiento de capital democrático. Esta tasa sería posible mediante créditos de inversión reasegurados comercialmente (ver Capítulo 11).

[E]

LEYENDAS DE LAS FIGURAS

Figura 7-1. El plan de adquisición de acciones por los empleados (PAAE)

1. Efectivo
2. Activos de capital
3. EMPRESA EMPLEADORA
4. Garantía del pagar, del fideicomiso
5. BANCA COMERCIAL, AHORROS Y PRESTAMOS, COMPAÑÍA DE SEGUROS O ALGÚN OTRO PRESTAMISTA
6. Acciones comunes nuevas
7. Dividendos deducibles de impuestos para pagar el principal y los intereses de la deuda del PAAE
8. Efectivo
9. Condiciones del préstamo a plazos

10. Pagar, de reembolso
11. Pago a plazos
12. FIDEICOMISO DEL PAAE
13. EMPLEADOS

Figura 7-2. El plan de adquisición de acciones mutuales (PAAM)

1. EMPRESA A B C D
2. Acciones nuevas
 - Pago de dividendos
 - Efectivo
3. PAAM NO. 1, INC.
4. Las diversas fianzas de cada corporación participante
5. Efectivo
6. Pagos periódicos
7. Pagar,, etc. de PAAE No. 1, Inc.
8. CONSORCIO DE PRESTAMISTAS
9. Primas
10. Seguro
11. ASEGURADOR COMERCIAL DEL CRÉDITO DE INVERSIÓN
12. REASEGURAMIENTO
13. Cesión de una porción de riesgos y primas
14. CORPORACIÓN DE REASEGURAMIENTO DE DIFUSIÓN DEL CAPITAL
15. BANCO DE LA RESERVA FEDERAL
16. Descuento del pagar,, etc. de PAAM No. 1, Inc.
17. Acciones de PAAM No. 1, Inc.
18. FIDEICOMISO DE EMPLEADOS DEL PAAM. Empleados de las empresas A, B, C, D, etc.

Figura 7-3 El Plan de adquisición de acciones por el consumidor (PAAC)

1. INSTALACIÓN PÚBLICA REGLAMENTADA U OTRA EMPRESA ADECUADA
2. Garantía para pagar todas las acciones mediante ingresos netos antes de impuestos
3. CONSORCIO DE PRESTAMISTAS
4. Efectivo
5. Pagos periódicos
6. Descuento de las suscripciones o pagarés del PAAC a la tasa mínima basada únicamente en los costos de la administración federal
7. BANCO DE LA RESERVA FEDERAL
8. Pago total por acción de los ingresos netos antes de impuestos (Impuesto deducible para la empresa)
9. Emisión de acciones adquiridas en depósito para cada consumidor suscriptor
10. Inversión individual para adquirir acciones comunes

11. Préstamos para financiar la adquisición de parte del presupuesto de capital de la empresa no financiado por algún PAAE o ISOP
12. Pagos periódicos
13. Préstamo no recurrente para cada cliente individual del precio de compra para acciones calificadas a las cuales el cliente se suscribe
14. Primas
15. Seguro
16. ASEGURADOR COMERCIAL DEL CRÉDITO DE INVERSIÓN
17. CLIENTES DE LAS EMPRESAS DEL PAAE
Los clientes individuales compran suscripciones o pagarés (no recurrentes) que pueden pagarse sólo mediante dividendos de la empresa antes de impuestos
18. Cesión de una porción de riesgos y primas
19. Reaseguro
20. Empresa de reaseguro de difusión del capital (ERDC)

Capítulo 8

EL PAGA

Cuando la máquina desplace al hombre y haga la mayor parte del trabajo, ¿quién será el dueño de las máquinas y recibir los magníficos dividendos?

Juez William O. Douglas, 1962

El plan de adquisición generalizada de acciones (PAGA) es un método para que amplias categorías de individuos subcapitalizados tengan acceso a créditos de inversión al tiempo que proporcionan financiamiento para algunos negocios que están al alcance de la legislación específica que los autoriza. Las leyes federales podrían autorizar un PAGA cuyas actividades sean nacionales o regionales, y las leyes tanto federales como estatales cuando el alcance sea regional, estatal, o limitado a uno o más municipios. La elegibilidad para ser financiado por un PAGA específico o algún plan de este tipo dependerá de la situación geográfica del lugar de residencia o de otros criterios aplicables.

Por ejemplo, el PAGA podría utilizarse para otorgar la propiedad de ductos de transmisión de gas, petróleo o carbón a todos los ciudadanos de bajo poder económico de los estados que atravesase o a beneficiarios de la seguridad social de los mismos, según fórmulas de transición que reducirían sus pagos conforme se incrementaran los dividendos del PAGA.¹ También podría utilizarse para privatizar instalaciones productivas de propiedad pública, como el servicio postal, al darlas en propiedad a clases específicas de consumidores de bajo poder económico. Otros individuos que podrían ser elegibles para la adquisición financiada de las acciones de un PAGA serían los padres desempleados con hijos dependientes, individuos minusválidos, trabajadores desplazados por la tecnología y personal retirado del servicio militar. Cada Plan sería una empresa privada organizada para adquirir, poseer y hacer funcionar, para sus empleados accionistas, activos productivos adquiridos mediante créditos de inversión financiados y comercialmente reasegurados.

El experimento del EPGAA

Tanto la Ley federal empresarial de propiedad generalizada de acciones de 1978 como la propuesta de ley (que no fue adoptada) del mismo tipo en Alaska, fueron experimentos pioneros del concepto de Plan de propiedad generalizada de acciones.² La Empresa de propiedad generalizada de acciones de Alaska (EPGAA) fue autorizada por las leyes

federales,³ pero nunca llegó a utilizarse porque el estado de Alaska no pudo convertir en ley la legislación estatal necesaria. No obstante, como éste es el caso en que más cerca ha estado un PAGA de llegar a implantarse, usaremos la propuesta de EPGAA para ilustrar una aplicación de los principios básicos del PAGA.⁴ La figura 8-1 muestra un esquema del plan EPGAA.⁵

1. El EPGAA podría pagar inicialmente el efectivo necesario para cerrar la operación. El financiamiento de este préstamo (ver 9 más adelante) proporcionaría el efectivo para pagar a BP Pipeline, Inc. sus requerimientos de efectivo para las acciones que adquiriría el EPGAA y permitiría que éste retuviera el capital de trabajo necesario.

2. Tentativamente se propuso que una parte de las acciones se emitieran a favor de la División de fideicomiso y custodia para cada uno de los individuos elegibles antes de la adquisición de los activos de trabajo o cualquier cosa con valor de activo neto, de manera que la emisión inicial en custodia simplemente sería la adquisición del derecho a un valor futuro indefinido que por lo tanto no constituye un ingreso gravable para los accionistas. Con este fin, se buscaría que el Tesoro de los Estados Unidos emitiera un reglamento antes de la emisión de las acciones. Todas las acciones emitidas por el EPGAA se mantendrían en custodia para cada individuo residente hasta el momento de su adquisición, una vez que el término "residente" hubiera sido definido por la legislación estatal. Como los activos de valor serían adquiridos por el EPGAA, las acciones que desde el punto de vista de los beneficios, o directamente, fueran propiedad de accionistas, adquirirían valor. Los estatutos del Plan adoptados de acuerdo con las reglas y reglamentos establecerían los términos de la custodia. La custodia de las acciones emitidas al principio permanecería, cuando menos hasta la expiración del periodo de cinco años en que no es posible transferirlas establecido por el Título VI del Código de Rentas Públicas, hasta la mayoría de edad según las leyes de Alaska (actualmente 19 años) para los accionistas menores, y hasta que los accionistas hubieran satisfecho razonablemente las reglas y los reglamentos del EPGAA que cubren la liberación de los títulos en custodia. Si bien sólo la Mesa Directiva de éste podría haber dado más detalles al respecto, es razonable suponer que habría facilitado la

ENTRA FIGURA 8-1, P. 77 DEL ORIGINAL

transferencia entre individuos de las acciones ya liberadas de la custodia. Obviamente, para este efecto, la definición de "residente" es una cuestión política. La naturaleza de la legislación sobre los PAGA es tal, que la EPGAA hubiera podido funcionar de manera muy similar a una institución financiera de inversión limitada.

3. Este diagrama se basa en el supuesto de que la EPGAA habría adquirido todos los intereses de BP Pipeline Inc. en TAPS. También hay pruebas de que el vendedor hubiera accedido a negociar una venta del 12.5 por ciento de sus intereses en TAPS, en lugar del 15.8. La Mesa

Directiva tomaría en cuenta muchos aspectos para decidir la compra del 12.5 por ciento o de una cantidad mayor, incluyendo la relación de los intereses petroleros de Alaska en la capacidad de transporte del EPGAA resultante, de los aspectos económicos del transporte para terceros y de los problemas de comercialización derivados del Plan.

4. La información financiera preliminar sugiere que el vendedor podría deshacerse de sus intereses a un precio que lo haría entero, suponiendo que otros tenedores de TAPS no ejercieran sus derechos preferenciales. Presumiblemente esta cifra sería ajustada de acuerdo con las negociaciones y la fecha de cierre.

5. De acuerdo con este diseño financiero, el EPGAA aceptaría que el vendedor quedara libre de responsabilidad de su deuda pendiente de 1.212 billones de dólares.

6. El EPGAA habría asumido la obligación de pagar las deudas pendientes incurridas en relación con la adquisición, por el vendedor, de sus intereses en TAPS.

7. En conjunto, las líneas paralelas bajo el fideicomiso, representan a cada uno de los residentes elegibles del estado de Alaska, cuya elegibilidad sería definida por la legislación que permitiera la creación del EPGAA. Cada residente tendría una cuenta individual de custodia en la institución creada, dentro del Plan, por la legislación y los estatutos que permitieran la creación de éste. No sería una objeción al Plan en conjunto que la adquisición de una sola acción, o incluso de varias acciones sustanciales para un grupo de residentes elegibles, no resolviera todos los problemas económicos de los residentes de Alaska.

8. El EPGAA garantizaría directamente el reembolso de los fondos adquiridos mediante préstamos en un principio y de vez en vez más tarde.

9. Los prestamistas proporcionarían el efectivo que el EPGAA necesitara en un principio para la organización, personal e inicio de operaciones, así como los fondos para la adquisición de los activos de operación y el capital de trabajo inicial. Este ejemplo supone la preparación de garantías dentro de las limitaciones impuestas por la ley de PAGA de Alaska y de otras legislaciones aplicables brindadas por el crédito general del estado de Alaska, o, alternativamente, obteniendo el reaseguro de crédito adecuado del Alaska Permanent Fund, institución financiera multimillonaria en dólares que recibe regalías del petróleo del estado, por consiguiente con una tasa de interés mínima. Si bien esta propuesta contemplaba la garantía del estado de Alaska de hasta el 25 por ciento del financiamiento, después del voto de los ciudadanos accionistas, obviamente, el crédito general del EPGAA respaldaría toda la deuda. Cuando fuera posible obtener crédito mediante capitales reasegurados comercialmente, y la transacción fuera amonedaada mediante descuentos del Banco de la Reserva Federal, no sería necesaria la garantía o el seguro de la institución estatal.

10. La legislación federal sobre PAGA exigía el pago, en forma

de dividendos a los accionistas, del 90 por ciento de las ganancias antes de impuestos del EPGAA. Entonces, los dividendos pagados por la corporación a la División de Fideicomiso y Custodia del EPGAA se utilizarían para pagar el principal y los intereses de las deudas de éste.

En el ámbito estatal, la legislación sobre el EPGAA, a falta de una autoridad que reglamentara el crédito de capitales asegurados mediante el financiamiento y la monetización por descuentos del Banco de la Reserva Federal, contemplaba reunir fondos en bancos y fuentes privadas. Los promotores del EPGAA también pensaban que el estado de Alaska o el Alaska Permanent Fund multimillonario en dólares podría contratar el seguro de difusión del capital necesario para facilitar la adquisición de préstamos que financiarían la inversión inicial y el capital de trabajo para el EPGAA.

Antes de que se introdujera el proyecto de ley para el EPGAA en la legislatura de Alaska, la British Petroleum Company, una de las ocho empresas propietarias de la TransAlaska Pipeline Service Corporation (TAPS), hizo saber que deseaba vender al EPGAA sus intereses respecto de dicho ducto, a un valor contable depreciado. En verano de 1980, funcionarios importantes de esa empresa confirmaron el ofrecimiento.

El 6 de noviembre de 1978, el presidente firmó la ley de ingresos de 1978, cuyo Título VI autorizaba el establecimiento de Empresas de propiedad generalizada de acciones (PAGA) y concedió inmunidad del impuesto federal sobre la renta de las empresas especialmente constituidas por legislaciones estatales de acuerdo con las condiciones impuestas por las leyes federales.⁶

Así pues, a los PAGA organizados entre el primero de enero de 1979 y el primero de enero de 1984, se les concedió inmunidad respecto del impuesto federal sobre la renta de las empresas. No obstante, la nueva ley federal presentaba un serio problema: los impuestos sobre la renta de las empresas que de otra manera hubieran sido deducibles para el EPGAA, serían prorrateados entre los accionistas, incluso antes de que el Plan hubiera terminado de pagar por los activos que producían los ingresos. El Congreso suponía que en un principio, los PAGA podían invertir en acciones que produjeran beneficios con características tales que el crédito fiscal por las inversiones combinadas, las cuotas de recuperación de capital y el costo de los intereses eliminaría cualquier tipo de impuesto para los accionistas durante el periodo de reembolso de los costos de financiamiento del capital de un PAGA. El excedente de dividendos de las deducciones hechas a los ingresos personales de los accionistas se gravaría como ingreso normal en la categoría fiscal específica de cada accionista. Es evidente que para los consumidores que carecen de capital es mejor tener un ingreso por dividendos, el cual es gravable como ingresos personales, incluso si se usa para comprar el poder de adquisición de un capital productivo, que no tener medios para hacerse de un capital

que produzca ingresos. Aún así, esta lógica defectuosa de las primeras leyes sobre los PAGA hubieran deteriorado el poder de compra de los consumidores en la medida en que los impuestos estatales y federales a los ingresos personales exigiera la capitalización de los accionistas.

A pesar de los problemas que se hubieran derivado de la legislación que permitiría el establecimiento del EPGAA, si éste se hubiera puesto en funcionamiento, hubiera proporcionado durante muchas décadas ingresos derivados de un capital a todos los habitantes elegibles de Alaska.

La primera legislación federal sobre PAGA señalaba que las primeras acciones emitidas no eran transferibles durante cinco años, excepto en caso de que el accionista muriera o dejara de ser residente elegible del estado de incorporación, si, por ejemplo, cambiaba su lugar de residencia. La legislación, que subrayaba la importancia del disfrute futuro de los dividendos del EPGAA, no exigía al accionista que salía del estado en el cual estaba organizado el Plan que vendiera, transfiriera o enajenara sus acciones. No obstante, no podía vender o hacer algún otro tipo de transferencia de sus acciones a ninguna persona que, en el momento de la transferencia, no fuera un residente elegible del estado de incorporación. Las leyes federales exigían que los cesionarios fueran individuos, pues el propósito de las mismas era ampliar la propiedad de capital productivo a todo individuo residente del estado de incorporación. Para adecuarse al creciente número de residentes de Alaska no elegibles para la adquisición de acciones del EPGAA porque no eran residentes en la fecha fijada por la legislación, ocasionalmente se emitirían nuevas acciones para financiar nuevos proyectos o mejorar las acciones ya existentes, e incorporar como accionistas a nuevos residentes. El significado intrínseco, tanto de la ley federal como de la propuesta en Alaska era impedir la concentración de la propiedad de acciones del PAGA.

Potencial de venta y valor de venta de las acciones del PAGA

Por disposición expresa de la ley federal, las acciones del PAGA podían ser propiedad sólo de individuos, y como a ninguno se le permitía adquirir más de diez, quizá nunca se desarrollara un mercado público para las mismas, en el sentido tradicional de los mercados públicos de acciones de los Estados Unidos. No obstante, esto no significaría que no hubiera compras y ventas limitadas de acciones del Plan durante los cinco años que duraba el periodo de restricción de transferencias, pues estaban permitidas en el caso de la muerte del accionista o porque éste emigrara del estado.

Si era necesario, el vendedor podía encontrar un residente elegible que adquiriera las acciones, o éstas se transferían temporalmente a una cuenta general de custodia del fideicomiso de derecho común, o un agente externo debidamente autorizado para hacer transferencias o mantener en custodia, hasta que el representante del

vendedor o el corredor de bolsa encontrara un comprador. En ese caso, el intermediario sería precisamente eso, pondría en contacto a comprador y vendedor y cobraría sus honorarios, pero la transferencia se haría directamente de individuo a individuo.

El diseño que proponíamos para el EPGAA recomendaba que durante el periodo inicial de restricciones, las ventas de los inmigrantes que no quisieran conservar sus acciones se hiciera al valor contable del momento. Durante ese periodo de cinco años, la empresa tendría derecho a rehusarse a adquirir las acciones que se le ofrecieran bajo esas condiciones. Además, la ley federal estipulaba que las acciones de un PAGA no podían ser empeñadas, transferidas o hipotecadas, o ser sujeto de otros gravámenes durante esos cinco años.

Al expirar este periodo de enajenabilidad restringida, o cuando el tenedor llegara a la mayoría de edad, lo que ocurriera más tarde, habría surgido un mercado de inversión (no de especulación) para las acciones del PAGA. En el periodo inicial de cinco años, al limitar el precio al valor contable, se desalentaría significativamente la venta motivada por la emigración, y la venta derivada de los testamentos de los fallecidos se negociaría entre vendedores y compradores.

Al exigir que el PAGA pague cuando menos el 90 por ciento de sus ingresos netos por dividendos cada año, la legislación federal confiere un algo grado de propiedad privada a los accionistas del Plan. Esto impregna a los salarios de capital derivados de las acciones de cierto grado del carácter y la inviolabilidad de la propiedad privada que tradicionalmente ha conferido la ley a los salarios del trabajo. Si hubiera habido dividendos, se hubieran pagado periódicamente y responsablemente. Se hubiera instituido un programa educativo y de comunicación activo y bien diseñado para animar a los accionistas a considerar las acciones no como un regalo del cielo para especular, sino como un empleo que proporcionaría al trabajador de capital una fuente permanente de ingresos.

El valor de las acciones del PAGA, estimado trimestralmente, se comunicaría de inmediato a los accionistas. Por lo tanto, supuestamente en un mercado libre de inversiones, la evaluación por expertos independientes influiría en los precios de las acciones del EPGAA. En ese mercado dominaría el interés de los compradores por invertir. No se fomentaría el interés por la especulación.

Gobierno de un PAGA

Al igual que las empresas privadas, el PAGA sería dirigido por su mesa directiva, que probablemente contrataría a los mejores administradores profesionales disponibles. Como colectivamente cada Plan habría sido, en un principio, propiedad de todos los residentes del estado incorporador, hubiera recibido apoyo financiero del mismo, o de sus agentes, por diversos medios. Al ser autorizado por la

legislatura estatal, podría obtener préstamos o garantías para préstamos de fondos de iniciación que le hubieran permitido organizarlo, contratar administradores profesionales, pagar los honorarios o salarios de sus directores, negociar la adquisición o construcción de activos productivos y negociar el financiamiento. Debidamente autorizado, ese financiamiento podría ser estatal, o mediante garantías del estado o de sus agencias. Cuando se dispusiera de crédito de inversión asegurado comercialmente para un financiamiento que vaya de acuerdo con los principios democráticos capitalistas, los PAGA serían de las primeras empresas elegibles.

En una economía capitalista democratizada no debería haber límites al número o cantidad de activos de capital que un PAGA específico pudiera adquirir, mientras no se crearan mercados monopólicos y la tenencia individual de capital no violara el principio de limitación.

NOTAS

1. En los casos en que estuvieran implicados ingresos derivados de la seguridad social o algún otro relacionado con la asistencia social, se instituirían fórmulas de transición --fórmulas generosas de transición-- para que al incrementarse los ingresos derivados del capital, se redujeran los pagos por asistencia social. Por ejemplo, si el ingreso por capital de un participante del PAGA fuera dos o tres veces mayor que el de la asistencia social, cada dólar adicional que recibiera por el capital compensaría a un dólar de sus ingresos por ésta. Obviamente, el objetivo sería la autonomía económica de todas las familias y la eliminación de la redistribución gubernamental, o implantada por el gobierno, de los causantes y consumidores.
2. Louis O. Kelso y Mortimer J. Adler propusieron un plan precursor del PAGA llamado "Plan capitalista financiado" en The New Capitalists, (Nueva York: Random House, 1961).
3. Ley de Ingresos de 1978, Título VI, que pone en ejecución el Subcapítulo U de la Ley de Ingresos.
4. Todos los aspectos del diseño propuesto, preparado por Kelso & Co., Inc. para el Comité Financiero y Legislativo de Alaska el 25 de enero de 1979, complementado por un informe adicional de febrero de 1980 fue sometido a escrutinio legislativo, testimonial y crítico por el gobierno y analistas privados.
5. Los números de los párrafos corresponden a los números entre paréntesis de la Figura 8-1.
6. Gran parte de la descripción siguiente sobre el EPGAA se resumió del informe de Kelso & Co. Inc., que constituye un documento público, al Comité Financiero y Legislativo de la Cámara de Representantes del Estado de Alaska.

LEYENDAS DE LA FIGURA 8-1, P. 77 DEL ORIGINAL

Figura 8.1. La adquisición de los intereses de BP Pipeline, Inc. en el Ducto Trans Alaska (TAPS) por el EPGAA

1. PRESTAMISTAS. Privados o públicos
2. Garantía para el pago de las deudas del EPGAA (8)
3. Préstamo para los fondos necesarios para la organización y fondos para la adquisición de acciones y capital de trabajo (9)
4. EMPRESA DE PROPIEDAD GENERALIZADA DE ACCIONES DE ALASKA (EPGAA)

* * * * *

DIVISIÓN DE FIDEICOMISO Y CUSTODIA

5. Inmunidad respecto de deudas incurridas para el financiamiento de los intereses por TAPS (3)
6. Venta de todos los intereses en TAPS (3)
7. Reembolso del efectivo (1) (4)
8. BP PIPELINE, INC.
9. Garantía de respaldo (seguro) de la deuda del EPGAA
10. Pagos periódicos del capital y los intereses de la deuda (10)
11. TODOS LOS RESIDENTES ELEGIBLES DE ALASKA
12. Convenio para pagar las deudas de BP Pipeline, Inc. en que se incurrió para adquirir sus intereses en TAPS (6)
13. ESTADO SOBERANO DE ALASKA O AGENCIA ESTATAL PERTINENTE (Innecesario pedir créditos de inversión comercialmente asegurado pues se ha tenido acceso a monetización por descuentos en el Banco de la Reserva Federal)
14. Garantía de respaldo para el pago de la porción de deudas asumida por el EPGAA
15. BP PIPELINE, INC. Y ACREEDORES, tanto a largo como a corto plazo.

Capítulo 9

EL PACI, EL PACC Y EL PACP

Lo que es común para la mayoría es lo que recibe menor atención. El hombre presta mayor atención a lo que le es propio; le interesa menos lo que es común; o en todo caso, le interesa sólo en la medida en que le concierne personalmente.

Aristóteles, 384-322 A.C.

