

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.