

DEMOCRACIA ECONÓMICA: ¿TIENE SENTIDO?, ¿ES DESEABLE?,
¿ES VIABLE?*

ROBIN BLACKBURN**

Para algunos, la democracia económica es, por sí misma, algo bueno si implica extender las oportunidades económicas a sectores más grandes de la población, dando a los trabajadores una mayor participación en sus lugares de empleo y permitiendo a las comunidades tomar parte en las decisiones financieras que definen su futuro. De hecho, un argumento clásico es que la democracia política —sufragio universal, libertades civiles y todo lo que se necesita para hacerlas operativas y efectivas— funcionará mejor si viene acompañada de democracia *social* o *económica*. En ausencia de ésta última, la participación cívica efectiva será escueta y los grandes capitales corromperán el proceso político, especialmente en sociedades complejas donde las redes comerciales pueden influir en las agendas políticas y el costo de las campañas electorales es elevado.

Aunque pocos niegan la necesidad de reformar la manera en que las elecciones se conducen y financian —una fuente de escándalo recurrente en casi todo país rico—, otra línea de argumentación pondría en duda que aspirar a la democracia económica tiene sentido. Se ha llegado a pensar que el término mismo es un contrasentido o un *error categorial*. La noción bíblica según la cual el hombre está condenado a vivir del sudor de su frente, ya implicaba la idea de que trabajamos porque tenemos que

* Traducción de Ricardo Mendivil Rojo. La traducción fue autorizada por el autor.

** Profesor, New School for Social Research.

hacerlo o, para usar los términos de Carlos Marx, el trabajo pertenece al dominio de la necesidad, no de la libertad. Aunque el abuso y la exclusión pueden ser eliminados, la naturaleza del trabajo es ser exigente y desagradable, algo que la mayoría deseará concluir lo antes posible, de tal manera que puedan disfrutar de su producto en el tiempo libre o *tiempo de calidad*.

El error categorial también consiste en reconocer que los procesos económicos son tan complejos como para ser controlados por votaciones y campañas electorales. Los gobiernos pueden y deben establecer ciertas reglas básicas y fundamentales, pero, como Friedrich Hayek ha mostrado, ellos carecen de la información específica y local que se requiere para desarrollar de una manera efectiva empresas complejas y mucho menos para planear la economía en su totalidad. Por una parte, las necesidades del consumidor son muy complejas y variables; por la otra, la gran diversidad de oportunidades de inversiones específicas y locales nunca puede ser conocida desde un centro de planeación. Aunque la crítica de Hayek a la idea de la planeación central es convincente en muchos sentidos, falló en reconocer hasta qué punto los mercados dependen de un contexto social más amplio dentro del cual se encuentran insertados. Tampoco refutó el argumento que sostiene que la iniciativa pública y los recursos colectivos serán necesarios para enfrentar amenazas, peligros y riesgos evidentes, y a gran escala.

De este modo, los votos pueden ser efectivos si se dirigen a unas pocas y simples decisiones a gran escala —conjunto de medidas de política alternativa—, en el nivel nacional o, incluso, en el global. Además, el voto es un valioso símbolo de la ciudadanía política. Idealmente, esta *democracia política* incluiría decisiones básicas como, por ejemplo, la mejor forma de enfrentar el cambio climático o cómo mejorar el sistema de salud pública. En principio, los votantes pueden decidir el alcance de los impuestos y de los programas sociales. Pero existe la noción generalizada de que las estructuras de poder dominantes y los intereses de grupo delimitan en gran medida los resultados reales. La *democracia económica* sería una manera de permitir una mayor y más eficaz participación ciudadana.

La democracia política está basada en el principio de que a cada persona le corresponde un voto. Dentro de la política a escala nacional, esto es fácil de aplicar y no podríamos imaginar un orden global más democráti-

co sin tomar en cuenta este principio. Pero ¿cómo podría traducirse la idea de que a cada persona le corresponde un voto al mundo económico cotidiano?

Cuando cursé el equivalente de la materia “Economía I” todavía se usaba el libro de texto clásico de Paul Samuelson que iniciaba con la observación de que los mercados pueden ser concebidos como un tipo de proceso electoral, en el cual los dólares son análogos a los votos. Cuando el consumidor realizaba una compra, o el empresario una inversión, sus dólares funcionaban como votos en favor de aquello que seleccionaban. Sumados a lo largo del proceso económico, estos votos conducirían la producción en una u otra dirección. El problema consistía en que los dólares, a diferencia de los votos, no estaban distribuidos equitativamente entre la ciudadanía. Durante la posguerra, que fue el momento de apogeo de este libro de texto, tal objeción parecía débil, puesto que la riqueza y los ingresos habían experimentado lo que los economistas llamaron una *gran comprensión*. A los grandes ejecutivos de las empresas no les gustaba que se les percibiera como si obtuvieran muchas ganancias y, en cambio, prefirieron derramar las ganancias en sus empleados.