El plan de adquisición de capital individual (PACI)

El PACI podría ser el más flexible de todos los instrumentos bifactoriales. Daría a las empresas mayor flexibilidad para que los consumidores fueran autónomos desde el punto de vista económico, y siguieran siéndolo durante la etapa de financiamiento del crecimiento del negocio. Facilitaría y reduciría enormemente el costo de este financiamiento en negocios pequeños y medianos, al mismo tiempo que incrementaría las oportunidades de corretaje e inversión acumulando las oportunidades de financiamiento de la fraternidad. Y también proporcionaría a los responsables de la política económica del gobierno una sensible herramienta complementaria para dar autosuficiencia económica a los consumidores en los casos en que otros instrumentos de financiamiento son inadecuados o inapropiados.

Hay millones de familias e individuos que no son empleados de empresas prósperas y que por lo tanto no pueden capitalizarse adecuadamente mediante un PAAE, o que no trabajan para el gobierno o para agencias gubernamentales y por lo tanto, no pueden incrementar adecuadamente su poder de ingresos mediante la privatización de bienes de capital que ahora son propiedad de los gobiernos. Hay millones de consumidores que podrían adquirir acciones en instalaciones públicas cuyos servicios compran, y que podrían convertirse en accionistas de dichas empresas mediante un plan de financiamiento PAAC que quizá bastaría para pagar sus cuentas por servicios públicos, pero no sería suficiente --incluso combinado con otras oportunidades de adquisición de capital bifactorial-- para quitarlos de la lista de quienes carecen de poder económico. Millones más de familias e individuos de bajos ingresos están parcial o totalmente fuera del orden productivo porque están jubilados, y como no tienen el poder adecuado para obtener capital, viven forzosamente con privaciones y son dependientes. En muchísimos otros casos, los consumidores podrían tener necesidad de acceso a acciones financiadas mediante un PACI para diversificar las acciones de capital mientras adquieren la capacidad de obtener un

capital viable.

Por otra parte, cientos de miles de negocios pequeños y medianos necesitarán financiamiento de capital de bajo costo y eficiente para el cual otros instrumentos de democratización de la propiedad no son adecuados. El PACI, cuya elegibilidad para la adquisición de acciones debe ser determinada por el gobierno (probablemente el federal), al amparo de leyes como la de igual protección para todos, ser uno de los instrumentos más poderosos para hacer funcionar la lógica de la economía del libre mercado para democratizar la economía y mantener su crecimiento y prosperidad.

El financiamiento mediante el PACI permitiría a las empresas medianas y pequeñas comercializar sus títulos en el ámbito nacional o regional, como quisieran. Los individuos que entren en categorías de elegibilidad, según la legislación y los reglamentos, para recibir préstamos para inversión en un portafolio diversificado de acciones de empresas que deseen vender sus valores a individuos financiados por un PACI serían elegibles para ese tipo de préstamos a través de sus bancos. Los bancos fideicomisarios y los representantes de la banca de inversión del consorcio vendedor podrían, mediante prospectos de valores, describir las acciones que en el momento cubrieran los requisitos para ser financiados mediante un PACI. También asesorarían a los solicitantes de ese tipo de financiamiento sobre diversificación, rendimientos relativos, riesgos y proyección. Supuestamente, la venta de prospectos sería mucho más sencilla que la exigida en el momento por la Comisión de Valores. Después de todo, estas acciones ya habrían sido verificadas dos veces. Las agencias reglamentadoras ya las habrían considerado adecuadas para la obtención de préstamos de capital de inversión asegurados comercialmente para compradores con portafolios individuales, y habrían cubierto los requisitos de la Reserva Federal para descuentos de los préstamos de financiamiento.

La Figura 9-1 representa uno de los PACI más sencillos.

El PACI proporcionaría un crédito social para que los individuos que satisfagan los criterios establecidos por el gobierno puedan adquirir capital. El requisito indispensable sería no poseer una

ENTRA FIGURA 9-1, P. 87 DEL ORIGINAL

propiedad de capital viable. Entre otras cosas, se tomaría en consideración el mérito personal (una especie de Premio Nóbel estadounidense), las necesidades individuales, la residencia en una zona deprimida, o simplemente que cualquiera de los otros métodos de financiamiento descritos en esta obra sea insuficiente para el prestatario, o que no esté a su alcance. La "capacidad adecuada para obtener ingresos" debería ser definida, desde el punto de vista legislativo, como la proporción mínima de ingresos que deberían obtener las familias según sus dimensiones y su composición. Como mencionamos antes, ser una tarea enorme transformar una economía en la que el 95 por ciento de la población carece de capital en una economía

capitalista democratizada en la cual todos los consumidores sean autónomos desde el punto de vista de la economía. Incluso si las tasas de crecimiento económico son del 20 por ciento o más al año --fácilmente alcanzables para una economía capitalista democrática, mientras la pobreza está controlada-- no todos los consumidores pueden ser transformados de pobres a autosuficientes económicamente de la noche a la mañana, de la misma manera que no todos pueden pasar al mismo tiempo por una puerta, por ancha que sea.¹ El Congreso debe establecer prioridades.

La estructura del PACI debería ser muy semejante a la del PAAE. Una alternativa podría ser el uso de fideicomisos de empleados, más que individuales. En cualquier caso, la inversión financiada de cualquier individuo elegible podría consistir en un portafolio mixto de valores de empresas que busquen el financiamiento de su expansión mediante ofrecimientos públicos a fideicomisos de empleados del tipo de los PACI y sean elegibles para ello. Una función clave del banquero de inversión o comercializador en el financiamiento democrático sería ayudar a empresas específicas a satisfacer los requisitos para que sus préstamos sean elegibles para un crédito de inversión asegurado comercialmente y para el descuento de la Reserva Federal, de manera que se sincronice ese financiamiento con la utilización de un PAAE u otros métodos bifactoriales de financiamiento y reunir a grupos de vendedores para comercializar las acciones de las empresas clientes a prestatarios de PACI en diferentes mercados.

El plan de adquisición de capital comercial (PACC)

Lo que hemos dicho de los objetivos del financiamiento mediante un PACI es aplicable al financiamiento con el PACC.

El mayor depositario de la riqueza de capital en los Estados Unidos y en otras economías industrializadas son los edificios de oficinas y los comerciales. Ese tipo de construcciones representan el tipo de riqueza preferido de los acumuladores de capital. Obviamente, el conjunto de instrumentos de democratización sería deficiente si no incluyera uno que permitiera a los consumidores con poco poder financiero --muchos de los cuales viven en casas unifamiliares habitadas por el propietario-- adquirir intereses en edificios comerciales productores de ingresos. Este tipo de financiamiento bifactorial también puede utilizarse para diversificar los portafolios de capital de los consumidores cuando se desee.

Mientras el gobierno, los negocios y los políticos profesionales pasen por alto la economía bifactorial y la necesidad social de democratizar el poder económico, la increíble concentración de la propiedad de bienes raíces comerciales seguir arrojando su siniestra sombra sobre la economía. La colateralización del capital propio seguir siendo el método dominante para financiar los bienes raíces de tipo comercial y la adquisición de edificaciones, lo cual

virtualmente asegura que mientras más valiosas sean las posesiones de capital, más rápidamente se expandirán, y menos relaciones habrá entre el ingreso que el propietario puede gastar, y gastará, para propósitos de consumo y el poder adquisitivo de su capital propio.

En ninguna parte es más activo y efectivo el poder del capital mórbido que en los grupos de cabilderos de propietarios de bienes raíces. Estos han dado lugar, y la mantienen, a una legislación que radicalmente disminuye --de hecho con frecuencia los elimina totalmente-- los impuestos sobre los ingresos derivados de los bienes raíces, edificios y construcciones. Los legisladores aprobaron de buena fe la mayoría de estas leyes, pues pensaron que fomentaría los empleos no capitalistas y promoverían el empleo total según la política económica nacional. Pero política, legisladores y leyes no han visto el derecho constitucional de los ciudadanos norteamericanos adultos a ser económicamente autónomos y seguir siéndolo después de la jubilación. Nuestros legisladores tampoco ven el gran número de trabajadores capitalistas a que daría lugar si se exigiera que la posesión de capital fuera financiada mediante técnicas bifactoriales.

Es importante recordar que independientemente de la forma de adquisición del financiamiento, el número de trabajadores no capitalistas en cualquier etapa de desarrollo industrial necesario para construir cualquier tipo de edificación sería el mismo. La diferencia con el financiamiento bifactorial radica en el número de trabajadores capitalistas --trabajadores capitalistas permanentes-- que generaría, y que permanecerían indefinidamente al terminar la construcción, y en el enorme número de trabajadores no capitalistas que necesitaría una industria de la construcción verdaderamente floreciente, tomando en cuenta que esta industria es el mayor empleador potencial del país.

No hay área de la economía que con más urgencia necesite una reforma democrática que el financiamiento de los bienes raíces comerciales y de la construcción. En ninguna otra parte de la economía es más agresiva la morbidez del capital o más poderosa la perversión unifactorial de la actividad económica. Los cabilderos, los legisladores y la prensa por igual proclaman que la depresión acelerada de los descuentos, los créditos de inversión, los intercambios libres de impuestos, los gravámenes diferidos y la reducción de los impuestos a los beneficios del capital son maneras de promover el empleo y el crecimiento económico y contrarrestar la depresión. Todos estos grupos pasan por alto el hecho de que gran parte del "crecimiento económico" que estas leyes fomentan es realmente el crecimiento de la adquisición de capital mórbido y un crecimiento concomitante de la esterilización del poder de adquisición de ingresos de capital de los propietarios de capital mórbido.

El Plan de financiamiento mediante la adquisición de capital comercial es un poderoso antídoto contra la morbidez del capital en los bienes raíces y la construcción de tipo comercial. Aplicado

vigorosamente, haría mucho por la democratización de la concentración masiva característica de este sector de la economía. Si bien los PACC tienen muchas características en común con conceptos similares como el PAGA, el PACR y el PACP, los empleados accionistas no necesariamente se eligen sobre la base de su residencia (local o estatal), su empleo o adquisición de instalaciones u otros productos o servicios. Los criterios de elegibilidad deben ser determinados desde el principio por el gobierno federal y/o el estatal, y los empresarios deben hacer su propia selección de acuerdo con estos principios, cuando menos hasta que la adquisición de propiedades de capital viables se haya universalizado. Una vez que se logre ese objetivo, cada empresa financiada con un PACC será libre de elegir a sus propios elementos de acuerdo con esas pautas, mientras se respeten los principios del capitalismo democrático.

Para que la administración sea más fácil, el fideicomiso de empleados idóneo para un PPAC sería un empresa que no sólo transfiriera todos sus ingresos a los accionistas en forma de dividendos, sino que también prorrateara entre ellos depreciaciones, créditos fiscales y otros descuentos de recuperación de costos del capital.

En la Figura 9-2 se observa el diseño general de un plan de financiamiento tipo PACC.

A menos que el tipo de financiamiento del PACC se convierta automáticamente en un financiamiento permanente al finalizar la construcción, éste debe ir de acuerdo con el patrón democratizado del financiamiento provisional.

El PACC puede y debe ser utilizado para democratizar la adquisición de cientos de miles de construcciones existentes que hoy en

ENTRA FIG. 9-2, P. 91 DEL ORIGINAL

día inyectan ingresos a poseedores de capital mórbido, y frustran la interdependencia del consumo y la producción en una economía de libre mercado. La venta de propiedades mórbidas para democratizarlas debe ser fomentada por leyes que graven fuertemente los ingresos mórbidos, y quizá por otro tipo de leyes de morbidez que vayan de acuerdo con la protección constitucional de la propiedad privada.

Plan de adquisición de capital público (PACP)

La idea de que la libertad del hombre exige la clara separación del poder político y el económico en las instituciones privadas es inherente al concepto de capitalismo democrático. Como subrayamos antes, el poder económico se representa mediante la propiedad privada del poder de trabajo de los individuos y la propiedad privada e individual del capital por esos mismos individuos. Como el trabajo es un factor cada vez menos importante dentro de la producción, cuando menos comparado con el resultado combinado de capital y trabajo, y el capital un factor en expansión, la democracia económica sólo puede alcanzarse incrementando el número de individuos que participan en la

producción y obtienen ingresos mediante la adquisición de capital.

La privatización del sector público ofrece innumerables oportunidades de alcanzar ese objetivo, y al hacerlo, dan lugar a una democracia económica que fortifica la democracia política.

Las instalaciones de capital que utiliza y hace funcionar el poder público incluyen calles, aceras, canales, prisiones, edificios utilizados por el poder judicial, el legislativo y la administración, escuelas, aeropuertos, edificios de oficinas, sistemas de tránsito, instalaciones portuarias, etc., cualquier cosa que mediante métodos presentes o pasados de financiamiento haga que el gobierno incurra en deudas o que adquiera propiedades de capital.

El vehículo legal para el financiamiento mediante PACP deben ser empresas privadas que transfieran sus ingresos netos a los accionistas después de descontar los costos de recuperación del capital y hacer los descuentos adecuados para mantener y actualizar los activos. Si bien debe ser una agencia gubernamental adecuada --normalmente el Congreso-- la que decida quiénes son elegibles para adquirir acciones en los PACP, el sentido común sugiere que los individuos que residen en el área geográfica en que se encuentran los principales activos de cada PACP y los empleados de la o las agencias públicas que utilizan o administran esas instalaciones deben tener prioridad para adquisiciones futuras. Por otra parte, si los empleados de las entidades gubernamentales cuyas necesidades de capital son financiadas por un PACP fueran incluidos como accionistas financiados, con el fin de darles un empleo de por vida, se ahorrarían enormes sumas en los costos de las pensiones de los empleados públicos.

En la Figura 9-3 sugerimos la estructura de financiamiento mediante PACP.

Si en vez de asegurar el capital de inversión con las empresas públicas implicadas se obtiene un aseguramiento comercial --de compañías de seguros en forma de cartas bancarias de crédito o en cualquier otra forma-- entonces será factible monetizar (sin riesgos) la transacción mediante descuentos de la Reserva Federal. En ese caso, las mejoras públicas no serían limitadas directamente por el costo o la disponibilidad caprichosa de préstamos para financiamiento de prestamistas privados o públicos. Los intereses y los costos fiscales que implica la renta y uso de las instalaciones por las unidades gubernamentales pertinentes serían bajos. La gran flexibilidad de las técnicas de financiamiento del capitalismo democratizado también debe garantizar que la adquisición de capital por el gobierno, o cualquiera de sus agencias, disminuya y acabe por desaparecer.

Este método debe ser extremadamente útil para ayudar a los gobiernos que poseen gran cantidad de capital público a privatizar sus activos, liquidar sus deudas, alentar a los pobres, y, en el momento adecuado, reducir grandemente los impuestos recaudados para sostener los pagos de asistencia social y transferencia, por no hablar de la

creación de una autonomía económica democratizada.

Los contribuyentes pueden tener el control público local de los gastos mediante votaciones sobre el arrendamiento de instrumentos de capital específicos, así como sobre la idoneidad, diseño, tasa de renta, etc. para las mejoras de capital en cuestión. Como el financiamiento mediante PACP es en esencia un PACG (adecuado para el financiamiento democratizado de construcciones comerciales privadas como edificios de departamentos, edificios de oficinas, fábricas y bodegas, y similares), en el que el inquilino es una entidad pública, o varias, la elección entre construcciones de propiedad privada o financiadas por PACP o PACG girar en torno a una conformidad generalizada con los métodos de implementación bifactorial, la cercanía de los accionistas a las construcciones o terrenos y otras consideraciones de política gubernamental.

Los financiamientos mediante PACP o PACG para instrumentos de capital utilizados por el gobierno puede combinarse con un financiamiento PPAE para empleados públicos --presumiblemente aquellos cuyos empleadores están implicados en la administración o uso de dicho

ENTRA FIGURA 9-3, P. 94 DEL ORIGINAL

capital. Las empresas propietarias de instalaciones PACP o PACC contratarían a los empleados y los "arrendarían" (probablemente al costo) a la entidad pública que arrienda y opera las instalaciones. La creciente propiedad de capital adquirida por esos empleados seguiría siendo, pues, una propiedad de capital productora de ingresos diseñada para sustituir las costosas e inadecuadas pensiones públicas que en la actualidad son una causa importante de los altos impuestos, y serían un paso importante para el empleo de por vida de aquellos. El financiamiento por PACP podría ser adecuado para los proyectos de capital del gobierno federal, y también podría reemplazar a las pensiones públicas federales.

El financiamiento del PACP tiene que asegurarse --y ésta sería una de las garantías del consejo hipotecario al dar su opinión sobre cada financiamiento-- con una base fiscal y leyes fiscales adecuadas para garantizar el pago de las rentas por las entidades públicas que las ocupan o utilizan. Los pagos de amortización, principal e intereses de la deuda del PACP, al igual que los pagos de amortización del financiamiento mediante un PPAE-- deben ser deducibles de todas las formas de impuestos sobre la renta de las empresas.

Comentario sobre reurbanización y mejoras especiales

La reurbanización bajo las leyes federales y estatales promulgadas para llevar a cabo una política de empleo pleno ha sido desastrosa. Ha arruinado barrios y ha hecho descender el nivel de vida de las personas desplazadas. En millones de casos ha dejado sin hogar a los pobres. Ha hecho más ricos a los ricos y los pobres siguen careciendo de capital.

Construcciones estructuralmente sanas han sido demolidas y

reemplazadas por edificios de mala calidad, frágiles, poco funcionales, cuya única justificación son los empleos temporales generados durante su construcción (y quizá más tarde para su demolición). Algunos de los pobres desplazados han recibido alojamientos subsidiados, pero como no han sido dotados de un poder generador de ingresos, viven humillados y frustrados socialmente, y gran parte de esa frustración se expresa mediante delitos.

Las zonas de Harlem y Bedford-Stuyvesant en Nueva York son solamente dos de los graves síntomas de un desarrollo urbano enfermo que ha provocado la destrucción y el abandono de miles de kilómetros cuadrados de edificios residenciales y comerciales que hubieran podido ser restaurados por propietarios con ingresos decentes, y cuyo reemplazo costaría trillones de dólares y llevaría décadas. Con frecuencia, estas desoladas zonas gozan de situaciones geográficas ideales. Podrían haber sido preservadas, y hubieran conservado su valor y encanto si quienes viven y trabajan en las cercanías hubieran tenido un empleo de trabajadores de capital. En muchos de estos casos, los instrumentos bifactoriales de financiamiento pueden dar lugar a la recuperación y creación de ingresos producidos por un capital para quienes se convierten en propietarios.

Los "distritos de urbanización especial" que una vez florecieron, con frecuencia en relación con leyes de zonificación y reglamentos de construcción cuidadosamente redactados y hábilmente planeados, también fracasaron. En un principio fueron sorprendentemente efectivos para que los residentes con posibilidades de ciertos barrios y regiones embellecieran su entorno. Pero conforme la brecha entre ricos y pobres se hizo más nefasta después de los años 30, por necesidad, estas leyes e instituciones llegaron a utilizarse para gravar a los ricos y poder mejorar un poco el entorno de los pobres. Ahí acabó su utilidad y aceptabilidad para los contribuyentes.

La planeación y mejoramiento especial de regiones y barrios costeadas por los "beneficiados" tiene bases sólidas. Apoyada con instrumentos de financiamiento de capital democrático, puede hacer por los barrios pobres ahora lo que los distritos de urbanización especial hicieron por los ricos, al mismo tiempo que enriquece a los pobres sin gravar a los contribuyentes prósperos; en otras palabras, sin redistribución. Las técnicas democráticas de financiamiento de capital son muy importantes para los interesados en el medio ambiente, las comisiones planificadoras, los funcionarios municipales y otros interesados en revertir las fuerzas que hacen inhabitables nuestras comunidades. Desafortunadamente, el análisis de sus implicaciones está fuera del alcance de esta obra.

Variaciones y combinaciones de las técnicas de financiamiento

La mayoría de los PPAE han sido utilizados de manera independiente, es decir, sin combinarlos con otros métodos de financiamiento

capitalista democratizado. No obstante, es poco probable que un PAAC, diseñado en primera instancia para financiar instalaciones públicas y dar lugar a la propiedad de los consumidores, se utilice independiente de un PPAE. Los empleados se resentirían si una instalación pública, o cualquier otra empresa, diera propiedad a los consumidores y a ellos no.

Un PACP o un PPAC sincronizado con un PPAE podría ser utilizado para transferir empresas del sector público al privado que propiamente le pertenecen a éste. Podríamos citar como ejemplo, en los Estados Unidos, el correo, la Tennessee Valley Authority, las empresas de producción de combustibles atómicos y, en general, las empresas propiedad del gobierno que producen riqueza. De hecho, todos los métodos de financiamiento que utilizan la teoría del capital pueden combinarse para fomentar los objetivos del capitalismo democrático.

Reglamentos gubernamentales

Sería prematuro atacar el problema de la calificación reglamentadora de los valores sociales de las empresas que se utilizarían en los métodos de financiamiento capitalista que tienen autorización legislativa federal y estatal. No obstante, no hay razón para anticipar que los problemas que surgieran serían irresolubles. Las principales fuerzas reglamentadoras gubernamentales de una economía capitalista democratizada se dirigirían hacia

1. Establecer y mantener la integridad de la propiedad.
2. Promulgar e imponer leyes para la implementación del principio de participación.
3. Promulgar e imponer leyes para la implementación del principio de limitación, para garantizar en primera instancia que, en la medida de lo posible, se incremente el poder de adquisición generado por el capital donde se necesita, y que no se incremente en los casos en que se transforma en mórbido.

Las acciones representan gran parte del poder de adquisición basado en el capital, aunque esté mal distribuido. Se incluyen no sólo los ahorros de los ricos, sino los "ahorritos" de la mayoría subcapitalizada colocados en fondos de pensión, fideicomisos de beneficios compartidos y otros intermediarios financieros que tienden a mantener pobres a los pobres. ¿Por qué hemos permitido que el poder de adquisición de la economía sea utilizado como intereses en un monstruoso juego de azar de suma cero operado por la industria accionaría en nombre de la "inversión"? No hay una respuesta racional para esta pregunta. Una economía democratizada de libre mercado simplemente eliminaría este destructivo juego.

Sobre todo, una política económica democrática minimizaría las barreras reguladoras que obstaculizan innecesariamente las transformaciones económicas necesarias para una sociedad capitalista

totalmente democratizada.

NOTA

1. A través de la historia, la tasa de crecimiento de la economía de 4 a 5 por ciento se obtuvo mediante métodos unifactoriales de financiamiento que incrementan de manera directa el poder de adquisición basado en el capital sólo de la minoría capitalizada y que depende de la redistribución para incrementar el poder de adquisición de la mayoría subcapitalizada. No es irracional esperar que los métodos de financiamiento de capital que utilizan el principio del financiamiento simultáneo acelerarían la tasa de crecimiento al 20 por ciento.

Figura 9-1. El Plan de adquisición de capital individual (PACI)

1. EMPRESAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS QUE BUSCAN FINANCIAMIENTO EFICIENTE Y DE BAJO COSTO
2. Garantía de que todas las empresas pagarán los plazos del principal y los intereses del préstamo
3. Emisión de acciones
4. Pago de dividendos
5. Efectivo
6. FIDEICOMISO DE EMPLEADOS NACIONAL O ESTATAL
7. INDIVIDUOS COMPRADORES DE ACCIONES ELEGIBLES DE MANERA GENERAL DETERMINADOS MEDIANTE REGLAMENTOS FEDERALES O ESTATALES
8. Pagarés
9. Pagos periódicos
10. Convenio del préstamo
11. CONSORCIO DE PRESTAMISTAS
12. Descuento de cada préstamo para financiamiento
13. Efectivo
14. Pagos periódicos
15. BANCO DE LA RESERVA FEDERAL
16. Primas
17. Seguros
18. SUScriptor DE UN SEGURO COMERCIAL PARA UN CRÉDITO DE INVERSIÓN
19. Reaseguro
20. Cesión de una porción de los riesgos y las primas
21. EMPRESA DE REASEGURO DE LA DIFUSIÓN DEL CAPITAL (ERDC)

Figura 9-2. El Plan de adquisición de capital comercial (PACC)

1. PRESTAMISTAS
2. Garantía de los pagos para amortizar la adquisición y el pagar, del

- capital de inversión
- 3. PACC ALPHA, S.A.
- 4. Adquisición de edificios comerciales de vendedores o constructores
- 5. Efectivo
- 6. Primas
- 7. Seguro
- 8. SUSCRIPTOR DEL SEGURO DEL CRÉDITO PARA EL CAPITAL COMERCIAL
- 9. Reaseguro
- 10. Cesión de una porción de los riesgos y las primas
- 11. EMPRESA DE REASEGURO DE LA DIFUSIÓN DEL CAPITAL (ERDC)
- 12. Préstamo para los costos de la construcción y el capital de trabajo
- 13. Pagos periódicos
- 14. Pagaré de los plazos asegurados por una hipoteca sobre la propiedad financiada
- 15. Efectivo
- 16. Descuento del pagar, PACC
- 17. Pagos periódicos
- 18. Inversión de las utilidades del préstamo para compra de acciones
- 19. Pago periódico de dividendos
- 20. Emisión de acciones adquiridas
- 21. FIDEICOMISO DE EMPLEADOS DE ALPHA PACC
- 22. INDIVIDUOS ELEGIBLES COMO ACCIONISTAS
- 23. BANCO DE LA RESERVA FEDERAL

Figura 9-3. El Plan de adquisición de capital público (PACP)

- 1. SUSCRIPTOR DEL SEGURO DEL CRÉDITO PARA EL CAPITAL COMERCIAL
- 2. Prima
- 3. Seguro
- 4. PRESTAMISTAS COMERCIALES
- 5. Hipoteca abierta con pagaré maestro y presentación de pagarés que cubren cada financiamiento
- 5bis. Garantía de cada pagar, para la construcción
- 6. Pagos de amortización
- 7. EMPRESA DE CAPITAL PUBLICO, ADQUISICIÓN, PROPIEDAD Y ARRENDAMIENTO (EMPRESA DE LAS INSTALACIONES)
- 8. Arrendamiento maestro con exhibición detallada de cada propiedad
- 9. Pago de las rentas del arrendamiento periódico
- 10. EMPRESA PROPIEDAD DEL ESTADO, DE LA CIUDAD O DEL MUNICIPIO
- 11. Reaseguro
- 12. Cesión de una porción de los riesgos y la prima
- 13. Descuento de cada pag

Capítulo 10

EL PACR

Pero conforme crece nuestra población, conforme el movimiento mundial del campo a la ciudad abarca a todos los pueblos, conforme los problemas de vivienda y delincuencia juvenil se incrementan a nuestro alrededor, tenemos o no el derecho a preguntar: ¿lo que estamos viendo no es en esencia la primera consecuencia de la desterritorialización del hombre? Y si el hombre es un animal territorial, en nuestro intento por restaurar su dignidad y responsabilidad de ser humano, ¿no debemos buscar primero la manera de restaurar su dignidad y responsabilidad de propietario?

Robert Ardrey, 1966

El tipo más importante de capital productivo que la mayoría de los consumidores tradicionalmente adquieren, o tratan de adquirir, es una casa. El hogar es una estructura de capital, una "máquina habitable", como lo llamaba Le Corbusier. Produce bienestar comercializable. Si el consumidor no es el propietario, tendrá que rentar el equivalente a un precio determinado por las fuerzas del mercado.¹

Por otra parte, una casa bien construida, que se distingue por la calidad de sus materiales, acabados, construcción y estilo puede producir riqueza (espacio habitable y uso placentero), no sólo mientras viva uno de los consumidores, sino durante generaciones.

El financiamiento convencional para habitación adolece de los mismos defectos que las otras formas financieras basadas en el ahorro. Es innecesariamente costoso para los ricos y económicamente arruinante, si no es que totalmente inútil, para los pobres. Obstaculiza permanentemente a la industria de la construcción de casas al vincularla con recursos financieros y usuarios finales inadecuados que deben recurrir a préstamos bancarios, empresas de ahorros y préstamos, compañías de seguros, cajas de ahorros, prestamistas privados, compañías de financiamiento de bienes raíces, bancos hipotecarios, y similares, a un sistema de financiamiento que normalmente impone al préstamo intereses de tres a cinco veces el valor del precio de compra de la casa.

El financiamiento mediante un Plan de adquisición de capital residencial (PACR) reconocería que una casa es un instrumento de capital; es de hecho, para los consumidores de una democracia económica, un instrumento vital de capital. Ampliaría la lógica del PPAE a todas las familias. Haría que todos los compradores de casas tuvieran acceso a un crédito de capital asegurado comercialmente.

No es un secreto que el sueño de ser propietario de una casa en

los Estados Unidos se ha convertido en el sueño imposible de la mayoría de las familias y de los individuos que todavía no son propietarios de un hogar. Y las pocas casas construidas como respuesta a la demanda efectiva limitada a que da lugar el crédito hipotecario han disminuido su calidad. La inflación, causada principalmente por la exigencia progresiva de más paga por el mismo trabajo, o por menos, y las tasas de interés diseñadas principalmente para proteger de aquélla a los prestamistas y a los propietarios de capital mórbido, obliga a los constructores a reducir las dimensiones, la calidad y las comodidades para reducir los costos. Pero este fenómeno se presenta en un momento en que la capacidad técnica (diferente de la financiera) para la construcción de casas está en su mejor momento. No hay escasez de las cosas físicas necesarias para construir --no escasean los recursos, la mano de obra, la habilidad o el talento-- y es obvio que existe la necesidad física de viviendas, o de mejores viviendas. De hecho, hay un excedente de capacidad para construir y de la necesidad de construcciones. Podríamos ampliar la capacidad física actual de la economía para construir más y más casas y departamentos si sólo los que desean y necesitan un hogar tuvieran dinero para adquirirlo.

El PACR permitiría que quien va a comprar una casa tuviera acceso a préstamos baratos, pues ahorraría el costo de los intereses y los honorarios del financiamiento sobre el plazo del préstamo que ahora son de tres a cinco veces el precio de compra de la casa. Permitiría que el comprador dedujera la depreciación de sus impuestos sobre la renta, y, mediante otras técnicas de financiamiento democrático del capital, desgravaría los ingresos utilizados para la compra de la casa (es decir, el ingreso sería igual al precio de compra de la misma), de los impuestos personales sobre la renta, mientras el comprador no violara el principio de limitación. La Figura 10-1 ilustra el financiamiento mediante un PACR.

Comparación entre el financiamiento convencional y el PACR para la adquisición de una casa

Para ilustrar el ahorro en los costos de adquisición de un hogar mediante un financiamiento PACR comparado con los costos actuales de un financiamiento convencional, usaremos el ejemplo de una casa de \$150,000 dólares.

ENTRA FIGURA 10-1, P. 101 DEL ORIGINAL

Supongamos que en cada caso la compra se hace sólo con fondos prestados y que los intereses del préstamo convencional son del 14 por ciento anual, 2 sin enganche y a un plazo de 30 años amortizables en pagos mensuales iguales que cubren tanto el principal como los intereses. Los compradores son un matrimonio cuyos ingresos personales efectivos están en la categoría fiscal del 50 por ciento, incluyendo impuestos federales, estatales y personales de seguridad social.

Supongamos también que la compra financiada con el PACR se hará en los mismos términos, excepto por cargo de servicios bancarios y aseguramiento del 4 por ciento anual, posible merced a un crédito para compra de casa comercialmente asegurado y reasegurado por una ERDC.

Casa de \$150,000 financiada de manera convencional

Monto del préstamo (monto total del precio de compra).....	\$150,000
Total de intereses pagados en 30 años al 14% simple.....	489,831
Costo de la casa para los compradores.....	639,831

Casa de 150,000 financiada por un PACR

Monto del préstamo (monto total del precio de compra).....	\$150,000
Total de los servicios bancarios y cuotas de seguros en 30 años	100,226
Ahorro total en los intereses (489,831-100,226).....	389,605
Exención de impuestos en los ingresos utilizados para comprar (sólo la mitad del principal del precio original de compra).	75,000
Ahorro total mediante el financiamiento PACR (suma de los dos últimos renglones).....	\$464,605

El financiamiento mediante un PACR de la casa de \$150,000 daría lugar a un ahorro de \$464,605 --más del triple del costo original-- de la misma.

No obstante, para los compradores, más importante que los ahorros comparativos del financiamiento PACR, es el cálculo real del costo neto. Este sería la suma del principal y los intereses devengados ($\$150,000 + 100,226 = \$250,226$) menos el ahorro en el impuesto sobre la renta (50 por ciento del precio de compra, es decir, \$75,000), para un total de \$175,226.

Así pues, el costo neto efectivo para los compradores de una casa de \$150,000, después de la reducción en sus impuestos personales sobre la renta es apenas ¡de \$25,226 más que el precio original de compra de la misma!

Estos cálculos establecen conservadoramente el ahorro para los compradores de una casa que utilizan un financiamiento PACR en lugar del convencional y el costo neto efectivo después de pagar los impuestos personales. Con el financiamiento PACR, el plazo de la hipoteca sería quizá de diez años menos, lo cual da como resultado otro ahorro de más de la mitad del costo de los intereses. Así pues, el costo efectivo de la casa pagada con un financiamiento de este tipo realmente sería de unos cuantos dólares menos que el precio real de compra de la misma.

Además, utilizando los adecuados principios fiscales a la propiedad establecidos por una economía de capitalismo democrático, la casa no causaría impuestos, o cuando menos hasta la porción del valor no pagado del precio de compra, durante el plazo de compra. Desde el

punto de vista tanto del individuo como del gobierno es contraproducente para este último llevar a cabo prácticas que desaceleran el ritmo en que los ciudadanos se hacen autosuficientes desde el punto de vista de la economía.

La ventaja más importante del financiamiento mediante PACR respecto de los financiamientos convencionales para los compradores de capital, no es mayor que en un PPAE o cualquier otra técnica de financiamiento capitalista democrático en que es posible disponer de un crédito de inversión asegurado comercialmente; pero es más fácil entender las ventajas porque la compra de una casa es una transacción relativamente sencilla y conocida.

La adquisición de una casa es el objetivo de quienes no la tienen. Obviamente, el financiamiento con PACR lo haría realidad tan pronto como se construyera el número de casas necesarias.

NOTAS

1. Si bien con recelo, en escritos y conferencias anteriores, nos habíamos guiado por interpretaciones de leyes fiscales federales y estatales que clasifican a los hogares personales como bienes de consumo, más que como bienes de capital. Pero nuestra aceptación de la sabiduría convencional resultó equivocada. Obviamente, el hogar familiar es un bien de capital cuyo valor comercializable es consumido únicamente por los propietarios. En una economía de mercado democratizada, en la que una casa debe considerarse como un activo fijo para el financiamiento de la compra inicial, para efectos de la depreciación, y para cualquier otro; y si el ingreso personal igual al monto utilizado para la compra estuviera libre del impuesto sobre la renta, como en el financiamiento mediante PPAE, la casa se pagaría por sí misma con asombrosa rapidez. La innovación de este tipo de financiamiento exigiría que se orientara a los consumidores que no son propietarios de su hogar sobre la importancia económica, psicológica y política de ser propietario.

2. Al momento de escribir esto, las tasas hipotecarias son de alrededor del 11 por ciento. En los últimos años estuvieron por encima del 20 por ciento. A menos que corrijamos nuestros errores, la política económica nacional unifactorial de tratar de hacer que el trabajo no capitalista sea suficiente para que los consumidores puedan adquirir bienes y servicios producidos en parte por la mano de obra y en gran medida por el capital, la economía se verá forzada a incrementar su dependencia de la inflación y de otros métodos de redistribución para poder funcionar.

Figura 10-1. El Plan de adquisición de capital residencial (PACR)

1. BANCO DE LA RESERVA FEDERAL
2. Efectivo

3. Descuento del pagar, de compra
4. Pagos periódicos
5. BANCO O EMPRESA DE AHORROS Y PRESTAMOS
6. Primas
7. Seguro
8. SUScriptor DE UN SEGURO COMERCIAL PARA EL CRÉDITO DE INVERSIÓN
9. Préstamo para la casa
10. Pagos periódicos
11. Hipoteca y pagar, por el precio
12. Reaseguro
13. Cesión de una porción de los riesgos y la prima
14. VENEDORES O CONSTRUCTORES DE CASAS
15. Efectivo
16. Transferencia del título
17. CONSUMIDOR
18. EMPRESA DE REASEGURO DE LA DIFUSIÓN DEL CAPITAL (ERCD)

aré de construcción o adquisición

- 13bis. Efectivo
14. Pagos periódicos
15. Préstamo que cubre todos los incrementos de la construcción
16. Venta de acciones
17. Pago total de los dividendos deducibles de impuestos
18. Efectivo
19. EMPRESA DE REASEGURO DE LA DIFUSIÓN DEL CAPITAL (ERDC)
20. BANCO DE LA RESERVA FEDERAL
21. FIDEICOMISO DE EMPLEADOS DEL PACP
22. Pago de dividendos
23. INDIVIDUOS ELEGIBLES COMO ACCIONISTAS

Capítulo 11

La lógica financiera perdida: El crédito de inversión comercialmente asegurado

El objetivo legítimo del gobierno es hacer por una comunidad lo que sea necesario hacer por ella y que no es posible hacer, o no es posible hacerlo tan bien de manera individual.

Abraham Lincoln, 1854

Hemos aprendido que la adquisición exitosa de capital, ya sean bienes de capital existentes o nuevos, tiende a la amortización de los costos de adquisición a partir de los ingresos netos del capital recién adquirido. Por otra parte, el riesgo de que éstos no sean suficientes para pagar el principal y los intereses del costo de adquisición en el plazo convenido, es, como en otros riesgos comerciales, cubierto normalmente por un seguro, el de riesgos de factibilidad. Por último, el tipo más extendido de seguro de riesgos de factibilidad es un auto asegurado, es decir, un seguro en el que el prestatario o el empresario tiene que asumir el riesgo. Por ejemplo, una compañía o un empresario que adquiere un activo que cuesta \$1 millón, podrá financiar \$650,000 del costo. El adquirente debe proporcionar un financiamiento líquido de \$350,000 para cubrir el riesgo de factibilidad y cubrir el costo restante. Esta práctica limita el acceso al crédito de inversión a una pequeña minoría que ya está capitalizada.

Una vez que la política económica nacional se libre de su error unifactorial y los negocios se lleven a cabo según una nueva política bifactorial, la mayor parte del financiamiento para la adquisición de capital se hará mediante créditos de inversión comercialmente asegurados.¹ Estos permitirán que la economía de los Estados Unidos recupere su democracia económica de manera casi imperceptible y de conformidad con la protección constitucional a la propiedad privada, la protección igual de las leyes y el derecho a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad económica de todos los estadounidenses. La plutocracia económica dará calladamente lugar a la democracia económica. Los Estados Unidos serán la primera sociedad industrial que lleve a cabo esta transformación.

La Figura 11-1 ilustra lo que esto implicaría. Nótese que no es necesario crear nuevas instituciones, ² sólo se requieren cambios inteligentes en la manera de utilizar las que ya conocemos.

Los párrafos numerados que vienen a continuación corresponden a los números de la Figura 11-1.

1. Las empresas propietarias de bienes de capital que emplean a trabajadores de capital y trabajadores de mano de obra, funcionarán, respecto de sus negocios, administración y otras relaciones institucionales, tal como si fueran financiadas de manera convencional, excepto por los cambios implícitos en el nuevo enfoque de financiamiento. Tendrán acceso a dólares antes de impuestos para objetivos de capital, aprovecharán el financiamiento simultáneo, e incrementarán el poder de compra del ingreso como trabajador capitalistas de sus accionistas empleados y no empleados (para financiamientos mediante PPAC, PPCC, PPCI y PACP) al expandir su propia fuerza de producción).

2. El fideicomiso de empleados, como en el de empleados del PPAE más ampliamente utilizado, sería un fideicomiso de derecho común en el que todos los empleados que adquieren acciones son beneficiarios. Sería una entidad exenta de impuestos que pondría a disposición de todos los empleados o adquirientes de acciones financiados un crédito de inversión para adquirir las acciones de la empresa sin responsabilidad personal y sin deducciones de sus ahorros o salarios. El fideicomiso de empleados, en caso del PPAE, inmediatamente asignaría las acciones, conforme fueran pagadas, a cada empleado en proporción a su compensación relativa por el patrón. En el caso de los fideicomisos de empleados de financiamientos diferentes de los PPAE, los dividendos (pagando totalmente los ingresos netos por acción) serían asignados al principal y los intereses del precio de compra conforme se vayan pagando.

3. El banco comercial u otro prestamista financiero sería la fuente inmediata de los fondos, pero no la principal. Es más importante que administre el pago del crédito una vez que el préstamo ha sido concedido. Según el financiamiento con crédito de inversión asegurado comercialmente, esta función administrativa y de entrega de los préstamos continuaría tal como era cuando el financiamiento del capital se basaba en los ahorros, pero cambiar la fuente de monetización del

ENTRA FIGURA 11-1, P. 107 DEL ORIGINAL

banco. Los beneficios del banco serán los mismos que con financiamiento tradicional. En otras palabras, los honorarios por sus servicios que serían competitivamente limitados, serían los mismos que su dispersión verdadera (tasa de interés menos tasa de inflación) que con financiamientos basados en los ahorros. Indiscutiblemente, esto aseguraría que los costos de financiamiento estuvieran por abajo de las tasas de interés de las últimas décadas.

4. Al permitir que los PPAE y otros financiamientos bifactoriales fueran descontados por el prestamista en el Banco de la Reserva Federal, el banco central sería utilizado sólo para monetizar la transacción.³ En otras palabras, el Banco de la Reserva Federal desempeñaría la función constitucional del gobierno de proporcionar un medio de intercambio para ser usado por todas las

partes para llevar a cabo convenios contractuales: convenir financiamientos que permitan a las empresas adquirir ciertos activos, estructurar convenios contractuales para sacar todo el provecho posible al financiamiento simultáneo y utilizar a la empresa y su fuerza de trabajo para producir bienes y servicios que paguen su deuda por la adquisición de capital y los intereses, y para adquirir la propiedad de las acciones de la empresa emitidas por el fideicomiso de empleados o de otros participantes individuales. La monetización de los contratos implicados no sólo los cuantifica de manera tangible (de acuerdo con los compromisos de las partes contratantes), sino que permite que muchas personas participen en el desempeño de las obligaciones y en la recepción de las compensaciones implicadas en ambas partes de la ecuación producción-consumo de la economía de mercado. El Banco de la Reserva Federal no correría riesgos; su tasa de descuento se basaría únicamente en sus costos de operación por el desempeño de sus funciones, que, estimamos, no excedería el medio por ciento anual, cuando mucho.⁴ Como según la Constitución, la responsabilidad económica del gobierno federal hacia los ciudadanos simplemente cumple su responsabilidad como sustituto de la naturaleza en una economía primitiva (es decir, permitirles ser productivos y obtener los ingresos que necesitan para mantenerse), estos servicios de sustituto del Banco de la Reserva Federal en ningún sentido deben considerarse como una función que potencialmente puede generar ingresos para el gobierno federal.

5. En el momento preciso, los aseguradores contra accidentes probablemente tratarían de suscribir seguros comerciales para los créditos de inversión. Por su misma naturaleza, los seguros de factibilidad del crédito, mal manejados desde el punto de vista conceptual en el pasado, sobre todo a través de los auto seguros, sin duda se convertirían en la principal función de los suscriptores de seguros comerciales. Con seguridad, su capacidad para transferir una porción, incluso importante, de los riesgos a una nueva entidad gubernamental, la Empresa de Reaseguramiento de difusión del capital (ver párrafo 6), sin duda sería muy importante hasta que hubieran adquirido experiencia con seguros comerciales para el financiamiento de créditos de inversión importantes.

No obstante, el hecho es que gran parte de los riesgos suscritos serían nominales, más que reales. Los préstamos asegurados hechos a fideicomisos PPAE de empresas con capital contable sustancial no ofrecen riesgos en la medida en que el capital contable de la empresa cubra ese riesgo. Mediante técnicas bifactoriales, las empresas sencillamente amplían el uso asegurador contra riesgos de sus activos para beneficiarse ellas mismas y a los compradores de nuevas acciones, que, incidentalmente, son consumidores en la misma economía de mercado en la que la empresa espera vender sus productos.

Los préstamos a empresas para financiar transacciones de

capital empresarial que simultánea y proporcionalmente incrementan el poder adquisitivo de los empleados de otros compradores de nuevas acciones como consumidores, en general son más sanos y seguros que los préstamos hechos para financiar el crecimiento de la empresa que nada más incrementa el poder adquisitivo de accionistas ya bien capitalizados, muchos de los cuales no gastan sus ganancias aumentadas en los mercados para consumidores. También contribuyen en mayor medida a la prosperidad de la economía. En resumen, ese tipo de financiamiento del capital va de acuerdo con la lógica del libre mercado y con la democracia económica.

6. El gobierno federal establecería una Empresa de reaseguro de difusión del capital (ERDC) para reasegurar cualquier porción de cualquier riesgo de financiamiento bifactorial asegurado por los suscriptores de un seguro comercial para el crédito de inversión. Al establecer el ERDC, el gobierno federal no adquirirá una nueva responsabilidad, sino que sencillamente simplificará y racionalizará una ya existente.

Responsabilidad federal en la prosperidad económica

¿El gobierno federal es responsable de la salud y prosperidad de la economía norteamericana? Hasta la década de 1930, ésta fue una cuestión controvertida, y las diferencias de opinión estuvieron en efervescencia durante toda la época de las innovaciones del New Deal. En la actualidad tanto los votantes como los funcionarios públicos dan por sentado que la respuesta es afirmativa.

Gran parte de la legislación del congreso y de las audiencias legislativas se relacionan directa o indirectamente con cuestiones y problemas económicos. El presidente de los Estados Unidos es elegido sobre todo por sus opiniones y promesas económicas, al igual que los senadores y los congresistas, los gobernadores y los legisladores estatales. Se considera que la administración nacional fue un éxito o un fracaso por el grado de prosperidad económica que supuestamente obtuvo. Las administraciones estatales, e incluso las de una ciudad, se miden con el mismo rasero, aunque menos amplio. Si bien una vez que estén en el poder es virtualmente imposible distinguir un partido político del otro, en sus campañas políticas ambos afirman que el fin último de su filosofía es el bienestar económico de la familia norteamericana normal.