Hoy sabemos que las cosas lucen de una manera muy diferente, a partir de las investigaciones que demuestran que las principales ganancias desde la década de 1980 han sido acumuladas por los ricos y los multimillonarios —no sólo 1% del rango superior de las unidades domésticas, sino también por 0.1% y 0.01%—. Si eliminamos la propiedad de bienes inmuebles de la ecuación, la concentración de la riqueza es aún mayor y resulta que 1% es dueño de la mitad de todos los valores corporativos y de los bonos del mercado de dinero, mientras que la mitad de las unidades domésticas estadounidenses son dueños de propiedades inmuebles que no son productivas en absoluto.

La existencia de una plutocracia como ésta es especialmente difícil de justificar cuando tiene su origen —tal y como sucede en la actualidad— en los grandes ejecutivos que son profusamente recompensados por resultados mediocres, e incluso negativos en la adquisición de acciones con precios retroactivos [*backdated options*], en las formas monopólicas de intermediación financiera, como las que son practicadas de manera hábil por los grandes bancos o los responsables de fondos de inversión. Eliot Spitzer, el procurador general de Nueva York, ha sacado a la luz abusos

sistemáticos de este tipo en las operaciones bancarias, el manejo de fondos de inversión y las aseguradoras entre los años 2002 y 2006, pero no tuvo el poder para corregirlos por medio de reformas sistemáticas. Estas investigaciones han permitido a un senador republicano, Peter Fitzgerald de Illinois, describir la industria estadounidense de servicios financieros como *la más grande organización mundial de sustracción de ganancias*.

En el contexto del capitalismo financiero actual, las decisiones son tomadas por dos grupos que se traslapan parcialmente —los multimillonarios y una elite de intermediarios financieros y agentes que aspiran a integrarse a las filas de los anteriores—. Los bonos y acciones corporativos, así como los instrumentos del mercado monetario que no son propiedad de los multimillonarios, están en manos de instituciones que supuestamente protegen los intereses de los millones de beneficiarios, de clase media, en los planes de retiro denominados “401(k)s” o en manos de los beneficiarios de planes de jubilación patrocinados por las empresas y seguros médicos. En otra ocasión, he señalado que denominamos a esta riqueza institucional y de pensiones *capital gris*, ya que los derechos de propiedad y privilegios que otorga son muy ambiguos. El capital institucional no da poder a los beneficiarios, sino a los ejecutivos financieros y corporativos de los cuales no tienen posibilidad de control.

Podría extenderme más en este tema y ocupar al lector con relatos que desenmascaran la avaricia y el engaño. Es grato saber de los bribones de alto nivel que han tenido que rendir cuentas. Pero más importantes son las fuerzas estructurales que moldean las economías modernas y el margen para vigilarlas y cambiarlas. La función clásica de los mercados capitalistas y de las instituciones financieras consistía en dirigir el capital hacia donde pudiera ser invertido para obtener mayores ganancias, pero en la época del financiamiento, éstos han descubierto otra vocación: mantener el impulso de las ventas por medio de la reorganización y extensión de las redes de crédito. Los gobiernos electos han *desregulado* a las instituciones financieras para permitir que la *fiesta continúe*.

LA TRAMPA DEL CRÉDITO

Las grandes compañías, como *General Electric* y *Ford*, poseen lucrativas extensiones financieras, las cuales prestan el dinero a sus clientes o diseñan esquemas de arrendamiento para los usuarios que facilitan las ventas de sus productos. Por su parte, los ostentosos bancos inversionistas muestran gran interés por las hipotecas y las deudas de los consumidores, especialmente por la riesgosa variedad *subpreferencial*, porque genera los mejores intereses. Los bancos adquieren grandes montos de este tipo de crédito, los reestructuran en créditos derivados, los seccionan en diez plazos de pago [*tranches*] de acuerdo con su nivel de riesgo, aseguran cada plazo de acuerdo con una fórmula diferente y venden de nuevo sobre la base de las obligaciones de deuda colateral (CDO, por sus siglas en inglés *Collateralized Debt Obligation*) a las pensiones y fondos de inversión variables. Esto ha sido muy redituable, pero en un clima de negocios diferente la *magia* se podría acabar. En lugar de ayudar a sostener la demanda la exprime en forma implacable, mientras las tasas de interés suben y los créditos negativos provocan pérdidas en los depositarios de las CDO.

La inflación financiera de la demanda constituye una forma de dar poder de compra a los consumidores, sin redistribuir la riqueza hacia ellos —procesos similares operan en la economía global, donde grandes desequilibrios se crean a causa de la debilidad de la demanda local en China e India—. Si se pudiera encontrar una mejor manera de otorgar poder adquisitivo a los consumidores, esto sería benéfico en términos económicos y representaría un paso en dirección de la justicia global y, en este sentido, también hacia la democracia económica.