Cualquier evento que amenace los intereses económicos de los Estados Unidos, ya sea que tenga que ver con las relaciones entre la economía estadounidense y otras economías o que afecte de manera adversa a la industria nacional, alguna rama del comercio exterior, o a un número significativo de ciudadanos, atrae inmediatamente la atención del gobierno. Cuando una empresa importante, como Lockheed o Chrysler, o una municipalidad sobresaliente como la ciudad de Nueva York se ve amenazada por el colapso; cuando los bancos importantes como el

Continental Illinois Corporation y sus subsidiarias, o el Federal Farm Credit System se meten en problemas, o cuando industrias sólidas como la del acero, la automovilística, la de implementos agrícolas y muchas otras empiezan a cosechar las consecuencias de la redistribución del ingreso a través de los impuestos y el sistema de precios, el gobierno se concentra en apuntalar las partes tambaleantes de la economía norteamericana.

Entonces, el problema no es si el gobierno asumirá la responsabilidad de la prosperidad económica, sino cómo se liberará de la obligación de hacerlo. Como en 1930 el Congreso adoptó una estrategia que no tuvo éxito y reafirmó y complicó su error en todas las administraciones subsiguientes, ahora está profundamente sumergido en la administración de una política industrial tácita más que en una iniciativa para formular y adoptar una política económica realista y en supervisar su implantación. El gobierno federal ha renunciado a sus funciones de hacer política y supervisar funciones. Se ha convertido, como decía el Líder de la mayoría de los senadores retirado, Howard Baker, en "una burocracia elegida".⁵

Si cada compra apalancada de un socio por otro y cada fusión y adquisición de una empresa por otra fueran financiadas por un PPAE, y por consiguiente cada trimestre de calendario, cientos de miles de empleados estuvieran en vías de convertirse en trabajadores de capital, hubiéramos ya dado el primer gran paso hacia la democratización de nuestra economía. Pero los dirigentes de las empresas, los dirigentes laborales, los legisladores y los políticos todavía actúan como si pensarán que no importa quién sea el propietario del capital económico productivo. Hasta que no se den cuenta de que la propiedad del capital sí tiene importancia, la concentración ésta seguirá destruyendo la economía cada vez más rápidamente.

Actualmente estamos en mejor posición que la del Presidente Roosevelt cuando, al primer impacto de la Gran Depresión, dijo al pueblo norteamericano: "lo único que debemos temer es el miedo mismo". Con el New Deal y su brillante liderazgo emprendimos intrépidamente la corrección de una política económica que había fracasado. Pero desafortunadamente la política por la que la sustituimos también ha fracasado, todo indica que nos dirigimos a un colapso económico aún más devastador que el de los años 30.

Con estos antecedentes, difícilmente sentaremos las bases para cuestionar el establecimiento de una Empresa de reaseguro de difusión del capital (ERDC) que sería el suscriptor de un reaseguro del capital de inversión apoyado por el gobierno de los Estados Unidos. Esta entidad desempeñaría una función que ya es del gobierno, pero que no está llevando a cabo de la manera más racional y con un objetivo en mente.

Ahora, como durante los últimos cincuenta años, el gobierno ha tratado de quitarse la responsabilidad de la salud y prosperidad de la

economía mediante una filtración obligada; en otras palabras, mediante la redistribución obtenida por la falsificación de los precios de la mano de obra, cobrando impuestos para financiar la redistribución y la "creación" de empleos y subsidiando a través de la inflación y todo tipo de planes de asistencia social, manifiestos y disimulados. En el capitalismo democratizado, el gobierno asumiría sustancialmente la responsabilidad financiera de la economía mediante el establecimiento y supervisión de la implementación de una política económica, laboral y empresarial de poder económico democratizado. La ERDC sería el punto de apoyo para esta tarea. Cada financiamiento llevado a cabo con métodos bifactoriales estaría sujeto a un escrutinio jerárquico especializado, primero de la administración de la empresa; después, de los prestamistas comerciales; más tarde, de los suscriptores del seguro para el crédito comercial de inversión, y por último, quizá hasta de la ERCD y/o el Banco de la Reserva Federal. Los examinadores estarían satisfechos de que cada financiamiento podría liquidar simultáneamente la formación de sus propios activos o costos de adquisición y los costos de convertir en trabajadores capitalistas a los económicamente desposeídos. El diseño está calculado para nulificar la inflación porque elimina su causa principal, la redistribución.

La economía de mercado democratizada propuesta pretende evitar las dificultades que el gobierno encuentra actualmente al desempeñar su función de asegurador y garante de la salud de la economía y de la prosperidad del país mediante una política desequilibrada que enfrenta los problemas del capital de inversión de las empresas, pero no la necesidad de restaurar la democracia en la capacidad de adquisición de la mayoría de los consumidores. Esa necesidad es tan obvia como la de consumir bienes y servicios. Hace mucho tiempo que el gobierno ha sido llamado a utilizar su poder sobre los impuestos y su capacidad de fomentar el "ahorro" basado en ganancias retiradas del mercado de bienes y servicios para rescatar instituciones que pueden funcionar de manera eficiente sólo con la participación de una amplia mayoría en la producción que da como resultado una mayor capacidad de consumo.

Así pues, las diferencias prácticas entre el financiamiento mediante una ERDC y el financiamiento convencional --en lo que toca a la función gubernamental-- es que con el primero el gobierno funciona de manera positiva desde el principio para garantizar que el préstamo se liquidará a sí mismo y que no dependerá de una redistribución obligada por el gobierno que permita a los consumidores comprar lo que se produce.

El argumento de la clase privilegiada en contra del acceso democrático al crédito de inversión

Históricamente, los prestamistas para financiamiento de capital han racionalizado su rechazo a conceder crédito de inversión a pretensos prestatarios inadecuadamente capitalizados sobre la base de que su

confiabilidad no ha sido comprobada, o de que se ha comprobado que no son confiables. El crédito de inversión asegurado comercialmente elimina sustancialmente estos argumentos si se utiliza en combinación con cualquier método bifactorial de financiamiento, excepto el Plan de adquisición de capital residencial (PACR). Esto es válido porque, como lo demuestra el PAAE, el diseño de la banca de inversión para el financiamiento mediante el PAAE compromete a las instituciones involucradas a canalizar los beneficios de los activos que representan a las acciones recién adquiridas al fideicomiso del PAAE, y del fideicomiso del PAAE al prestamista como reembolso del préstamo. Estos convenios contractuales podrían tener como objeto la limitación o el favorecimiento de la distribución, entre los accionistas, de los dividendos de las acciones que han sido pagadas, aunque cierta porción de la deuda derivada de la transacción específica de financiamiento no haya sido liquidada. Pero el pago del precio de compra de las acciones, aunado al interés o los honorarios por el servicio, se lleva a cabo sin intervención personal del comprador de las acciones financiadas. El diseño de la estructura invisible de la empresa empleadora en cada tipo de financiamiento bifactorial (excepto en el PACR) garantiza que el préstamo se pagará de sus operaciones, mientras la empresa tenga éxito, y si ésta fracasa lo harán los aseguradores del crédito de inversión.

Las enmiendas de 1984 a la legislación sobre los PAAE, que específicamente hacían deducibles del impuesto sobre la renta los dividendos de acciones de un PAAE para la empresa empleadora, sí exige que el fideicomiso pague dichos dividendos al empleado accionista. La gran flexibilidad de que normalmente se dispone modificando el tamaño de los pagos del PAAE hechos por la empresa al fideicomiso, mientras se cumpla con los contratos de los créditos, hace que esta limitación tenga poca importancia desde el punto de vista práctico. El financiamiento simultáneo, mediante un PAAE, de la empresa y de las compras de acciones por los empleados no corre el riesgo de que un comprador caprichoso interfiera con el reembolso del préstamo para el financiamiento del PAAE. Los otros seis tipos de financiamiento bifactorial tienen esta misma característica, con la excepción, también en este caso, del PACR.

Con frecuencia, a pretensos compradores de casas se les niega el acceso al crédito porque no satisfacen ciertas normas arbitrarias para ser sujetos de crédito o dignos de confianza. En el caso del financiamiento por PACR, dichas limitaciones no tienen peso suficiente. Primero, porque podría exigirse un enganche si fuera necesario para obtener un seguro comercial para el crédito de inversión para financiar el PACR. (No obstante, habría una razón de peso para alejarse de la norma general que rechaza el auto aseguramiento para financiar inversiones). Segundo, también el financiamiento de una casa indiscutiblemente seguiría siendo una transacción garantizada con una hipoteca. Por último, el ardiente apego al hogar es una característica

que el ser humano que comparte con todas las especies territoriales. Eso, en sí mismo, proporciona un alto grado de seguridad. Además, los propietarios de una casa rara vez dejan de pagar su hipoteca, y cuando esto sucede, casi siempre es porque el propietario no tiene capacidad de pago; y el bajo poder adquisitivo es resultado, sobre todo, de nuestra política económica unifactorial.

El desprestigio de la mística del ahorro

La lógica del financiamiento democrático de crédito de inversión asegurado comercialmente limita la disponibilidad de este tipo de créditos, que son un mito excepto cuando se basan en la escasez de los ingredientes físicos necesarios para la producción y el consumo de bienes y servicios. Como los costos se minimizan mediante métodos de financiamiento más eficientes, el financiamiento mismo es cada vez más factible. Mayores ingresos en el bolsillo de los consumidores que necesitan y desean mejorar su nivel material de vida amplía la demanda de bienes y servicios en el mercado y por lo tanto desencadena el incremento de la producción.

Tácitamente, pero de manera inequívoca, la tecnología promete una vida más fácil y rica a quienes son capaces de aprovechar las innovaciones tecnológicas de manera práctica y por lo tanto incrementar su capacidad personal de obtener ingresos y consumir y disfrutar bienes y servicios. Mientras tanto, los economistas unifactoriales alaban las virtudes de renunciar al consumo y aconsejan a los presuntos consumidores que ahorren, en lugar de gastar. Estos economistas hipnotizados por el ahorro nos aseguran que el ascetismo económico y la supresión deliberada del consumo masivo, del cual dependen los productores para funcionar, a la larga permitirá al subconsumidor dedicado realizar el "sueño norteamericano" de tener capital. Pero la realidad es exactamente la contraria. La mente del estadounidense y nuestras instituciones financieras necesitan librarse de la mística del ahorro, que impide pensar en la economía en términos físicos, como en un sistema. La comprensión de las técnicas de financiamiento bifactorial y del capital de inversión asegurado comercialmente serían un primer paso importante en esa dirección.

Obviamente, algunos genios del financiamiento pueden explotar los modestos ahorros exprimidos del ingreso derivado del trabajo para crear grandes capitales; lo hemos visto en todos los tiempos. Pero las reglas que funcionan para los genios no funcionan para los consumidores en general ni para la economía como un todo. Hay muy pocos genios, y así ha sido siempre. Tras el fenómeno del "hombre que se hace a sí mismo" hay algo más obvio y significativo. El genio financiero se aprieta el cinturón sólo en la primera etapa de su búsqueda de un capital real. No es la frugalidad el secreto de ninguna de las grandes fortunas, sino la capacidad de financiar la adquisición de créditos mediante los salarios del capital.

La pobreza siempre ha sido relativa

Conforme progresa la industria es cada vez más fácil producir cantidades mayores de bienes y servicios, con frecuencia de mejor calidad. El nivel de subsistencia socialmente aceptable y un nivel de vida decente va de la mano con la tecnología. La única característica permanente de la riqueza es su definición. Riqueza significa tener ingresos suficientes para comprar lo que uno considera suficiente para satisfacer las necesidades y los deseos, es tener patrimonio.

Hay grandes diferencias personales y de clase entre quienes, por sus altos ingresos de trabajadores de capital, gozan de riqueza y ocio y quienes se mantienen a sí mismos por encima de la pobreza trabajando y esforzándose frenéticamente. Ni las implicaciones económicas, ni las sociales, ni las políticas de estas diferencias cualitativas pueden ser minimizadas o dejadas de lado sólo porque la clase media actual puede tener ciertas comodidades básicas que caracterizaron un nivel de vida alto en algún momento del pasado. Tampoco la distribución cada vez menos democrática del poder económico en los Estados Unidos se ha hecho menos ofensivo por el hecho de que los pobres se las arreglan para obtener, mediante filtraciones obligadas y una política ignominiosa de asistencia social, comodidades comparables con las que disfrutaba la clase media del pasado.

En la distribución del poder social, ya sea político o económico, todo es relativo. La esencia de la democracia económica yace en la eliminación de las diferencias de la capacidad de obtener ingresos que resulta de la negación de la igualdad de oportunidades económicas, especialmente la misma capacidad de acceso al crédito de inversión. Las diferencias de estatuto económico que son resultado de las diferencias en el aprovechamiento y uso de las oportunidades económicas son naturales, adecuadas y deseables. Pero todas las diferencias basadas en la desigualdad de las oportunidades económicas, especialmente las que dan acceso al crédito de inversión a los ya capitalizados y lo niegan a los subcapitalizados o no capitalizados, en una democracia son violaciones descaradas de los derechos constitucionales de los ciudadanos.

Cuando las finanzas democráticas se hagan tan sencillas como las plutocráticas, entonces una nación democrática garantizar que todo financiamiento de capital se estructure de manera democrática. Ni a empresas ni a individuos se les permitir plutocratizar aún más nuestra economía; tampoco podrán, una vez que ésta se democratice, reasumir sus antiguas costumbres. Dicho sencillamente, el financiamiento basado en el ahorro tiende a la plutocracia, mientras que el financiamiento de capital de inversión comercialmente asegurado, si se usa adecuadamente y está bien diseñado, tiende a la democracia.

NOTAS

1. El financiamiento del capital para especulación podría seguir satisfaciendo las necesidades de financiamiento de nuevas empresas.
2. ERDC es otro nombre del gobierno de los Estados Unidos. Es una empresa de reaseguro respaldada sólo por la fe y el crédito de los Estados Unidos.
3. La lógica que respalda el diseño de una economía que funciona a base de créditos de inversión asegurados comercialmente más que financiada por el ahorro fue instituida por Harry Scherman en The Promises Men Live By (New York, Random House, 1938). A Scherman le faltó profundizar en la economía bifactorial, si no, se hubiera tropezado con los PAAE y la economía bifactorial.
4. Este es un estimado de los costos de operación de lo que correspondería a un sistema de contabilidad computarizado. La estimación es la relación entre los costos de empleados estimados para operar la función de descuento del Sistema de la Reserva Federal repartidos entre el volumen estimado de transacciones de financiamiento de créditos que se descontarían (monetizarían) mediante el sistema. Suponemos que a la larga el volumen incluiría virtualmente todo el financiamiento de créditos no gubernamentales.
5. Howard H. Baker, Jr., "Does the Congress need reform?" San Francisco Chronicle, 18 de abril de 1984, p. A1.

Figura 11-1. Contratación de financiamiento democrático comercialmente asegurado de transacciones de capital.

1. PROPIEDAD DE TÍTULOS Y EMPRESA OPERADORA. (Excepto en caso de residencia cuando el propietario tiene activos en fideicomiso hasta que no se pagan)
2. FIDEICOMISO DE EMPLEADOS ACCIONISTAS. (Custodia en caso de PACR)
3. BANCA COMERCIAL, AHORROS Y PRESTAMOS, COMPAÑÍA DE SEGUROS O ALGÚN OTRO PRESTAMISTA
4. BANCO CENTRAL. (En los Estados Unidos, Banco de la Reserva Federal)
5. SUScriptor DEL SEGURO COMERCIAL PARA EL CRÉDITO DE INVERSIÓN
6. CEMPRESA DE REASEGURO PARA LA DIFUSIÓN DEL CAPITAL (ERDC). (Un suscriptor de reaseguros para el crédito de inversión del gobierno de los Estados Unidos)
7. Efectivo
8. Activos de capital
9. Garantía del pagaré del fideicomiso
10. Seguro
11. Primas
12. Nuevas acciones comunes o intereses de los activos
13. Pagos del principal e intereses deducibles de impuestos
14. Efectivo

15. Plazo del préstamo
16. Pagaré del reembolso
17. Plazos del reembolso
18. Descuento del pagar, del fideicomiso
19. Pago de los plazos
20. Efectivo
21. Cesión de una porción de los riesgos y la prima
22. Reaseguro
23. EMPLEADOS

Capítulo 12

La democratización de las sociedades mercantiles

Señor, haz que todos los hombres sientan que padecen por la falta del bien que fabrico. No hagas que lo necesiten realmente, pues no sería caritativo pedirlo. Haz que sólo piensen que lo necesitan, y que lo piensen muy intensamente. Y permite que obtengan de alguna forma el dinero para comprarlo.

No del gobierno, puesto que esto aumentaría mis impuestos. No de sueldos más altos, ya que elevaría mis costos de producción. Y no como maná del Cielo, pues provocaría inflación.

Todo lo que yo Te pido, Señor, es nada más otro milagro, que los buenos negocios no desaparezcan de la faz de la tierra.

"Plegaria del industrial"

Kenneth Burke, 1968

En el mundo práctico, la innovación suele venir antes que la explicación. No hay duda de que esto fue cierto en el caso de las sociedades mercantiles. Durante siglos, se desarrollaron sobre todo como respuesta a ciertos estímulos económicos específicos. A sus fundadores no les interesaban los principios ni las teorías, ni tampoco les preocupaban las consecuencias a largo plazo de las prácticas o políticas empresariales. Por lo tanto, las sociedades mercantiles nunca desarrollaron modelos teóricos ni planes que les permitieran adaptarse a las formas de empresa más complejas que les impondrían los adelantos tecnológicos.

Sin embargo, a pesar de su oportunismo indiferente a las cuestiones sociales, no hay duda de que las empresas mercantiles siguen siendo uno de los inventos sociales más importantes de la humanidad. Poseen un potencial aún no aprovechado, es más, ni siquiera imaginado, para resolver los propios problemas económicos que ha logrado crear una estrategia empresarial defectuosa.

Una vez que la Revolución Industrial hubo alcanzado un punto en el que ni siquiera la riqueza de las familias más pudientes bastaba para financiar los requerimientos de capital de la empresa, y que los riesgos de pérdida se consideraban demasiado elevados como para que los enfrentaran las familias individuales o reunidas en pequeños grupos, se hizo necesaria una organización que combinara los elementos de una producción industrial con una responsabilidad con límites adecuados. Estos elementos son los siguientes:

- . Un patrón con un capital de trabajo suficiente y acceso al crédito para pagar de manera confiable los sueldos y salarios de los trabajadores de mano de obra necesarios.
- . Una fuente de fondos para la tierra, las construcciones, la

maquinaria y los intangibles de capital --las aportaciones físicas o de recursos-- que requiere cada empresa en particular.

- . La forma de limitar la responsabilidad de los contribuyentes particulares de la organización a la cantidad específica de capital invertido y a las obligaciones aceptadas de manera específica.
- . Un mecanismo para utilizar y administrar los elementos mercantiles de manera que sea posible optimizar la producción y venta de los bienes y servicios, financiar un crecimiento continuo y asignar el ingreso proveniente de la producción de manera que resulte aceptable para los que poseen y controlan la empresa.

Las sociedades mercantiles son entidades legales creadas y sancionadas por la legislación y la costumbre para organizar y llevar a cabo la producción de los bienes y servicios que consumen o desean consumir los sectores privado y público. Ya bastante más de un siglo de experiencia en la comunidad empresarial, en las legislaturas estatal y federal y en el sistema judicial, han dejado bien claro que hoy en día las sociedades mercantiles poseen casi todas las características funcionales necesarias para que, de manera global, constituyan los bloques con los que se construye una economía democrática. A través de ellas puede conducirse de manera racional y satisfactoria toda la actividad económica nacional, presente o futura.

Sin embargo, la sociedad mercantil tiene dos grandes defectos:

1. Aunque las empresas constituyen la institución más importante para la producción y distribución de bienes y servicios, con una política económica unifactorial de pleno empleo no pueden satisfacer la exigencia de que las instituciones económicas de la nación permitan que cada unidad de consumo participe en la producción (en una forma consistente con la tecnología actual) hasta el grado necesario para obtener el ingreso suficiente para mantener un nivel de vida aceptable.
2. El campo de la sociedad mercantil no se ha extendido hasta la propiedad privada amplia de todas las formas de capital de uso público. De esta forma, las empresas no han logrado controlar una parte importante del capital nacional que podría proporcionar millones de empleos de capital para los consumidores, sin contar con la eliminación de los altos costos del burdo financiamiento público unifactorial y la carga que imponen a los contribuyentes y consumidores los sistemas de pensiones públicas invertidas en valores de segunda mano con bajo rendimiento.

La política económica de la empresa y la nacional

Por ser los elementos de base que permiten construir el sistema económico, las empresas deberían tener un objetivo que reforzara la política económica de la nación. La meta principal de una nación comprometida con la economía democrática de propiedad privada y libre mercado es la que definió Adam Smith en 1776. Para ser más eficiente,

y así contribuir de la mejor manera al crecimiento de la riqueza de una nación y a la prosperidad de sus ciudadanos-consumidores, una nación debe mantener una economía de libre mercado, en la cual la "mano invisible" mágica identifique el crecimiento económico nacional con la suma de los ingresos de todos los que participan en la producción.¹ Esto constituye una motivación para que en cada familia, el encargado de ganar el pan se desempeñe lo mejor posible. La competencia de los productores en el mercado mantiene los precios en su nivel mínimo y premia a aquellos que atraen a la clientela con el mejor servicio.

En una economía de mercado, la finalidad de la producción es el consumo de los bienes y servicios por sus propios consumidores. Una lectura cuidadosa de The Wealth of the Nations no deja lugar a dudas de que Smith hablaba del consumo por los participantes en la producción, y no sólo de una producción destinada a alcanzar ciertas metas vagas, sin pensar en cómo, por qué o por quién habrían de distribuirse los productos.

Así, una política económica racional dentro de una economía democrática de mercado y de propiedad privada debe centrarse en la unidad de consumo individual. Debe incluir a todos los individuos que están preparados, dispuestos y capacitados para participar en la producción según se lleve a cabo en ese momento. Debe tratar de optimizar la cantidad y calidad de los bienes y servicios que quieren comprar los consumidores, y, al mismo tiempo, no exigir de éstos un esfuerzo mayor que el que requiere la tecnología del momento. Debe también ser democrática y garantizar para cada familia o individuo una oportunidad razonable de tomar parte en la producción y distribución.

La empresa debe ejecutar la política económica nacional optimizando el número de consumidores que participan en la producción. En los Estados Unidos, las empresas producen alrededor del 90 por ciento del total de los bienes y servicios.² Ellas inician y supervisan la mayoría de los avances tecnológicos que sustituyen a la mano de obra con trabajo capitalista. Sus ejecutivos son los verdaderos asesores del gobierno en cuestiones de economía. Por ello, como una cuestión práctica, deben también asumir la responsabilidad de crear su parte proporcional de las oportunidades que garantizan a cada unidad de consumo su derecho natural y constitucional a participar como trabajador de mano de obra y a la vez de capital, lo cual le proporciona el ingreso necesario para mantener un nivel de vida razonable y, de paso, el poder adquisitivo para comprar los productos de la economía.

El liderazgo empresarial en un país que se desindustrializa

Las sociedades mercantiles también pueden ser consideradas como responsables de la desindustrialización de la economía norteamericana que se ha venido llevando a cabo durante medios siglo. El momento

crucial se dio en 1932, cuando la "guerra contra los efectos de la pobreza" recreó la prosperidad nacional a través de un crecimiento económico que nada tenía que ver con el crecimiento económico democrático del poder adquisitivo de los habitantes; en otras palabras, se dio cuando elegimos la solución redistributiva socialista en lugar de la capitalista democrática.

En el nivel de las empresas, este cambio de política implicó una sutil transformación de las sociedades mercantiles en una máquina de asistencia pública. Las administraciones se unieron a los líderes sindicales y los economistas para bombardear a los consumidores con ese místico "incremento de la productividad del trabajo" que seguían elevando continuamente la automatización, los sacrificios y las fusiones. Este era el fenómeno que explicaba por qué los trabajadores tenían derecho a recibir sueldos cada vez más elevados por una aportación de trabajo cada vez menor, a pesar de que los sueldos y salarios no estaban determinados por las fuerzas del mercado, sino por los burócratas a través de las negociaciones colectivas, el "pago equivalente", las prestaciones para nivelar el costo de la vida y otros eufemismos para decir que se pagaba más porque los consumidores necesitaban más dinero.

A pesar de que son los administradores los que deciden quién y cuántos van a ser empleados como mano de obra, y quién y cuántos van a participar en el negocio como trabajadores capitalistas, las administraciones de las empresas rechazaron cualquier responsabilidad cuando se trató de permitir que los consumidores en general obtuvieran un mayor ingreso para poder comprar los bienes y servicios que querían producir y vender las empresas. A la primera oportunidad, eliminaron todos los empleados de mano de obra posibles. Buscaron a científicos, ingenieros, administradores y contadores por su capacidad para minimizar los costos. Al mismo tiempo, se realizaron todos los esfuerzos posibles a través de fusiones, adquisiciones, compras apalancadas, todas éstas sin PAAE, y las finanzas empresariales en general, para concentrar aún más la propiedad del capital, ya de por sí muy concentrado, y para desviar los salarios del capital hacia un crecimiento económico de propiedad plutocrática.

Durante treinta años las administraciones de las empresas han podido disponer del PAAE. Sin embargo, sólo una de cien fusiones, adquisiciones y compras apalancadas se lleva a cabo por estos medios; las otras noventa y nueve son plutocráticas y resultan más efectivas para la concentración del capital de empresa de lo que lo han sido las empresas individuales que las componen bajo una política económica nacional defectuosa durante el último medio siglo.

Una expansión activa del campo de las sociedades mercantiles privadas

La lógica de la economía bifactorial nos permite darnos cuenta de que

los instrumentos de capital de uso público --como las banquetas, las calles, las vías rápidas, los sistemas de transporte, los edificios, los estadios, los puertos o los parques-- son instrumentos de capital en un sentido exactamente igual que los bienes que han sido tradicionalmente propiedad privada de las sociedades mercantiles. La utilización pública de estos bienes resultaría de mayor beneficio si se colocan en manos de aquellos que actualmente se encuentran económicamente desvalidos o cuyo trabajo de mano de obra tendría que pagarse obligadamente en exceso para que pudieran obtener un ingreso adecuado. La recapitalización de los bienes de uso o propiedad pública en bienes de propiedad privada expandir y democratizar el sector privado y, al hacerlo, expandir en gran medida las oportunidades de empleo de por vida para todos los consumidores. Al mismo tiempo, las entidades gubernamentales se desharían poco a poco del ejercicio del poder económico. No sólo se reduciría en gran parte la carga de los consumidores y contribuyentes, sino que el público en general y los empleados --que eran públicos y ahora serían del sector privado-- cuidarían mejor los bienes de capital, en los cuales tendrían entonces un interés económico. Se reducirían los síntomas de enajenación económica, como los incendios provocados, el vandalismo y el descuido, con lo cual disminuiría el costo del mantenimiento de las instalaciones públicas y éstas serían fuente de orgullo patrio. También se eliminaría el enorme costo que representan para los contribuyentes las pensiones públicas, resultado de inversiones en valores de segunda mano de bajo rendimiento que benefician ante todo a los especuladores de Wall Street. El resultado final sería un renacimiento de las mejoras e instalaciones públicas, a medida que la infraestructura de capital de la economía norteamericana se recuperara a través de un vigoroso crecimiento. Una política bifactorial evitaría que la nueva infraestructura sufriera el mismo destino que la anterior.

Legislación de la política para un capitalismo democratizado

No hay duda de que una política económica nacional sensata es determinante para que exista una política empresarial sana. Los gobiernos estatales y el federal tienen la obligación de responsabilizarse por la interpretación, administración, y aplicación de la política de redemocratización del poder económico. A pesar de que unas cuantas empresas, con ayuda sustancial del Congreso y de ciertas legislaturas estatales, están comenzando a utilizar los PAAE, la tendencia dominante e incluso creciente en los Estados Unidos lleva aún hacia la concentración de la propiedad del capital en unas cuantas manos. Si queremos democratizar el poder económico, debemos hacerlo a través de una nueva política económica nacional binaria.

Por fortuna, ya existe la legislación adecuada en los Estados Unidos. Una parte se encuentra en la ley de política económica, que tan mal se ha interpretado y que sólo necesita que se entienda y se

aplique de manera correcta. Existe un párrafo de la Sección 2 de la ley sobre el empleo de 1946 (15 U.S.C. 1021) que habla del "empleo" sólo en el sentido convencional y tradicional de la palabra. Pero esto, claro, no corresponde a la realidad, que dice que un individuo puede participar en la producción y obtener un ingreso no sólo empleando, o permitiendo que otros empleen, su propia fuerza de trabajo, sino también empleando, o permitiendo que otros empleen, su propio capital.

Tan sólo es necesario cambiar o reinterpretar una docena de palabras de esta ley para corregir esta importantísima declaración. Escribimos en negritas nuestras sugerencias en el siguiente párrafo, que, por lo demás, cita textualmente la ley tal como existe en los Estados Unidos:

DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS MODIFICADA

Sección 2. Con esto el Congreso declara que es la política y responsabilidad ininterrumpidas del Gobierno Federal el utilizar todos los medios practicables y consistentes con sus necesidades y obligaciones y otras consideraciones esenciales de política nacional, con la ayuda y cooperación de la industria, la agricultura, **la banca, los organismos de financiamiento**, la fuerza del trabajo y los gobiernos estatal y locales, para coordinar y utilizar todos sus planes, funciones y recursos con el fin de crear y mantener, de manera que aliente y promueva la libre empresa competitiva y el bienestar general, las condiciones bajo las cuales se otorgarán oportunidades de empleo útil, incluyendo el autoempleo, **como trabajadores de mano de obra y de capital, para todos los consumidores que deseen la autonomía y autosuficiencia económicas**, y para promover al máximo el empleo **a la vez como trabajadores de mano de obra y de capital** y al máximo la producción y el poder adquisitivo.

Trabajo y empleo, si se usan racionalmente, son palabras que denotan la participación en la producción de bienes y servicios y la obtención de un ingreso como trabajador capitalista o de mano de obra, o en ambas categorías a la vez. Es absurdo que no veamos que, si existen dos formas en las que un individuo puede participar en la producción y obtener un ingreso, debemos reconocer como trabajo tanto el de mano de obra como el de capital gracias a los cuales hay una producción de bienes y servicios útiles que se pueden vender. También debemos reconocer como empleo el trabajo concurrente de mano de obra y capital, cualquiera que sea su combinación mientras resulte sensata y pragmática.

El otro aspecto de la legislación bajo la cual podemos comenzar a democratizar la economía norteamericana es el que se encuentra en el derecho común sobre la propiedad privada, el cual afirma sin ambigüedad alguna que los derechos de propiedad de un individuo no incluyen el derecho a utilizar la cosa poseída de manera tal que lesione la persona

o la propiedad de otro. Tampoco otorgan el derecho a utilizar la propiedad de manera que afecte el bienestar público. Estas limitaciones positivas se ven reforzadas por la Constitución de los Estados Unidos y su prólogo, la Declaración de Independencia.

El empleo de por vida

Una implicación obvia del hecho de que existen dos formas de participar en la producción y obtener un ingreso tiene que ver con el ingreso después de jubilación. Si manejamos nuestras instituciones de manera sensata y adecuada según lo que dice la Constitución de los Estados Unidos, en algún momento las personas pueden, e incluso deben, retirarse del mundo de la cotidiana jornada de trabajo. Pero nunca deberían retirarse de su participación en la producción y la obtención de un ingreso como trabajadores capitalistas. Por su propia naturaleza, el trabajo de mano de obra no es, ni debe ser, una situación de por vida. Pero, una vez que ha iniciado, el de capital sí debe serlo. La necesidad de tener un ingreso dura hasta el final de la vida, y la posibilidad de ganarlo de manera legítima en la vejez es tan importante para el individuo y la economía como la de mantenerse de manera legítima a uno y a sus dependientes durante años anteriores. Si queremos interrumpir el experimento socialista que emprendimos por error a partir de los años treinta y deseamos que nuestra economía vuelva a ser una democracia económica de libre mercado y propiedad privada, debemos hacer que el empleo de por vida se convierta en la meta económica personal de todos, y que todas las instituciones pertinentes --las que pertenecen al gobierno, al mundo de las empresas o al financiero-- ayuden a las familias y los individuos para que lo logren.

Existe el mito de que los trabajadores japoneses reciben empleos "de por vida". La verdad es que las empresas japonesas más grandes, que son las únicas que tienen este arreglo, sólo garantiza el empleo hasta la edad de jubilación, que es de cincuenta y cinco años en la mayoría de ellas. A partir de la edad de cincuenta y cinco años, de sesenta o sesenta y cinco, cuando comienzan a recibir sus modestas pensiones públicas, los empleados japoneses jubilados se encuentran en una situación muy desventajosa. Al igual que todas las pensiones, las que ellos reciben les imponen una reducción radical del nivel de vida.

El capital es mucho más productivo de lo que parece

¿La democratización de la propiedad del capital puede democratizar el poder económico? Pensamos que en gran parte la respuesta a esta pregunta se encuentra cuando se determine la magnitud del poder productivo oculto del capital a medida que pase democráticamente a manos de personas que reconozcan su importancia y ejerzan todos sus derechos de propiedad sobre él. Si se considerara la

posesión de capital como la de fuerza de trabajo --como una forma de participar en la producción y obtener un ingreso--, no hay duda de que el capital resultaría mucho más productivo de lo que indican las ganancias de los accionistas en la economía actual. Calculamos que, en promedio, los trabajadores de capital ganarían bastante más que el rendimiento de 5 ó 7 por ciento anuales que reciben hoy en día de su cartera de inversiones.

Consideremos primero la naturaleza y duración de la Revolución Industrial en los Estados Unidos. Lleva ya más de 200 años. Añádase el hecho de que la capacidad que tiene la economía norteamericana para producir bienes y servicios, que es ahora incalculable a causa de las distorsiones estadísticas de la economía unifactorial, es obviamente cientos de veces mayor en términos per capita de lo que era antes de la independencia. Esta diferencia no se debe primordialmente a la aportación de la mano de obra, pues, en comparación con las que ha creado, la tecnología ha destruido miles de oportunidades de utilizar la habilidad personal. Calculamos que, hoy en día, el 90 por ciento de todos los bienes y servicios son producidos por los trabajadores capitalistas, y no más del 10 por ciento por los de mano de obra, si se mide el valor de las aportaciones y las cosas producidas en términos hipotéticos del mercado competitivo.

La Figura 12-1 ilustra nuestros cálculos sobre el cambio en las contribuciones relativas de los trabajadores de mano de obra y de capital en relación con el valor de los bienes y servicios producidos por la economía norteamericana durante el periodo de la Revolución Industrial.

Consideremos a continuación los ajustes relativamente cuantificables que podrían realizarse para reconstruir la productividad del capital social en forma de acciones propiedad de accionistas, al menos en papel. Una empresa promedio está dentro de la categoría impositiva federal del 46 por ciento. Añádase a esto un promedio del 7 por ciento del impuesto estatal sobre las utilidades, que puede ser compensado parcialmente por la recaudación federal, y otra recaudación federal del 7 por ciento de la nómina para la proporción de la seguridad social que toca pagar a los patrones. Algunas grandes ciudades también tienen impuestos municipales sobre las utilidades. Más de la mitad de los impuestos federales y estatales sobre las utilidades de las empresas, y todo lo que es la recaudación para la seguridad social se debe a la necesidad de apoyar a la asistencia pública. Por lo tanto resulta incluso bastante conservador asegurar que, sin estos impuestos, la ganancia potencial de los accionistas se duplicaría.³

ENTRA FIGURA 12-1, P. 126 DEL ORIGINAL

Otra cantidad cuantificable de las ganancias del capital para los accionistas se distrae a través de las mesas directivas. A partir de las innovaciones redistributivas del New Deal de los años treinta,

los directores ya no se ven obligados por nuestras leyes sobre la propiedad, como lo estaban por el derecho común, a pagar el salario del capital a sus propietarios. Por lo general, los directores reinvierten entre la mitad y las tres cuartas partes las ganancias netas después de impuestos que obtienen las empresas. La empresa retiene este capital en sus propios cofres para financiar su crecimiento e incrementar la concentración de la propiedad por sus accionistas. Para calcular la reducción de las ganancias de los accionistas que representa este método de financiar el crecimiento, debemos aplicar, en promedio, un factor de dos o tres para llegar al incremento de ganancias que recibirían los accionistas en una economía democratizada. Así, el incremento mínimo de la productividad del capital está entre cuatro y seis veces más de lo que parece ser.

Incluso estos cálculos dejan de lado importantes factores no cuantificables:

1. Los bienes y servicios que produce la economía sólo contribuyen a la salud de la empresa si se consumen a través del proceso de mercado. A nivel individual, lo que cada individuo coloca en la economía de mercado a través de su trabajo a la vez de mano de obra y de capital es lo que se acepta como base moral y legítima para el ingreso que obtiene como compensación. Dentro de la lógica de la economía de mercado, cada uno de los que participan en la producción tiene derecho a recibir los frutos de su aportación económica.

Pero como el 5 por ciento de la población posee prácticamente todo el capital no residencial, y que estas personas y sus empresas son responsables de la producción de alrededor del 90 por ciento de todos los bienes y servicios útiles que crea cada año la economía, sólo es posible proteger o reconocer una pequeña parte del salario de su capital privado como un ingreso para ellos, sin provocar una depresión o un colapso de la economía. Se utilizan todos los métodos retóricos y prácticos, sin llegar a repudiar la propiedad privada, con el fin de mantener un flujo de bienes y servicios de consumo hacia la mayoría descapitalizada que no permita caer en el nivel del colapso económico.

Una forma de obligar a retirar el ingreso de los trabajadores capitalistas, quienes poseen el capital productivo, para dirigirlo hacia los que reciben asistencia social o hacia los trabajadores de mano de obra, que trabajan y se benefician con el capital, pero no lo poseen, es la propagación del mito del "aumento de la productividad del trabajo". Comprime la propiedad en capital, y, en su punto de resistencia, transmite el restante de los inflados costos de mano de obra a los consumidores y contribuyentes. Para adormecer la convicción moral de que la riqueza pertenece a quienes la crean, se repite como conjuro el dogma del "aumento de la productividad del trabajo". Cuando se divide la producción total de una empresa específica entre el número de horas-hombre de trabajo, se dice que aumenta la "productividad" a medida que disminuye la cantidad relativa

de horas de trabajo aportadas. Se dice luego que la mayor "productividad" define un "incremento" imaginario de la contribución del trabajo al proceso productivo, de manera que, al aumentar la "productividad", se espera que aumenten las demandas salariales, lo cual sucede sin falta. Como hay un límite que define qué tanto puede desplomarse la ganancia del capital sin eliminar del todo la formación de un nuevo capital, este proceso no redistribuye más que una parte limitada del salario del capital a los empleados. El resto de los aumentos se absorbe dejando que se deteriore el equipo y transmitiendo una parte a los consumidores y contribuyentes a través de aumentos de precios inflacionarios. Esta resultante disminución de la ganancia de capital para los empleados es imposible de medir en realidad, pero no cabe duda de que afecta gravemente el nivel de vida económico, así como la salud de la economía.

2. Otro factor que reduce la ganancia potencial de los trabajadores capitalistas es la destrucción malintencionada de los bienes de capital que ocurre año tras año a través de los incendios provocados, el sabotaje y el vandalismo que realizan las mayorías descapitalizadas y los criminales organizados de la economía subterránea, que se ven aislados de la economía legítima por los sistemas de financiamiento convencional, así como por las políticas económicas unifactoriales a nivel nacional y empresarial.

3. La productividad de los bienes de capital representados por las acciones se ve también afectada por la utilización de sistemas de financiamiento basados en el ahorro, en lugar de créditos de inversión comercialmente asegurados, para las transacciones de capital. Los ahorros son costosos, de distribución caprichosa, absurdamente caros (puesto que las tasas de interés se utilizan para proteger a los prestamistas contra una inflación prevista, a la cual contribuyen en gran medida las altas tasas de interés), y siempre limitados. El crédito de inversión comercialmente asegurado sería relativamente barato, ya que las primas del seguro estarían sujetas a competencia y el monto del crédito se vería limitado sólo por los elementos físicos disponibles para colocar en la producción y la demanda de mercado resultante proveniente de consumidores con ingresos para gastar en bienes y servicios útiles.

4. Las ganancias del capital mórbido --el exceso de capital que no pueden o no quieren utilizar los dueños para mantener su nivel de vida como consumidores-- se pierden completamente para la economía de mercado de bienes y servicios útiles. En lugar de ello, dichas ganancias exacerbaban el desequilibrio económico al servir sólo para comprar más capital mórbido, las ganancias del cual quedarán igualmente esterilizadas para los fines del mercado libre. También en este caso resulta imposible calcular las proporciones de estas pérdidas de poder de ganancia del capital, pero sabemos que son significativas.

5. Las reglas laborales que impiden la existencia de varios turnos de

trabajo en muchas de las industrias intensivas en capital constituyen uno de los principales medios para evitar la disminución de empleos a través de los cambios tecnológicos. Los métodos y pretextos nos son ya demasiado familiares: diferenciales de turnos, límites y restricciones del tiempo extra, horas de trabajo tradicionales, conveniencia de los supervisores, pura coerción para aumentar los empleos por medio de la imposición de ciertos obreros o de otras reglas laborales, etcétera. A causa de estas restricciones a su productividad, en muchas industrias el capital se hace obsoleto antes de desgastarse. Claro que existen muchos tipos de bienes inmuebles que ya operan de manera continua, como las granjas y las construcciones que se rentan. Por lo general, las industrias de petróleo, gas y minería, las fundidoras de acero, las líneas de producción de aluminio, la mayoría de las plantas químicas, los barcos, los ferrocarriles, los camiones y otras instalaciones públicas trabajan las veinticuatro horas. Pero la mayoría de nuestras acciones de capital están deliberadamente limitadas por horarios que convienen a un turno de trabajo. Por regla general, la fuerza de trabajo organizada, apoyada por la legislación, limita el trabajo de mano de obra a un turno de entre seis y ocho horas diarias cinco días a la semana. Esto hace que los instrumentos de capital estén sin trabajar durante dieciséis o dieciocho horas diarias unos 248 días al año, y completamente ociosos durante 104 días. A esto debemos añadir de 30 a 45 días o más por empleado por concepto de vacaciones, días festivos, y "licencia por enfermedad", que muchos interpretan como días libres que tienen derecho a tomarse para ocuparse de una emergencia familiar, un asunto personal, o simplemente por su gusto. Además existe el tiempo que cada año se pierde en huelgas y problemas laborales. Durante el periodo de diez años que va de 1971 a 1982, la pérdida anual promedio fue de 21 millones de horas-hombre.⁵ Otro factor negativo es el "robo de horas" de trabajo, que los administradores calculan entre cuatro y seis horas y media semanales por empleado.

Si los bienes inmuebles de nuestras industrias de funcionamiento discontinuo trabajaran a su plena capacidad, con varios turnos de obreros y supervisores, no hay duda de que su productividad se multiplicaría varias veces. Sin embargo, con las estadísticas actuales, se trata de una cifra imposible de cuantificar. No emitimos una opinión sobre las ventajas de conducir la economía de manera que se alcanzara la máxima productividad potencial del capital. Nos limitamos a señalar que es teóricamente posible esta intensificación de la producción del capital.

Los efectos del financiamiento simultáneo sobre la verdadera productividad del capital

El financiamiento simultáneo a través de fideicomisos de empleados para lograr varios objetivos a la vez con cada inversión está implícito en la mayoría de las herramientas bifactoriales para la

democratización de la economía. Su efecto es la multiplicación de la productividad del capital. Una sola inversión puede, no sólo ahorrar impuestos federales y estatales sobre las ganancias de las empresas, así como impuestos destinados a la seguridad social, sino también generar un valor igual en acciones para los empleados si se utiliza para comprar bienes para la empresa. Lo que es más, al aumentar el empleo capitalista de por vida para los individuos, los métodos de financiamiento bifactorial pueden eliminar los antieconómicos esfuerzos redistributivos para apuntalar los bajos ingresos por trabajo de mano de obra que realiza el patrón al invertir en valores de segunda mano y bajo rendimiento. Finalmente, como la adecuada aplicación legislativa de los conceptos del financiamiento bifactorial elimina el gravamen personal sobre la renta en lo que se refiere a los fondos utilizados para comprar capital y pagarlo con el ingreso que éste produce, esto también multiplica la productividad de los fondos que se utilizan para adquisición de capital.

Calculamos que la productividad del capital puede multiplicarse todavía 100, 200 ó 300 veces por encima de los incrementos potenciales que ya hemos señalado. Todas esas fuerzas que debilitan la productividad del capital en la economía actual tienden a diezmarlo. O, para expresarlo en otros términos, en una economía democratizada, el capital sería mucho más de diez veces más productivo de lo que podríamos suponer si sólo pensamos en términos del rendimiento de las acciones de segunda mano de hoy en día. Para ilustrar lo que esto significa, supongamos que actualmente una familia posee un capital productivo de \$500,000 dólares. Si se taparan las fugas del ducto de propiedad que conecta a los propietarios con el flujo principal del salario del capital, y si se aplicara de manera integral una política económica nacional y empresarial de democratización del poder económico, un capital de \$50,000 rendiría sus dueños el mismo ingreso que da hoy uno de medio millón de dólares.

Existe otra forma de concebir la importancia de las reformas económicas que, por un lado, harían más severas las leyes de propiedad de manera que los accionistas pudieran obtener todo el rendimiento de los bienes representados por sus acciones, y, por otro, harían factible la adquisición de paquetes de acciones viables para una familia normal. En septiembre de 1985, el centro nacional para la adquisición por empleados publicó los resultados de un estudio sobre la experiencia con PAAE en 145 industrias durante el periodo 1980-1984; éste mostraba el crecimiento de las cuentas de los participantes durante este periodo de cinco años, así como su proyección a 10, 20 y 30 años en el futuro.

Estos fueron los resultados de los tres niveles de salario:

- . Con un salario de \$11,792 dólares, el valor de las acciones acumuladas sería de \$20,370 en 10 años, \$81,033 en 20, y \$261,682 en 30.
- . Con un salario de \$18,058 dólares, el valor de las acciones

acumuladas sería de \$31,195 en 10 años, \$124,092 en 20, y \$400,733 en 30.

. Con un salario \$27,277 dólares, el valor de las acciones acumuladas sería de \$47,121 en 10 años, \$187,443 en 20, y \$605,316 en 30. 6

A pesar de que no queremos argumentar que estas cantidades proyectadas podrían perfectamente multiplicarse por diez en cada uno de los casos, si se recuperaran plenamente los derechos de propiedad de los accionistas y se adoptaran las reformas bifactoriales, nos parece muy razonable suponer que habría un aumento espectacular de la riqueza que puede acumular una familia promedio y del ingreso por gastar.

Notas

1. Esta es la forma en que Adam Smith describe el poder marginal del mercado de libre competencia en el cual el interés propio lleva a cada participante en la producción a comportarse como si estuviera "conducido por una mano invisible para promover un fin (la riqueza de todos) que no formaba parte de su intención." Adam Smith, The Wealth of Nations (New York: Random House, 1937), p. 423.
2. En 1981, la última fecha para la cual disponemos de cifras, los ingresos totales de las 2,812,000 empresas que funcionan en los Estados Unidos sumaron el 89.8 por ciento del total recibido por todas las firmas comerciales. Statistical Abstract of the United States (Washington D.C.: Bureau of the Census, 1985), Cuadro 869, p. 516.
3. Más de la mitad de los impuestos federales y estatales se cobran a gente que tiene un ingreso para transferirlo a otros que requieren un ingreso mayor. Si los esfuerzos bifactoriales democratizadores para elevar el ingreso de los menos favorecidos desde el punto de vista económico se sincronizaran de manera razonable con los que tienden a eliminar los impuestos de transferencia ya innecesarios, se vería claramente la factibilidad económica de ambas medidas.
4. El hecho de que se juzga erróneamente este punto de resistencia a cambio de mantener la paz se hace evidente por la obsolescencia generalizada de nuestra infraestructura pública y nuestras instalaciones de producción industrial. Hemos otorgado mayor paga a cambio de un trabajo menor, al tiempo que no nos hemos preocupado por mantener nuestras herramientas al día.
5. Statistical Abstract of the United States (Washington, D.C.: Bureau of the Census, 1984), Cuadro 730, p. 441.
6. Jonathan Feldman and Corey Rosen, Employee Benefits in Employee Stock Ownership Plans: How Does the Average Worker Fare? (Arlington, Virg.: National Center for Employee Ownership, septiembre de 1985).

FIGURA 12-1, P. 125 DEL ORIGINAL

Los cambios en la participación de los trabajadores de mano de obra y de capital en la producción de bienes y servicios dentro de la economía

norteamericana.

Democracia económica
(Poder económico
universalmente difundido)

Plutocracia
(Poder económico
altamente concentrado)

Valor relativo estimado
de la aportación del trabajador
de mano de obra (%)^a

Valor relativo estimado de la
aportación del trabajador
capitalista (%)^a

a. Calculado con el supuesto de que el valor de la aportación productiva se mide en mercados razonablemente competitivos.

Tercera parte

Capítulo 13

El papel de los sindicatos en la democratización del capitalismo

Actualmente, la tarea más importante de la civilización es convertir a las máquinas en lo que deberían ser, en los esclavos en lugar de los amos del ser humano.

Havelock Ellis, 1921

Los sindicatos obreros norteamericanos están en una posición ideal para defender la causa de la democratización del poder económico en todos los aspectos excepto en uno, pues se han entorpecido con una idea básica equivocada. Irónicamente, esta idea errónea constituye el corazón emocional de la ideología del sindicato obrero, así como la premisa de la política económica nacional de pleno empleo (de mano de obra), que era ya un anacronismo en el momento en que adoptó de manera formal, a insistencias del movimiento obrero organizado, en 1946.

El error del sindicato es sencillamente el que esperamos haber expuesto y corregido en este libro: la creencia de que el capital amplifica místicamente la "productividad" (que implica la capacidad productiva) de los trabajadores que no poseen ningún interés en él. En este pensamiento está implícita la idea de que no importa quién posea el capital, mientras haya mucho disponible.

Este análisis erróneo de las realidades económicas de la vida ha saboteado el movimiento obrero organizado desde su creación en la Gran Bretaña del siglo XIX. Por un lado, los sindicatos han reconocido y combatido la injusticia económica impuesta por los avances tecnológicos al bajar los ingresos de la clase trabajadora. Por otro lado, se han visto obligados a luchar en esta guerra con armas que se han vuelto contra ellos mismos y cuya moralidad es moralmente discutible. La principal de ellas ha sido una forma de terrorismo, realidad o amenaza, que se ha utilizado para obligar al patrón a otorgar a los empleados que protegen una paga cada vez mayor que aquella que concedería un mercado libre competitivo para una aportación de trabajo cada día menor. En pocas palabras, por no comprender el cambio en naturaleza de la producción, los sindicatos, con un apoyo cada vez mayor del gobierno, han obligado a convertir a las empresas productivas de los sectores privado y público de la economía norteamericana en instituciones de asistencia pública.

Los sindicatos obreros de los Estados Unidos, que han tenido tanta influencia sobre la legislación destinada a elevar los ingresos de la clase trabajadora y a alcanzar los objetivos del bienestar social, estaban a su vez fuertemente influidos por los escritos de los socialistas evolucionistas europeos de los siglos XVIII y XIX, al igual que los fundadores políticos de este país tomaron sus ideas básicas de

las obras de los filósofos políticos europeos del mismo periodo.

Claro está que los inicios de estos socialistas se inspiraron en la devastadora pobreza y las insoportables condiciones sociales que engendraron los primeros choques de la Revolución Industrial y la consiguiente urbanización de Inglaterra y el resto de Europa a partir de mediados del siglo XVIII. Los principales filósofos del movimiento socialista 1 fijaron los términos de la controversia entre las convenciones y leyes de la propiedad privada sobre los bienes de capital, por un lado, y las reclamaciones del pueblo que sólo posee su fuerza de trabajo --su capacidad de trabajar--, por otro. Thomas Malthus habló en nombre de los propietarios y sus defensores en la Iglesia, las universidades y los juzgados:

Un hombre nacido en un mundo ya poseído que no puede obtener su subsistencia de sus padres hacia los cuales tiene justas exigencias, y cuyo trabajo no quiere la sociedad, no tiene derecho no a la más mínima porción de comida, y, de hecho, no tiene por qué estar aquí. En el gran banquete de la Naturaleza, no existe cubierto disponible para él. Ella le dice que se vaya, y él no tardar en cumplir sus órdenes.²

Naturalmente, los desposeídos reaccionaron repudiando una institución que les negaba hasta el derecho a la vida cuando éste entraba en conflicto con los intereses del propietario. Ellos elevaron la importancia productiva de su fuerza de trabajo, su única fuente de poder económico. Basándose en las ideas de los primeros socialistas ingleses, el Programa Gotha de los socialistas alemanes de 1875 planteaba lo siguiente como principio fundamental:

el trabajo es la fuente de toda riqueza y toda civilización, y como este trabajo de beneficio general sólo es posible a través de la sociedad, todo el producto del trabajo pertenece a la sociedad; esto es, como el trabajo es obligatorio para todo el mundo, todos los miembros de la sociedad tienen el mismo derecho a participar de manera igual del producto según sus necesidades razonables.³

Ninguno de estos estudiosos que forjaron la tradición socialista parece haber enfrentado la posibilidad, que Aristóteles fue el primero en contemplar, de lo que pasaría si los instrumentos de producción (las herramientas) llegaran a realizar su propio trabajo, obedeciendo, o aun anticipando, la voluntad de sus amos: ... si la lanzadora pudiese tejer y el plectro pulsar la lira sin mano que lo guiara, los capataces no requerirían sirvientes ni los amos esclavos."⁴ Aristóteles vio claramente que si algún día se inventaran las máquinas autónomas, sus dueños producirían los bienes y servicios con ellas y los trabajadores humanos, que entonces eran esclavos, serían liberados.

Durante toda la historia, cuando la mano de obra fue (o pareció

ser) la fuente dominante de aportación productiva, el error de asumir que no existe más que una forma en que la gente puede participar en la producción y ganar un ingreso, cuando en realidad hay dos, no frustró de manera grave el funcionamiento de una economía de mercado. No hay duda de que, sin los trabajadores de mano de obra, los trabajadores capitalistas podrían producir muy poco --quizá nada--, exceptuando quizá algunos terratenientes que cultivaran frutos silvestres en climas especialmente benignos. Pero a medida que progresó la industrialización, fue también cierto que, sin los trabajadores capitalistas, no sería posible producir la mayoría de los bienes y servicios que proporcionan las economías modernas. Los trabajadores no pueden transportar personas o mercancías a través de grandes masas de agua, ni hacer que vuelen por el aire, ni tampoco perforar pozos de petróleo en la tierra o en el mar, fabricar metal, extraer minerales en grandes cantidades, producir sustancias químicas, tomar imágenes de rayos X, ni, en suma, producir grandes niveles de bienes y servicios en general.

El sueño imposible del movimiento obrero

Desde sus inicios en el siglo XIX, los sindicatos obreros de los Estados Unidos aceptaron las ideas de los socialistas ingleses y europeos en general de los siglos XVIII y XIX, en el sentido de que las leyes y convenciones de la propiedad privada por necesidad imponían privaciones a los que no tenían más forma de obtener un ingreso que vender su fuerza de trabajo en un mercado donde el avance tecnológico no cesaba de socavar la demanda de mano de obra.

Sin embargo, no hay principio moral más aceptado que el del libre mercado: los individuos no deben exigir una paga cada vez mayor por un trabajo igual o menor a menos que las fuerzas del mercado incrementen la demanda de mano de obra. Pero la comunidad trabajadora también piensa que, mientras una persona esté haciendo bien su trabajo, su ingreso real debe aumentar de manera constante. Esta persistente promesa de una vida mejor y más descansada se ha inspirado en el desarrollo de la tecnología, que ha hecho que la producción de bienes y servicios sea cada vez más abundante y menos laboriosa. Dentro del contexto de la economía norteamericana, era inevitable que los sindicatos obreros esperaran que los salarios de sus miembros se elevaran de manera que les permitieran participar como consumidores en el espectacular crecimiento y progreso económico de la nación. Pero los sindicatos se echaron a cuestras una tarea imposible, sobre todo en los Estados Unidos: tenían que reconciliar las expectativas cada vez más altas de sus miembros con una simple moralidad de libre mercado, al tiempo que se adherían a la fórmula socialista que dice que sólo el trabajo produce los bienes y servicios, en una nación más apasionadamente defensora de la institución de la propiedad privada que cualquiera de Europa.

Para justificar sus demandas, los líderes persuadieron a la sociedad para que aceptara, o fingiera aceptar, el mito de la "mayor productividad del trabajo". En lugar de seguir a Karl Marx en la idea de que, ante la disminución de la demanda de mano de obra, la elevación de las ganancias de los patrones prueba que después de cierto número de generaciones tecnológicas el capital se reproduce de manera espontánea como el sol, ellos atribuyeron al trabajo el aumento de la producción, y exigieron una mayor compensación.

Honor a quien honor merece: los primeros socialistas fueron los primeros en tener la imaginación y la valentía suficientes como para ver y proclamar la promesa inherente de que la tecnología puede producir una riqueza general y formular una sociedad más justa y humana. Tenían razón en creer que la escasez material junto con el sufrimiento, la explotación y los conflictos sociales que promueve esta escasez puede abolirse si se utiliza sabiamente la tecnología. Fueron los primeros en poner el tela de juicio el carácter inevitable de la pobreza, la ignorancia bruta y la guerra; en tratar de enfrentarse a la tiranía, la desmedida codicia industrial y el nacionalismo egoísta.

Esa visión de inspiración industrial que habla de un nivel económico de vida cada vez más alto, que contemplaron y trataron de imponer en la sociedad por primera vez los filósofos socialistas evolucionistas, y luego llevó por fuerza a la práctica la legislación laboral y de asistencia social junto con la aceleración de las actividades de los sindicatos obreros durante los últimos sesenta años no sólo es realizable, sino que, de hecho, hace mucho que debió llevarse a cabo. Los sindicatos pueden cumplir con el papel al cual siempre han aspirado en esa transición que se requiere de manera tan desesperada. Pero primero deben adoptar una estrategia sensata adaptada a las realidades económicas de la vida. Si bajo las condiciones del libre mercado el 90 por ciento de los bienes y servicios se producen por aportación del capital, entonces el 90 por ciento del ingreso de los trabajadores debe llegarles como salario de su capital y el resto como salario de su trabajo de mano de obra. Ya hemos demostrado que esto es factible. Es más, creemos que es inevitable. La única cuestión está en saber si los sindicatos ayudarán en este movimiento o si, al negarse a aprender, a cambiar e innovar, perderán toda su importancia.

La lección que nos da la economía bifactorial es que la salvación política y económica de la mayoría descapitalizada se encuentra en extender y aplicar las leyes e instituciones de la propiedad privada, y no en derrocarlas o socavarlas aún más por medio de una redistribución de inspiración socialista, que repudian actualmente los norteamericanos. El movimiento obrero organizado tiene una posibilidad sin precedentes --una segunda oportunidad-- de cumplir con su destino.

Los sindicatos deben reestructurarse como sindicatos de productores que representen a miembros que sean a la vez

trabajadores capitalistas y de mano de obra; personas cuyos derechos de propiedad en ambos rubros deben ser protegidos por igual; personas que consideren el trabajo de producir bienes y servicios no como una guerra económica entre los trabajadores manuales y los administradores, sino como una pacífica actividad cooperativa que debe llevarse a cabo por medio de dos agentes que tiene que poseer todo aquel que desee ser consumidor. Una nueva generación de líderes sindicales debe dirigir el movimiento obrero organizado en esa dirección. En lugar de buscar una mayor paga y beneficios adicionales de tal manera que sólo se logra perder estas ganancias con mayores precios al consumidor, impuestos más elevados, una menor riqueza, balanzas comerciales adversas, y una pérdida de libertad y democracia, los líderes de los nuevos sindicatos de productores deben obtener su liderazgo de manera tal que sus representados, y la sociedad completa, se beneficien como productores, al liberarse de los impuestos redistributivos, al combinar la autonomía económica con la democracia política para volver a forjar una verdadera sociedad democrática.

Si se enfrentan a este reto, los sindicatos obreros ampliarán sus funciones, revitalizarán su representatividad, y revertirán su decadencia de manera espectacular.

Notas

1. Ver Anton Menger, The Right to the Whole Produce of Labour (London: McMillan & Co., Ltd., 1899; remigración por Augustus M. Kelley, New York, 1970). Estos fueron William Godwin (Inglaterra, 1756-1836), Charles Hall (Inglaterra, c.1745-1825), William Thompson (Inglaterra, c. 1783-1833), Claude Henri de Rouvroy Saint-Simon (Francia, 1760-1825). Robert Owen (Escocia, 1771-1858), Pierre Joseph Proudhon (Francia, 1760-1825), Karl Johann Rodbertus (Alemania, 1805-1875), Karl Marx (Alemania, 1818-1883), Louis Blanc (Francia, 1811-1882) y Ferdinand Lassalle (Francia, 1825-1864).
2. Ibid. p. 4. Menger observa que este famoso pasaje, que apareció en la segunda edición de Malthus, An Essay on the Principle of Population publicado en 1803, fue omitido por el autor en la tercera edición de 1806 así como en las posteriores.
3. Ibid., p. 107.
4. Aristóteles, De la política, Libro I, Capítulo 4. Ver Louis O. Kelso y Mortimer J. Adler, The Capitalist Manifesto (New York: Random House, 1958), p. 26.

Capítulo 14

¿Los sindicatos obreros tienen futuro?

Por cada \$5,000 dólares invertidos se puede usted deshacer de un trabajador. Las máquinas no tienen vacaciones, ni pensiones, ni prestaciones.

Un dirigente de la AFL-CIO, 1963

"Creo que mucha gente piensa que los sindicatos han rebasado su tiempo útil", dijo Richard L. Leshner, Presidente de la Cámara de Comercio de los Estados Unidos. Y es cierto que los sindicatos están a la defensiva. Su membresía ha ido declinando de manera constante durante los últimos treinta años, hasta que hoy en día es compuesto por solamente el 20 por ciento de la fuerza de trabajo. Son incapaces de movilizar a nuevos miembros para sustituir a los que pierden. Antes de 1974 siempre ganaban más de la mitad de las elecciones de representantes cada año, pero desde esa fecha su porcentaje de triunfos ha disminuido año con año, de manera que en las 4,320 elecciones que se llevaron a cabo en 1982, su porcentaje fue de sólo 44%. Incluso allí donde los sindicatos se han ganado el derecho a la negociación, un estudio de la AFL-CIO (Federación americana de trabajo) muestra que cinco años después de que los trabajadores han votado en favor de un sindicato una tercera parte de dichas elecciones no han desembocado en la firma de un contrato. En la década de 1970 eran raras las votaciones para desconocer a un sindicato dentro de un empresa. Hoy en día son cada vez más numerosas y tres de cada cuatro intentos tienen éxito. En 1982, 682 grupos de trabajadores votaron por desconocer a sus sindicatos.¹

La elección de la administración Reagan en 1980 y la aplastante reafirmación de la postura republicana en 1984 reflejan la capacidad de una amplia proporción de votantes para discernir la relación directa que existe entre una paga cada vez más elevada por una aportación de trabajo igual o menor y una economía que se hunde en una recesión evidente para todos, excepto los político contendientes.

Estas señales de una debilidad cada vez mayor de los sindicatos han costado al movimiento obrero organizado tanto salarios como prestaciones. Los incrementos salariales de 1983 fueron los más bajos de los dieciséis años que el Departamento de Labor lleva documentándolos. No sólo se han disparado en toda la economía las ganancias obtenidas por negociación colectiva, sino que ahora se hacen "concesiones de reducción" en salarios y prestaciones en todo tipo de industrias y empresas. Las huelgas se han vuelto menos efectivas como instrumentos de negociación. En la década de los 80 se han visto menos huelgas que en cualquiera otra desde la Segunda Guerra Mundial. Los patrones están más dispuestos a resistir la huelga, aun a riesgo de cerrar fábricas y tiendas. Se han endurecido las actitudes de los administradores y los fracasos de los sindicatos están a la orden del día. Ambos lados de la

mesa de negociaciones reconocen que el National Labor Relations Board, que antes de 1980 estaba dominado por miembros empeñados en ayudar a los trabajadores a aumentar su ingreso ahora refleja un cambio de actitud que emana de los miembros que el presidente Reagan ha nombrado en dicha comisión.

Aun Lane Kirkland, presidente de la AFL-CIO, ha especulado que la eliminación de grandes porciones de la legislación laboral vigente podría ser positiva. Detrás de estas palabras se encuentra la esperanza de que la cooperación activa entre varios sindicatos, ahora ilegales como "boicots secundarios" podría doblegar a los administradores. Esto es una clara evidencia de un grado extremo de frustración económica, puesto que Kirkland sabe perfectamente que si el movimiento obrero lograra reforzar sus salarios con una mayor asistencia social, los productores norteamericanos se verían en problemas y sería una forma de alentar a los competidores extranjeros. Thomas R. Donahue, secretario tesorero de la AFL-CIO, busca una solución en una "política industrial" en la cual la disminución del valor de mercado de trabajo se vería compensada por una reglamentación gubernamental, subsidios, una redistribución intensificada y la creación artificial de trabajo.²

Pero existen indicaciones de que el arma de negociación colectiva que no han utilizado hasta ahora los sindicatos --luchar por el derecho a obtener un ingreso como trabajadores capitalistas a través de la utilización del PAAE y de comprar para los empleados empresas y bienes de empresa que están en venta o en funciones-- no tardará en ser desenvainada. Esta es la única solución que engloba todos los males y garantiza beneficios para los empleados, los consumidores, los administradores, los accionistas y los propietarios, esto es, para todos los norteamericanos.

Cómo liberar a los sindicatos de productores de la economía monofactorial

Al aceptar el mito del aumento de la productividad del trabajo y utilizarlo para alcanzar la meta que Samuel Gompers (fundador del movimiento obrero norteamericano) resumió tan elegantemente como "más", los sindicatos han dirigido al movimiento obrero hacia un callejón sin salida, tanto desde el punto de vista económico, como político e ideológico. Salarios más altos por menos aportación de trabajo puede aparecer como más a corto plazo, pero la inmoralidad fundamental de esta idea (una vez expuesta la falsedad del supuesto), la inflación que provoca, así como el impacto de los continuos cambios tecnológicos acaban convirtiendo las ganancias ilusorias en menos: menos ingreso una vez descontada la inflación, menos producción global de bienes y servicios para la economía, menos seguridad de ingreso, menos empleo permanente (no de por vida), menos libertad económica de las penalidades de obtener su subsistencia, menos libertad política,

menos oportunidad económica y menos credibilidad moral.

Los líderes obreros y sus representados viven en el filo de la navaja de la realidad económica, y están bien conscientes de que, de hecho, está disminuyendo la productividad del trabajo. Saben que el factor dominante de la producción en todas las economías industrializadas es el capital. De manera general, aquel que trabaja por medio del capital es capaz de producir más --a veces en una proporción tan alta que resulta absurda-- y ganar más que la persona que sólo trabaja con su mano de obra.

En una sesión del Congreso en 1940, donde un representante obrero repitió la posición oficial en el sentido de que "las máquinas no son sino instrumentos para la multiplicación de la capacidad del hombre",³ otro líder obrero expresó una interpretación diferente:

Apenas el sábado pasado oía yo en el radio a un hombre que hablaba en favor del programa de electrificación rural, y decía que por cinco centavos de dólar un granjero podía comprar los suficientes kilowatts como para igualar todo un día de trabajo de un hombre, así que, sobre esta base, el trabajo humano queda reducido a 5 centavos. Ahora, si vamos a hacerle caso a los argumentos que dicen que la eficiencia del capital trajo esta eficiencia, que no fue el trabajo, que el trabajo debe pagarse lo que vale y no más, según estos parámetros el salario de un trabajador rural debe ser de 5 centavos diarios.⁴

Este hombre de hablar tan llano era Byrl Whitney, entonces director de educación e investigación de la Hermandad de los Ferrocarrileros. Dijo también: "Yo censuro a la conciencia social que construye estos mecanismos destinados a compensar el poco valor económico del trabajo humano, el cambio que ha ocurrido desde aquellas pocas salvajes, cuando la producción económica era humana en un 95 por ciento, hasta ahora, cuando es en un 2 ó 3 por ciento trabajo humano."⁵

Treinta años más tarde, para ilustrar la magnitud de la revolución de automatismo, un representante del movimiento obrero internacional y a la vez economista citó un cálculo de las Naciones Unidas que dice que "más del 80 por ciento del incremento del producto nacional bruto se debe hoy en día al progreso tecnológico y al capital". Este informe de la O.N.U. también estima que en los Estados Unidos y en Suecia, donde el promedio de los salarios y el nivel de vida es el más alto del mundo, la contribución del trabajo se calcula en sólo 10 por ciento del PIB. La tecnología y el capital suman el 90 por ciento.⁶

Para salvar al movimiento obrero del siglo XX del impasse ideológico en que lo ha colocado la historia, reconozcamos que el capitalismo plutocrático, con su perspectiva unifactorial, no dejó al pueblo más alternativa que la de unirse para luchar en contra de la ley

de la oferta y la demanda en lo que se refiere al precio de la mano de obra y la propiedad privada sobre el capital. A Samuel Gompers le bastaba referirse a su propia experiencia como liador de puros: "En mi oficio, los trabajadores estaban inermes ante la sustitución de la habilidad humana por las máquinas. Padecíamos constantemente reducciones salariales anuales ... necesitábamos protección de manera desesperada."⁷ Reconozcamos además que una sociedad que enfrenta el frágil trabajo humano contra el incansable poder de las máquinas y la interminable energía de la materia es tan primitiva y cruel como aquellas que, otrora, enfrentaban por deporte a los hombres contra las más feroces bestias en un combate a muerte. Al combinar estas dos condiciones con los métodos de financiamiento que limitan el acceso al crédito de inversión a los que ya son ricos, excluyendo así a la clase trabajadora, perpetramos la más flagrante negación de una protección igual por las leyes y mismos privilegios e inmunidades contra los trabajadores, al tiempo que tomamos su propiedad sobre su fuerza de trabajo (disminuyendo su valor) para fines públicos, sin otorgarles el juicio constitucional debido.

El mito del aumento de la productividad del trabajo llenó un vacío conceptual creado por la economía unifactorial. Pero este mito se ha revertido en contra de los sindicatos del siglo XX, y con creces. Protegido por él, el propietario del capital ha seguido acumulando el capital productivo que constituiría la verdadera fuente de prosperidad y poder industrial si su propiedad fuera democrática. Es más, existen pruebas circunstanciales de que ha habido un arreglo tácito pero consciente entre el movimiento obrero organizado y los administradores de las empresas en su propio beneficio mal comprendido que les permite transferir el ingreso de los consumidores y contribuyentes para sí mismos. Parece que los sindicatos no se fijarán demasiado en la concentración de la propiedad del capital mientras la administración redistribuya una gran parte de los salarios del capital al trabajo, cargando el resto del aumento de los ingresos del trabajo y la administración sobre los hombros de los consumidores y contribuyentes y mantengan un silencio estricto, aunque sospechoso, sobre el papel productivo cada vez menor de ambos.

El movimiento obrero del siglo XX ha heredado las estrategias y mecanismos que alguna vez le permitieron arrancar una parte del salario del capital de los dueños que lo concentran, pero que ahora obstaculizan la formulación de un nuevo papel de líder de los productores más conforme a las realidades de la producción y distribución modernas, por un lado, y por otro al hecho de que la producción económica depende de un dinámico poder de consumo y el universal deseo humano de vivir cada vez mejor. Esta herencia ya anticuada incluye la psicología del nosotros contra ellos que glorifica la confrontación entre el capital y el trabajo (o sus representantes), al tiempo que denigra el conocer el funcionamiento de

los negocios y las finanzas empresariales porque son el campo tradicional de "ellos", donde el trabajador desposeído está invadiendo propiedad ajena.

Si existen en realidad dos formas en que la gente puede participar en la producción y obtener un ingreso, entonces el sindicato de productores del mañana debe tomar en cuenta las dos. El problema económico del trabajador es obtener a través de su participación en la producción el ingreso suficiente para mantener un estilo de vida razonable que ha elegido para él y su familia. Es a la vez más fácil y más agradable producir este ingreso a través de su propio capital que padecer las angustias, la frustración y los obstáculos a la producción, así como la inflación que resultan cuando se recurre a un poder sindical de coerción y a una legislación que obliga a redistribuir una porción cada vez mayor del ingreso de los consumidores, los contribuyentes y los trabajadores capitalistas. Considerando que hay muchos tipos de trabajo que son no sólo monótonos y desagradables, sino también peligrosos para la vida y la salud, y que el objeto de la actividad económica no es tener que trabajar más, sino conseguir más riqueza y tiempo libre, no hay duda de que cuanto mayor sea la capacidad de los individuos y familias para obtener su ingreso como trabajadores capitalistas, mejor. Lo importante es alcanzar una autonomía productiva de toda la gente sin coerción en contra de los consumidores y los contribuyentes, y sin inflación.

Al atestiguar ante el Joint Economic Committee del Congreso en 1967, Walter Reuter, presidente de la asociación de trabajadores de la industria automotriz de los Estados Unidos, expresó la opinión de que una distribución de acciones a los trabajadores "ayudaría a democratizar la propiedad de la vasta riqueza de empresas en los Estados Unidos, que es hoy en día absurdamente antidemocrática y malsana".

Si los trabajadores estuvieran seguros de que tienen garantizada una participación de los beneficios de las empresas que los emplean, no sentirían la necesidad de buscar un equilibrio equitativo entre sus ganancias y los elevados beneficios a través de mayores incrementos en los niveles salariales. Esto sería un resultado deseable desde el punto de vista de la política de estabilización, puesto que el compartir los beneficios no incrementa los costos. Considerando que los beneficios son el residuo, una vez que se han pagado todos los costos, y que su cantidad no puede determinarse sino hasta que los compradores han pagado los precios estipulados para los productos de la compañía, el compartir los beneficios (distribuyendo acciones a los trabajadores) no tendría ningún impacto inflacionario sobre los costos y los precios.⁸

Si su vida no hubiese terminado antes de tiempo, Walter Reuther bien

podiera haber sido el primer líder de un sindicato industrial que comprendiera la lógica de la democratización de poder económico y aplicara sus técnicas para ampliar la propiedad del capital en las fábricas utilizando a los miembros del sindicato de trabajadores de la industria automotriz.

Esto es una lección para los líderes de los sindicatos de productores así como para los líderes políticos. Parafraseando a George Meany, quien pensaba que la política exterior tenía "una maldita importancia demasiado grande como para dejarla en manos del Secretario de Estado", la autonomía económica general a través de la democratización es un tema demasiado importante como para dejarlo en manos de los economistas unifactoriales cerrados.⁹ Le espera una gran tarea educativa a la nación que haya decidido emancipar económicamente no sólo a su fuerza de trabajo, sino a todos sus subproductores a través de la propiedad privada del capital productivo. Los sindicatos de productores deben cargar con una gran parte de la responsabilidad. Por fortuna, disponen ya de organizaciones incipientes.

En todo el bloque capitalista, millones de trabajadores rechazan la supervisión política y sindical sobre su vida laboral y su nivel de vida porque sienten que el sindicalismo no representa un poder económico pacífico, sino una coerción. El mismo amor de la libertad y la independencia hace que se vuelvan cada vez más impracticables las instituciones totalitarias en el bloque marxista anticapitalista.

Los costos de las ganancias unifactoriales de los trabajadores

Los logros de un siglo de sindicalismo en los Estados Unidos, sobre todo durante la segunda mitad de ese periodo, cuando las políticas económicas y los poderes de los gobiernos estatales y federal apoyaron activamente a los sindicatos, han sido reales. Pero resulta igualmente obvio que el precio de estas ganancias ha sido muy alto y sigue creciendo, y que este sistema no funciona de manera satisfactoria. Los sindicatos que han logrado por la fuerza los salarios más elevados han dejado seriamente baldadas a las industrias que los emplean; se trata de la industria automotriz, la manufactura y fabricación de acero, los ferrocarriles, el transporte marítimo, la construcción de viviendas, el transporte aéreo, la manufactura de radios y la de televisores, la de implementos agrícolas, la producción de maquinaria pesada, etcétera. Con muy contadas excepciones, incluso la prueba última de éxito dentro de una economía capitalista plutocrática --la cantidad de capital que uno ha acumulado-- está en contra de la gente trabajadora.

No hay duda de que las condiciones de trabajo han mejorado a lo largo de los años, pero, desde el punto de vista económico, la calidad de la vida de la mayoría de los norteamericanos va muy a la zaga en relación con la capacidad técnica que tiene la economía de producir comodidades, y aún más en relación con los deseos de los

consumidores, que quieren vivir una vida mejor en cuanto a lo que a economía de refiere. El eslabón perdido es el hecho de que la mayoría de estos bienes y servicios no producidos sólo pueden lograrse mediante el capital, y las personas que los necesitan no tienen la posibilidad de obtener un ingreso a partir de un capital propio.

Durante los últimos cincuenta años, la inflación ha destruido las tres cuartas partes del poder adquisitivo del dólar. La simple estabilización de la tasa de inflación no impide que el costo de los bienes y servicios esté hinchado de asistencia social e inflación. El éxito de la administración Reagan al reprimir la inflación por medio de desempleo, el déficit presupuestario y comercial no puede durar mucho tiempo. El cambio tecnológico, que disminuye la demanda de mano de obra e incrementa la oferta de trabajadores desempleados, avanza de manera inexorable, y no hay señales del único cambio que podría adaptarse con éxito a esta situación, esto es, no se ve aparecer la adopción y vigorosa aplicación de una política de democratización de la propiedad del capital.

En el pasado, el constante incremento en el tamaño y en la fuerza de los sindicatos obreros, junto con sus audaces demandas de una mayor compensación a cambio de una aportación de trabajo menor, han sido la causa principal del movimiento de fusión de empresas, aunque también ha sucedido lo opuesto. Allí donde la fuerza que se emplea es la coerción, se requiere un gran tamaño para enfrentarse en ese bestial combate por el poder. La autonomía, esa preciada cualidad de una sociedad libre y democrática, queda aplastada en el transcurso de la lucha.

La educación liberal, que debería convertirse en una influencia cada vez más básica e imperante en la vida de los ciudadanos libres a medida que la faena pesa menos sobre nuestros hombros y más sobre el capital, se ve arrinconada por demandas de una educación técnica que se requiere para preparar a individuos que han de ocupar puestos inventados y subsidiados.

A medida que avanza la tecnología, y que la pequeña elite de los trabajadores capitalistas se encarga cada vez más de la producción de los bienes y servicios, resulta más obvio cuán absurdo es que una proporción creciente de la población tenga un "empleo". El 95 por ciento de los norteamericanos no tienen nada más que vender que su fuerza de trabajo, por lo cual la calidad de sus vidas sigue viéndose afectada por una enfermedad que llamamos enajenación económica. Esta es la conciencia, que hasta ahora no había sido prácticamente expresada, de que la actividad productiva de la sociedad puede proceder sin uno; de que el individuo ha sido despojado de su virilidad económica por medio de la cual podía producir según su deseo de consumir; que tratan de disimular su impotencia económica por medio de "empleos" inventados, en lugar de curarla por medio de cambios institucionales que restaurarían la democracia económica a medida que

la tecnología traspasa del peso de la producción de los trabajadores de mano de obra a los de capital. Nuestra opinión es que ésta es la base real de la enajenación de la juventud del mundo entero. Se les lanza a un mundo donde -en este sentido económico tan crítico y básico-- no son ni serán necesarios, excepto para pelear en una guerra o dedicarse a alguna forma de pseudo trabajo artificialmente creado.¹⁰

El movimiento sindical, tanto por culpa de sus pecados como por sus omisiones, ha sido un factor decisivo para la concentración de la propiedad del capital. Ha tratado de proteger el incremento de la productividad de sus miembros, ideológicamente postulado, en lugar de su derecho a ser competitivamente productivos en formas que reflejen el estado actual de la producción. Con ello no ha demandado para sus miembros una igualdad de oportunidades económicas en la forma de una oportunidad igual y efectiva de adquirir un capital propio. Lo que es más grave es que, con el fin de garantizar un mejor nivel de vida para sus miembros, el movimiento sindical se ha visto obligado a defender la existencia de un incremento en la productividad del trabajo cuando no existe, por lo cual ha sido víctima de una estrategia equivocada por parte de la administración de las empresas y de las instituciones financieras. Se trata de las técnicas del financiamiento convencional que canalizan el aumento del capital, por raquíto que sea, hacia el pequeño porcentaje de familias que ya lo poseen todo.

Las medidas de "seguridad del empleo", como las que lograron los trabajadores de la industria automotriz en sus negociaciones de 1984, no son más que ejemplos de esa práctica miope de los sindicatos que consiste en proteger a sus miembros más antiguos en contra de la competencia de aquellos que buscan empleo. Durante el último medio siglo, los sindicatos y la administración han utilizado ampliamente las tácticas de desgaste para hacer que los jóvenes carguen con el peso del desempleo.

La democratización del capitalismo convierte el más basado en la redistribución en un más basado en una mayor producción y un mayor poder de ganancia. Así, los PAAEs y otras técnicas bifactoriales de financiamiento no alteran las metas originales del movimiento sindical, sino que lo legitiman. Pero incluso hacen mucho más. La redistribución tan sólo reestructura los medios para participar del producto de una economía finita. Convierte el exceso de riqueza en un incremento de subsistencia para otros. Pero la democratización del capitalismo y las herramientas para aplicar una política económica bifactorial no sólo protegen la propiedad de aquellos que ahora ya poseen capital, sino que convierten en trabajadores capitalistas a los que no lo tienen, con lo cual elevan su poder de ganancia y la capacidad productiva de la economía.

Notas

1. Todas las estadísticas de este párrafo provienen del New

1. York Times, 3 de septiembre de 1984, p. 1.
2. Ibid.
3. U.S. Congress, Temporary Economic Committee, Investigation of Concentration of Economic Power, Hearings before the Temporary National Economic Committee pursuant to Public Resolution No. 113. Congreso 75, 3era. sesión, abril de 1940, pp. 16731-32.
Claro que, en cierto sentido esta afirmación sería cierta si habláramos del "poder en hombres" del dueño del capital.
4. Ibid., p. 16911.
5. Ibid., p. 16916. La Hermandad de los ferrocarrileros aún existe, pero la orgullosa industria que representa está casi socializada, víctima del fracaso de la sociedad cuando se trata de reconciliar a la gente y la tecnología. Los síndicos y abogados nombrados por la corte, en representación de los ricos accionistas y la ávida administración saquean los valiosos terrenos de su propiedad y venden sus edificios e instrumentos históricos a cadenas de restaurantes.
6. Charles Levinson, Capital Inflation and the Multinationals (New York:Macmillan, 1971), p. 51.
7. Samuel Gompers, Seventy Years of Life and Labor, Vol. (New York: E.P. Dutton & Company, 1925), p. 50.
8. U.S. Congress, Joint Economic Committee, Economic Report of the President, Hearings before the Joint Economic Committee, Congreso 90, 1a. sesión, febrero de 1967, pto. 4, p. 774.
9. New York Times, 19 de agosto de 1975, p. 31. Meany parafraseaba la observación que se atribuye a Talleyrand de que la guerra es demasiado seria como para dejarla en manos de los generales.
10. Ver Richard L. Rubenstein, The Cunning of History (New York: Harper & Row, 1975).

Capítulo 15

El PAAE: la mejor herramienta para los nuevos sindicatos de productores

La propiedad privada en forma de acciones no divididas a manos de los trabajadores, y en lugar de las disputas sobre la distribución de los productos, una fraternidad general ... éste es el ideal al cual se ha acercado una y otra vez la humanidad, que ha abandonado, y vuelto a buscar.

John Bates Clarck, 1885

Aunque la lógica de la economía bifactorial y de libre mercado es inmutable, la aplicación del concepto de PAAE a una empresa específica constituye una maniobra compleja para la banca de inversión. No hay dos negocios iguales, y las leyes y los reglamentos que existen sobre el PAAE dejan un margen considerable para la diversidad de diseños. Por ello, el primer paso que deben dar los sindicatos de productores a nivel internacional, para representar a sus miembros de manera más efectiva dentro de la estrategia de democratización de la propiedad, es aprender todo lo más que puedan sobre la tecnología de financiamiento bifactorial. Sólo este conocimiento les permitirá aconsejar a los sindicatos locales sobre las capacidades de los bancos de inversión, los abogados financieros, los abogados laborales, los despachos de contadores y valuadores y otros especialistas que resultan necesarios.

Tradicionalmente, los costos de la asesoría profesional utilizada por las compañías siempre ha corrido por su cuenta. Sin interferir con este arreglo, los sindicatos de productores deben asegurarse de que en cada transacción de financiamiento de capital se obtengan las ventajas del financiamiento simultáneo, esto es, que se genere una propiedad de capital para los empleados al tiempo que se resuelven los problemas financieros de la propia empresa. Para garantizar que los bancos de inversión de PAAE y otros expertos que se elijan sean los más capacitados, es posible que los sindicatos de productores tengan que emplear a sus propios expertos y tener voz en la selección de los asesores. Claro que la forma en que se repartan estos gastos entre el patrón, los empleados y los sindicatos de productores que los representan es un punto de negociación colectiva. Una vez establecidos ciertos antecedentes, será posible arreglar estos detalles en un mínimo de tiempo.

En la medida de lo posible, los sindicatos de productores deben lograr que el salario por trabajo de sus miembros no exceda los costos de mano de obra de los competidores de su patrón, y que las ganancias por capital de sus miembros lleguen a un nivel que optimice la combinación de ganancias por trabajo y por capital. En otras palabras, la finalidad es minimizar el esfuerzo y maximizar las ganancias y el tiempo libre de cada uno de los miembros hasta el grado en que no se

obstaculice la producción competitiva de bienes y servicios de la mayor calidad.

La adquisición de propiedad a través del financiamiento por PAEE

En las empresas de propiedad pública, la mayoría de las acciones están en manos de especuladores institucionales, quienes las compran para obtener una ganancia de capital y luego las venden y utilizan el producto para comprar otros títulos. Aproximadamente el 85 por ciento de las operaciones se llevan a cabo a través de intermediarios financieros, en especial los fondos de pensión.¹ Cualquier movimiento para adquirir la propiedad o incluso el control de estas empresas suele ser fuente de grandes ganancias para los especuladores. Esto ocurre porque en general el mercado que comercia con valores de segunda mano valúa los precios de las acciones muy por debajo del valor de mercado de acción por acción de las propias empresas como negocios en funcionamiento. A los especuladores les suele dar mucho gusto que un comprador legítimo y solvente quiera comprar una empresa de la cual poseen acciones.

En la mayor parte de las empresas, en el momento en que la administración (por lo general el gerente general y unos cuantos ejecutivos de alto nivel) decide que la adquisición del control o de todas las acciones de la empresa es una buena idea, o al menos una que no se puede rechazar, la empresa está en juego. Para cualquier fin práctico, está en venta, que lo quiera o no. Una venta casi siempre requiere de la aprobación de los accionistas de la empresa, a veces por mayoría simple, otras por dos tercios de las acciones con derecho a voto, dependiendo de sus estatutos y de las leyes del estado de incorporación.

Cualquier empresa de propiedad pública puesta a la venta por aquellos que especulan con sus acciones es casi siempre un posible candidato a la adquisición a través de un financiamiento de PAEE por sus accionistas naturales, es decir, sus empleados. Un cambio, o al menos cualquier amenaza seria de cambio, dentro de la propiedad o el control debe dar pie a una renegociación del contrato laboral vigente para todos los empleados de la empresa bajo la dirección de dirigentes sindicales y abogados laborales competentes. Entonces el sindicato puede exigir una negociación colectiva sobre la compra de la empresa en nombre de todos los empleados al mismo precio que pagaría cualquier comprador independiente.

En los inicios del procedimiento, el sindicato debe contratar a banqueros calificados en el financiamiento de PAEE para lo asesoren sobre la factibilidad económica y la forma de diseño apropiada de un PAEE, así como los pasos necesarios para financiar y ejecutar esta transacción. Para empezar, el sindicato debe buscar la información más confiable que pueda, incluyendo la que proviene de empleados clave de la empresa, para determinar si la administración de la empresa está

debidamente capacitada para guiarla una vez que sea propiedad de sus empleados. También debe enterarse si la administración tiene deseos de unirse al PAAE, y en qué términos que resulten mutuamente satisfactorios.

Lo más común es que el comprador o grupo comprador rival haya ofrecido a los administradores más importantes la posibilidad de adquirir acciones de la nueva empresa de adquisición en términos muy favorables. La experiencia ha demostrado que, después de una adquisición externa, pocos son los ejecutivos, si es que hay alguno, que se desarrollan tan bien o se enfrentan a retos tan fascinantes y satisfactorios como aquellos que se unen a los demás empleados para comprar la empresa a través de un PAAE. Es más, para muchos administradores de nivel medio no existe ningún futuro cuando la compañía se compra o fusiona a través de un apalancamiento plutocrático. Se quedan en la calle, a menudo junto con los de nivel superior. A falta de una legislación que hiciera a las adquisiciones democratizadoras por PAAE definitivamente más atractivas que cualquier otra, el sentido común dentro de la negociación dicta que las ganancias que obtiene una persona clave de un comprador externo fuera de PAAE deben equilibrarse con los arreglos sobre acciones que se requieran para que la posibilidad del PAAE resulte atractiva para los ejecutivos. Claro que un ejecutivo inteligente se dará cuenta de que está negociando con un sindicato de productores cuya membresía podría incluir en breve a todos los empleados si tiene éxito la adquisición por medio de PAAE. En ese caso, los miembros de la administración se estarían enfrentando a futuros compañeros accionistas y no sólo empleados, aunque no habría nada en la posible adquisición por PAAE que, por sí misma, rebajara su posición como administradores. La adquisición por medio de PAAE no hace más que transformar lo que era una relación de rivalidad en una de cooperación --en una nueva solidaridad-- entre personas que son todas propietarios y productores.

Si la propuesta del sindicato no lleva sin problemas a una negociación que permita cerrar el trato de la compra por PAAE, debe pensar en entablar un juicio de clase en el juzgado federal competente en nombre de todos los empleados de la empresa y tratar de lograr un amparo contra la adquisición y control de la empresa por cualquier comprador que no pertenezca al PAAE. Esto le dar tiempo, digamos entre tres y seis meses, para negociar y llevar a cabo la adquisición de la compañía por sus empleados a través de un PAAE. Si fuera necesario, los sindicatos deben planear desde antes la forma de lograr que el Congreso reconozca su derecho a protegerse con ese amparo.

Si ya existen varios sindicatos que representan a diversos grupos de empleados, debe organizarse un consejo de trabajadores que resuelva con rapidez los problemas de representación común, tanto a mediano como a largo plazo. Todos los gastos justificables que representen dichas actividades deben ser reconocidos por el

Departamento del Tesoro y el del Trabajo de los Estados Unidos, los cuales tienen competencia para reglamentar los PAAE, como costos que debe sufragar el PAAE y pagar con el financiamiento de adquisición una vez que ésta se lleve a cabo.

Protección de los empleos de trabajo capitalista contra la emigración

El sindicato tiene argumentos aún más poderosos para obtener ayuda de un juzgado federal cuando el posible comprador es extranjero. Una adquisición de este tipo exporta de manera permanente todos los empleos capitalistas fuera de la economía, aun si permanecen los de mano de obra. Considerando que un PAAE podría convertir a toda la fuerza de trabajo de la empresa en trabajadores capitalistas, la pérdida en oportunidades de trabajo capitalista es casi siempre mayor que el número que representan los accionistas actuales de los Estados Unidos. En 1984, la adquisición de Carnation Corporation, con sede en Los Ángeles, por Nestlé, S.A. de Vevvey, Suiza, junto con la de U.S. Industries por Hanson Trust de Gran Bretaña, representaron sólo dos ejemplos de la apropiación de 18,000 posibles empleos de capital por empresas extranjeras. Cada una de estas inversiones extranjeras contribuye al desempleo de posibles trabajadores capitalistas en los Estados Unidos. Por desgracia, esta pérdida de empleos no se puede identificar ni corregir bajo nuestra defectuosa política económica unifactorial.

Lo que hemos dicho sobre las empresas públicas que son por lo general propiedad de especuladores se aplica también a aquellas que son de propiedad más cerrada, pero también privada, cuyos dueños (individuos o empresa) o administradores indican su intención de vender la propiedad o el control a compradores ajenos al PAAE para sus empleados. Este tipo de transacción puede ilustrarse con la familia Searle, propietarios de un 34 por ciento de las acciones de G.D. Searle & Co. de Skokie, Illinois, quienes solicitaron a la administración que encontrara a alguien interesado en comprar la compañía por el valor indicado de \$2,800 millones de dólares. A raíz de esto, G.D. Searle fue vendido a Monsanto Company, lo cual impidió que 7,000 empleados emprendieran una carrera de trabajadores capitalistas y reforzaran sus salarios con ganancias de capital. En este momento específico, hay decenas y decenas de empresas gigantes en esta misma situación.

Implementación de un plan de ganancias para los miembros del sindicato

Los PAAE y otras técnicas de financiamiento bifactorial pueden permitir que los sindicatos sean los primeros en adecuar los salarios de capital de sus miembros a la tecnología más reciente para las empresas similares. Así, tienen la posibilidad de revertir los perjuicios contra las empresas y la industria, y la competitividad en

general, que ha provocado la demanda de niveles salariales que impiden la competitividad de las empresas.

Al utilizar una estrategia bifactorial de negociación colectiva, los sindicatos de productores pueden ser tan conscientes de las realidades competitivas de la vida como la administración. Si un aumento de la automatización proporciona una ventaja competitiva a una empresa propiedad de empleados, entonces la respuesta de éstos debe ser la obtención de un financiamiento de PAAE, mediante el cual el ingreso de cada uno de los miembros provendrá más del rendimiento del capital y menos de la compensación por su trabajo.

Compensación de la desregulación federal por la negociación de PAAE

La filosofía de la reducción de la ingerencia gubernamental en la reglamentación de las relaciones laborales, al igual que la desregulación de otras áreas de la actividad económica, sólo puede adaptarse a una economía de mercado con un incremento en el financiamiento por PAAE. La desregulación de industrias como las líneas aéreas, los transportes terrestres y los bancos encuentra el apoyo del público porque tiende a incrementar la competencia y bajar los precios al consumidor. Existe una congruencia filosófica entre el rechazo público a la redistribución apoyada por los sindicatos y la desregulación de las empresas y la industria. En efecto, muchas de las estructuras de regulación protegían el derecho de la industria y los sindicatos a fijar los precios del trabajo en niveles que hubiesen sido radicalmente más bajos de haber existido una competencia. Esto facilitaba que entraran en la misma categoría los salarios de los empleados y la asistencia social. A menudo la desregulación restaura la competencia y obliga a los patrones a reducir sueldos y salarios para no quebrar.

Pero una reducción de la redistribución del ingreso que no abra el camino para que los empleados ganen más al convertirse en trabajadores capitalistas no hará más que acelerar las fuerzas que han de llevar al colapso social y económico. Es totalmente razonable insistir en que la gente debe ganarse la vida en condiciones de libre mercado, pero sólo si puede lograrlo de manera consistente con las realidades contemporáneas de la producción.

El derecho de voto de las acciones adquiridas por medio de un financiamiento bifactorial

Todos los derechos básicos de un accionista --el de ejercer el derecho de voto que le otorgan sus acciones cada vez que resulta necesaria o deseable su decisión, y el de recibir puntualmente los salarios de su capital-- deben protegerse estrictamente y ejercerse con diligencia para lograr una democratización del sistema de propiedad privada. Esto no significa por fuerza que los accionistas o

usufructuarios deban tratar de defender su derecho de voto antes de que sus acciones hayan sido pagadas por el financiamiento bifactorial. Debe interpretarse en el sentido de que cuando se pagan las acciones, sobre la base de acción por acción, debe activarse el derecho de voto del accionista. De la misma forma, las acciones compradas por un PAAE en relación con una transacción específica de financiamiento no deben otorgar el derecho de voto antes de que la deuda haya sido total o al menos sustancialmente amortizada. Con frecuencia los prestamistas exigen que las condiciones vigentes en el momento del préstamo permanezcan hasta la amortización de la deuda. Por lo general, esto se logra en un periodo de entre tres y seis años, pero a medida que avanza la democratización de la economía, los tiempos se reducirán considerablemente. De cualquier forma, lo normal es que los acreedores tomen las medidas que estiman necesarias para que la amortización se lleve a cabo dentro de los tiempos establecidos. Las restricciones temporales específicas en relación con el derecho de voto de las acciones que están siendo adquiridas variarán según los casos. Incluso cuando se trata de un crédito comercialmente asegurado, sin duda el Congreso, las instituciones de financiamiento y los propios sindicatos de productores tendrán que discutir este tema.

Pago completo y puntual de los salarios del capital

Las empresas ni si quieren se acercarán a su utilidad potencial dentro de una economía capitalista democratizada sino hasta que los salarios del capital --todas las ganancias netas de la empresa después de descontar sólo las reservas de funcionamiento sin una reinversión del capital-- se paguen con tanta puntualidad y regularidad como los salarios del trabajo. Esto sería lo único que permitiría que la economía eliminara la inflación, evitara que ésta reapareciera en el futuro y alcanzara una tasa de crecimiento aceptable. Es más, sólo esto logrará colocar el trabajo capitalista a la par con el de mano de obra en lo que se refiere a la participación en la producción y la integridad de la propiedad. Para que los sindicatos de productores adquieran su plena efectividad, es necesario que se reglamente el pago total de los salarios del capital, que se reinterprete la política económica nacional en términos bifactoriales, que se otorgue un reconocimiento judicial o legislativo al derecho de los accionistas a recibir el pago total y que se haga disponible el crédito de inversión con seguro comercial para financiar el crecimiento económico. Nada que no sea el incremento de su ingreso como trabajadores capitalistas, proporcionado al ritmo del progreso tecnológico, justificaría que los empleados y los sindicatos de productores aceptaran ingresos por trabajo estables, exceptuando algún aumento por méritos especiales. Los sindicatos de productores tendrían los argumentos necesarios para defender a sus miembros en contra de cualquier empresa que quisiera reducir sus gastos a expensas de los derechos de sus accionistas. En

esos casos, el arma definitiva sería un juicio de clase en su nombre en el juzgado de la jurisdicción competente.

El gobierno ya ha sentado las bases para obligar al pago total del salario del capital con la promulgación de las medidas de la Ley de adquisición de acciones por los empleados 1983 como parte de la Ley de reducción del déficit de 1984. Con esta ley, los dividendos que se pagan por acciones propiedad de empleados en fideicomisos PAAE (salarios de capital) son deducibles de impuestos para la empresa exactamente igual que los salarios del trabajo. Son necesarios estos dividendos para pagar a los dueños usufructuarios de las acciones, al igual que sus salarios del trabajo.

Financiar el crecimiento de la empresa

Uno de los puntos fuertes del financiamiento por PAAE es la garantía de que una parte o todo el crecimiento futuro de la empresa ser financiado por medio del PAAE, cosa que se lograr de manera diferente en cada caso particular. Esto es importante para que la empresa goce de los beneficios del financiamiento simultáneo. Resulta igualmente importante garantizar el empleo de por vida de los empleados de la empresa y miembros del sindicato. Es vital minimizar los costos de producción de la empresa y maximizar su tasa de crecimiento. Finalmente, para la propia economía es de esencial importancia asegurarse de que la producción de bienes y servicios cuenta con el apoyo continuo e ilimitado de consumidores equipados con ingresos que pueden utilizar en el mercado. Sólo una sincronía continua y bien planeada entre la producción de los bienes y servicios y su consumo podrá acabar con los desperdicios masivos y minimizar los vaivenes de los ciclos económicos. Estos argumentos se aplican también al financiamiento de adquisiciones. También en este caso el sindicato de productores debe estar atento para asegurarse del financiamiento de las adquisiciones de empresas a través de PAAEs para empleados, con lo cual otorgar n la propiedad del capital de empresa resultante a los empleados.

Diversificación del portafolio PAAE: pros y contras

Durante mucho tiempo se ha considerado que lo más adecuado es que un fiduciario o síndico invierta el dinero de los empleados en un gran número de bienes diferentes, con lo cual se asegura de que, si el valor de una o más de las inversiones disminuye o desaparece, no se pierde todo. Este punto de vista del los círculos fiduciarios de los Estados Unidos proviene de una mala interpretación que han hecho economistas y abogados sobre la decisión del tribunal supremo de Massachussetts en 1830 en el juicio de Harvard College and Massachusetts General Hospital v. Francis Amory, IX Pickering, 446.

En este caso se intentó culpar a los fiduciarios del Harvard

College Foundation de responsabilidad personal por la disminución del valor de sus bienes arguyendo negligencia en sus inversiones en nombre de la fundación. Sabidamente, el tribunal supremo de Massachusetts sostuvo que la responsabilidad de los fiduciarios habría de determinarse pensando en la forma como "un hombre razonablemente prudente" invertiría sus propios fondos con vistas a optimizar las ganancias y preservar el capital. El tribunal concluyó que, en esas circunstancias, un "hombre razonablemente prudente" diversificaría sus inversiones entre varios bienes, todos los cuales serían sólidos, pero con la garantía extra de que, si algunos tuvieran un resultado mediocre, se habrían realizado todos los esfuerzos prudentes para proteger el valor total y el poder adquisitivo del fondo.

Se convirtió en una regla casi universal que los fiduciarios de los fondos de pensión y los fideicomisos debían diversificar las inversiones según esta regla del hombre prudente. Sin embargo, esto pasa por alto el hecho de que existen en realidad dos reglas del hombre prudente: una para la minoría rica y otra para las masas descapitalizadas que quisieran convertirse en propietarias de capital. El tribunal supremo de Massachusetts expresó una regla válida para los individuos ya capitalizados y para los fiduciarios que manejan sus bienes. El problema que se planteó ante el tribunal era el siguiente: cómo debía el fiduciario invertir los fondos del fideicomiso para que el rico siguiera siendo rico, quizá incluso para perpetuar el almacenamiento y la protección de su capital mórbido. La economía bifactorial revela que el problema real al que se enfrentan los fiduciarios de los fondos de pensión y los fideicomisos es el opuesto al que se presentó ante el tribunal supremo de Massachusetts. Su deber es ayudar a que los descapitalizados se vuelvan dueños de un capital sustancial utilizando una versión más adecuada de la regla del hombre prudente: la regla del hombre pobre prudente. Esta indica que la única forma en que un individuo descapitalizado puede salir de la pobreza para alcanzar a poseer un capital, si es que lo logra jamás, es invirtiendo en una sola empresa sólida. Este era el consejo de Andrew Carnegie para el joven pobre que quería destacar en los negocios: "Que 'no pongas todos tus huevos en la misma canasta' es un error. Yo te diría 'pon todos tus huevos en la misma canasta, y luego vigílala bien'".³ Sólo cuando los empleados de una empresa han adquirido suficiente capital como para que se justifique la diversificación y el riesgo que implica convertir algunas de sus acciones primarias en valores de segunda mano con rendimiento inferior tiene sentido la regla del hombre rico prudente.

Considerando que el capital no residencial de los Estados Unidos siempre ha pertenecido a un 5 por ciento de los poseedores de la riqueza (excepto durante las tres o cuatro décadas posteriores a las Homestead Acts de 1826), debe resultar obvio que el convertir en trabajadores capitalistas a los descapitalizados no se ha visto

facilitado por las pensiones y los fideicomisos de beneficios compartidos. Muy por el contrario. Al aplicar la regla del hombre rico prudente a los trabajadores descapitalizados, las pensiones y los fideicomisos de beneficios compartidos han contribuido a mantenerlos descapitalizados, e incluso a hacerlos más pobres al desperdiciar sus bienes (que ahora suman más de \$1 billón de dólares) en honorarios y comisiones.

Incluso las excepciones a esta generalización se refieren a casos en que los fiduciarios hicieron caso omiso de la sabiduría convencional e invirtieron sobre todo en valores del patrón, por lo general en acciones ordinarias. Sin embargo, en este caso los valores no se adquirieron en una transacción de financiamiento bifactorial con los correspondientes beneficios del financiamiento simultáneo, sino que las propias acciones del patrón se adquirieron en un mercado de valores de segunda mano, en el cual los vendedores son los ejecutivos de mayor rango y los accionistas. El rendimiento promedio de entre 5 y 8 por ciento de los bienes propiedad de los fondos de pensión y los fideicomisos de beneficios compartidos no corresponde más que a una fracción del 20 ¢ 40 por ciento de rendimiento antes de impuestos que exige la administración de los bienes de operación que compran para las propias empresas. Los PAAE y demás métodos de financiamiento ponen en contacto, mediante la propiedad de acciones, a los empleados con ese rendimiento antes de impuestos de entre 20 y 50 por ciento que dan los bienes a la empresa empleadora.

Sin embargo resulta perfectamente claro que, al retirarse del mundo del trabajo de mano de obra, o dejar el empleo por alguna otra razón, el individuo, aconsejado por su patrón y su sindicato de productores, debe pensar en diversificar las acciones de la empresa que son de su propiedad. Los sindicatos de productores también deben ejercer cierto cabildeo en el Congreso y en los gobiernos estatales para que se realicen cambios en las leyes y los reglamentos que permitan un refinanciamiento sencillo y libre de impuestos de las cuentas de PAAE entre los fideicomisos del antiguo patrón y el nuevo cuando un empleado cambia de trabajo.

Las preguntas que suelen surgir en relación con los PAAE

¿Un PAAE puede permitir que los empleados aumenten su capacidad de ganancia? En la medida en que el trabajo implica esfuerzo dentro de una economía de mercado, mayores ganancias requieren una mayor aportación productiva. Pero cuando el empleado también se convierte en trabajador de capital, que participa en la producción a través de la propiedad de acciones de empresa que representan bienes de producción, su mayor poder de ganancia es relativamente una sustitución.

Pero esto no es todo. Una mayor compensación por el trabajo de mano de obra representa un costo para la empresa; entra a formar parte

del precio de los productos que vende. Costos de mano de obra cada vez mayores significan precios más altos para los productos, lo cual se traduce en inflación y pérdida de mercados ante competidores extranjeros con costos más bajos. En cambio, un aumento en la producción y en las ganancias de los trabajadores capitalistas no incrementa los costos de producción. Las ganancias o los beneficios que paga al PAAE el patrón representan un residuo o resultado una vez calculados los costos de producción, aunque son deducibles de impuestos para la empresa. Así, un incremento de \$1,000 en sueldos o salarios aumentaría el precio de los productos de la compañía en \$1,000. Este no será el resultado del pago de \$1,000 a la cuenta del PAAE de los empleados, a condición de que el patrón comprenda que está cambiando la adquisición de un ingreso producido por capital por el derecho a exigir sueldos o salarios superiores a los que resultan competitivos.

Considerando que la principal fuente de un aumento en la producción y el ingreso de la empresa está en el progreso tecnológico y una mayor inversión en bienes productivos, a los empleados accionistas les conviene más utilizar sus PAAE para adquirir mayores ingresos que no elevan los precios de los productos, que recibir una paga mayor y abandonar la ventaja de mercado de su propia empresa a sus competidores más baratos. Dicho en otras palabras, si los empleados propietarios y sus sindicatos de productores comprenden la estructura invisible de sus empresas, ésta se convierte en sus manos en una arma para incrementar el mercado de la empresa, elevar sus ganancias netas y aumentar el valor de las acciones que ellos poseen, así como para incrementar su ingreso combinando su trabajo capitalista con el de mano de obra, al tiempo que producen bienes y servicios baratos para el mercado.

¿El PAAE borra la distinción entre los empleados de la administración y los demás?

No. La administración es un arte que requiere una aptitud especial, ciertas habilidades específicas y una experiencia adecuada. La capacidad y habilidad de cada uno de los empleados de la administración, al igual que la de cualquier otro para la realización de su propio trabajo, influyen grandemente en la productividad y competitividad de una empresa. En ocasiones, los efectos de la incompetencia a nivel gerencial pueden resultar más amplios y destructivos para la productividad de una empresa que cuando se trata de empleados de nivel inferior.

Los empleados que poseen acciones se convierten en los accionistas más perspicaces, ya que están en posición de juzgar el trabajo de sus compañeros y de los que se mueven en el nivel gerencial. Todos los empleados accionistas tienen un interés vital y legítimo en las capacidades profesionales de la gerencia, así como en las de cualquiera de sus compañeros que realice un trabajo especializado.

Pueden prestar una ayuda invaluable, tanto de manera directa como a través de los sindicatos que representan sus intereses.

¿Los PAAE sirven ante todo para salvar a las empresas en problemas?

No es así. Es todo lo contrario. El propio hecho de que las empresas carezcan de una forma adecuada de adquisición por parte de los empleados es una de las causas principales de fracaso. Los empleados son los accionistas naturales de la empresa empleadora, puesto que son los que tienen un mayor interés presente y futuro en que la compañía sea productiva, otorgándole la mejor imagen posible ante sus clientes y ante el público, y procurando que en los mercados nacionales e internacionales sus productos resulten más satisfactorios que los de la competencia en cuanto a calidad y precio.

¿Los empleados accionistas realmente necesitan sindicatos de productores?

Por cierto que sí, pero sólo si estos sindicatos comprenden la estructura invisible de las empresas PAAE y lo que ésta significa para los empleados accionistas. Esto requiere una expansión de la competencia y de las capacidades de los sindicatos de manera que puedan representar a sus miembros como trabajadores de mano de obra y de capital. Los sindicatos deben ayudar a sus miembros a disminuir los costos para el empleador, incluyendo los que corresponden a la mano de obra, puesto que éstos se reflejan en el precio de los productos y por lo tanto en la competitividad de la empresa. Pero al mismo tiempo los sindicatos de productores deben asesorar a sus miembros para que éstos adquieran cada vez más capital a medida que crece la industria y a aumentar su ingreso como trabajadores capitalistas, por la obvia razón de que el principal objetivo de participar en la producción es obtener un ingreso más elevado, un tiempo libre justificado, y convertirse en mejores consumidores. Los sindicatos de productores --los que están formados por trabajadores de ambos tipos-- deben seguir todo el proceso y velar por que sus miembros se conviertan en productores de por vida.

¿Las compañías PAAE pueden aumentar los empleos de mano de obra?

Sí que pueden. Cuando, con la utilización de los PAAE, las compañías norteamericanas vendan más barato productos de mejor calidad que sus competidores, se requerirán millones de personas hoy desempleadas para satisfacer la creciente demanda de bienes y servicios mejores y más baratos producidos en los Estados Unidos. Al mismo tiempo, nuestros propios productores de doble ingreso poseerán un poder adquisitivo cada vez mayor para comprar más bienes y servicios producidos en el país. Además, al convertir a los trabajadores de mano de obra en capitalistas a medida que avanza la tecnología, podremos mantener nuestra ventaja. No hay grandes misterios en la forma

en que las empresas logran rebasar a sus competidores: se trata de producir y vender productos de mayor calidad a un precio más bajo. Prácticamente todas las empresas norteamericanas, equipadas con la estructura invisible adecuada que incluye a los PAAE, puede superar a sus competidores en el mercado norteamericano, al tiempo que proporciona los ingresos más elevados para los consumidores de los Estados Unidos.

Lo más duro será superar a los competidores extranjeros en sus propios mercados. Siempre hemos tenido la capacidad de hacerlo, pero no la hemos utilizado. En lugar de ello, hemos maximizado la capacidad que tienen los propietarios ausentistas de capital, que suman menos del 5 por ciento de la población total y que no son trabajadores de mano de obra en las compañías donde lo son de capital, para ser cada vez más irresponsables hacia sus empresas a medida que crece su número de acciones. Ahora debemos corregir esta fórmula que lleva al desastre por medio de una utilización amplia e intensiva de los PAAE y demás sistemas bifactoriales de financiamiento.

¿Cómo pueden los empleados vender sus acciones adquiridas por PAAE?

Los PAAE que poseen un buen diseño profesional incluyen bolsas de valores internas con fondos adecuados para comprar las acciones de los empleados a precios justos según las pautas sobre valuación que dan los departamentos del Tesoro y del Trabajo. Estos valores son más confiables y favorables para los accionistas que las bolsas de valores públicas, donde los precios de las acciones siempre están muy bajos, excepto durante las maniobras para lograr alguna adquisición.⁴

Al vender sus acciones en la bolsa de valores privada del PAAE, cosa que suele suceder cuando se jubilan o dejan el empleo, los empleados pueden diversificarse adquiriendo otros valores, pensiones vitalicias, etcétera, según lo que prevea el plan, o pueden también liquidar ciertas acciones para vivir de su valor. Un buen diseño de PAAE de la estructura invisible de las compañías propiedad de sus empleados requiere que la bolsa de valores interna para las acciones de cada empresa sea tan importante como el propio PAAE.

¿La adquisición de las acciones por los empleados a través de los PAAE es similar a la cogestión de los europeos?

No lo es. La cogestión apareció en Europa por primera vez en Alemania después de la segunda guerra mundial. Desde entonces ha pasado a muchas de las economías de Mercado Común Europeo. Implica una gran participación de los sindicatos obreros en la toma de decisiones de la administración y, en algunos casos, la propiedad colectiva de las acciones por el sindicato, pero no la capitalización individual de los empleados. Por ello, no democratiza el poder económico que representa el capital del patrón. Tal como se practica en las compañías europeas,

la cogestión mezcla decisiones políticas con las que se refieren al negocio y a menudo otorga al empleado lo peor de los dos mundos posibles: la participación administrativa de aficionados carentes de la preparación adecuada y la falta de capacidad u oportunidad de convertirse en trabajador capitalista para alcanzar el empleo de por vida. Las empresas norteamericanas equipadas con una sólida propiedad de los empleados por medio de PAAE cuentan con una gran ventaja competitiva sobre las empresas cuya estructura invisible está fuertemente influida por la cogestión.

Notas

1. "How the Institutions Rule the Market", New York Times, 24 de noviembre de 1984, sec. 3, p. 1.
2. Wall Street Journal, 28 de septiembre de 1984, p. 3.
3. Andrew Carnegie, The Empire of Business (New York: Doubleday, Page & Co., 1902), p. 17.
4. Las empresas en las cuales, a través de un PAAE, los empleados controlan las acciones, donde existe una administración con ideas de PAAE y una representación de los empleados por medio del sindicato de productores, son tan inmunes a las adquisiciones por grupos rivales como lo puede ser una empresa.

Respecto a los autores

Louis O. Kelso creó el tipo de técnicas de financiamiento de adquisición de capital entre las cuales la más conocida es el Plan de Adquisición de Acciones por los Empleados (PAAE). En 1958, su teoría de la economía de libre mercado y de propiedad privada fue publicada en The Capitalist Manifesto, en coautoría con el filósofo Mortimer J. Adler. En 1967, junto con Patricia Hetter Kelso, publicó Two-Factor Theory: The Economics of Reality. A partir de 1970, los Kelso han dedicado prácticamente todo su tiempo y sus esfuerzos a la creación de Kelso & Company como una firma de banca de inversiones especializada en el financiamiento de los PAAE. Actualmente se dedican a promover la adopción de siete métodos más de financiamiento, la transformación de la política económica nacional y la introducción de políticas económicas y métodos de banca de inversión bifactoriales en otras economías desarrolladas y en vías de desarrollo. Kelso posee una licenciatura cum laude en finanzas y un doctorado en leyes de la Universidad de Colorado, donde fue editor en jefe de The Rocky Mountain Law Review y más adelante profesor de derecho constitucional y finanzas municipales. Como abogado especialista en derecho corporativo y financiero, dirigió su propio despacho legal en San Francisco entre 1958 y 1975. En 1963 recibió el grado de Doctor Honoris Causa en economía de la Universidad de Araneta, en Manila, Filipinas.

Patricia Hetter Kelso es vice presidente de Kelso & Company y También del Institute for the Study of Economic Systems. Trabajó durante muchos años en Estocolmo como especialista en comercio internacional. Escribió en coautoría con Louis Kelso Two-Factor Theory: The Economics of Reality, así como gran cantidad de artículos, monografías y algunos ensayos y presentaciones ante el Congreso. Posee una licenciatura en ciencias políticas y filosofía de la Universidad de Texas en Austin.