No obstante, la demanda no sólo está regulada por las sociedades financieras, sino que también se configura a partir de la mercadotecnia corporativa y la publicidad. Los libros *No Logo* de Naomi Klein y *La Corporación: la persecución patológica del beneficio y el poder* de Joel Bakan, ofrecen testimonios lúcidos acerca de la habilidad de las corporaciones para condicionar nuestra cultura y deseos. Aunque podría parecer que los dólares de los consumidores dirigen la competencia que se establece entre las corporaciones por obtenerlos, en realidad los consumidores no tienen nada de influencia respecto de la forma en que las demandas se satisfacen. Éste es un fenómeno que se origina con el naciente capitalis-

mo de los siglos XVI y XVII. En esa época, la comercialización agrícola generaba dinero a los granjeros, terratenientes, comerciantes, profesionistas e incluso a los jornaleros. Este dinero les permitía adquirir lujosas y exóticas mercancías como azúcar, tabaco, especias, colorantes, algodón y café. Pero fueron los comerciantes emprendedores (los *tenderos*) quienes decidieron satisfacer dichas demandas organizando plantaciones en las que trabajaban sirvientes contratados y esclavos. Como lo ha señalado Thomas Holt, el ama de casa inglesa que compraba un paquete de azúcar con sus centavos-votos estaba ayudando a poner en marcha un nuevo orden social basado en lo opuesto a la elección individual y la libertad. Si se quiere ver de este modo, un tipo específico de democracia económica estaba fomentando una clase diferente de esclavitud y tiranía.

El orden global tan agudamente delineado por Naomi Klein mostró que seguimos viviendo en un mundo donde las acciones, en apariencia inocentes, de los consumidores occidentales están relacionadas de manera directa con las fábricas de explotación obrera [*sweatshops*] y con la depredación de los recursos naturales vitales de por sí escasos. El problema con el *poder del dollar* [*dollar power*] no sólo es que está distribuido de una manera muy inequitativa, sino también que sólo confiere una capacidad de decisión de segundo orden, dejando a las corporaciones y a los mercados de capital tomar las decisiones cruciales relativas a las formas de satisfacer las demandas. Los gobiernos pueden establecer regulaciones, pero, en general, son muy ajenos, ignorantes y torpes como para hacer un cambio importante. Los movimientos sociales pueden agitar, pero sus *boicots* tienen sólo un impacto momentáneo. Las corporaciones, en cambio, son flexibles y tienen perdurabilidad. La opinión pública es caprichosa; puede aburrirse de la estridencia de los activistas y rendirse ante el cortejo de cualquier corporación aparentemente arrepentida.

LA SOBERANÍA DEL CONSUMIDOR: ¿UNA DIMENSIÓN DE LA DEMOCRACIA ECONÓMICA?

Las astutas corporaciones modernas se defenderán afirmando ser simplemente sirvientes del consumidor. Lo que los consumidores quieren y necesitan, como Klein y otros han mostrado, es moldeado en gran medida por

el insidioso bombardeo de la publicidad y la mercadotecnia. Incluso los niños pequeños ya son el blanco de estrategias comerciales. Las *rivalidades entre su grupo de pares* definen el gusto y su *poder de atosigamiento* moviliza el gasto de los adultos. Incluso aquellas personas con ingresos muy modestos y situados en la periferia global del intercambio capitalista están atrapados en la lógica consumista —si quieren comprar una botella de *Coca-Cola* o *Fanta*, ver la televisión o comprar un utensilio metálico, entonces tendrán que conseguir un poco de dinero, vendiendo lo que encuentren o fabriquen, o tomando cualquier empleo disponible—. Fácilmente, esta situación se parece más a la de un ciclo sin fin, que a la *soberanía del consumidor*.

Aun por encima del sistema como un todo, los consumidores con efectivo o crédito sí tienen poder y las corporaciones intentarán cortejarlos. Aunque las necesidades del consumidor son estimuladas y moldeadas, esto no significa que no sean reales. Éstas pueden ser *artificiales*, pero incluso necesidades básicas como la comida, el vestido y la habitación pueden ser satisfechas de maneras muy diferentes, cada una de las cuales será el reflejo de presupuestos culturales, incluidos los tabúes o los ideales socialmente inculcados, relativos a lo que es satisfactorio y apropiado. El modo de producción capitalista está unido a un modo de consumo capitalista que promueve un cierto tipo de *soberanía del consumidor*, con corporaciones rivales compitiendo entre sí en un intento por congraciarse con éxito hacia el consumidor. A su manera, los políticos democráticos también luchan por ser percibidos como paladines del público consumidor, reacios a cobrar impuestos y agudamente conscientes de qué *es la economía, estúpida*.

Representar este complejo comercial orientado hacia el consumidor como *democracia económica* sería algo excesivo, dada la antes señalada polarización entre la riqueza y los recursos e información superiores de las corporaciones y las casas financieras. Los escándalos en el mundo de los negocios nos recuerdan que las prácticas comerciales y financieras que prevalecen están dominadas por sistemas interiores de información privilegiada y de poder. Si éstos fueran identificados y erradicados, todavía nos quedaríamos con una noción ecológicamente no sustentable del consumidor soberano. Por ejemplo, el precio de la energía no debería ser fijado sólo para satisfacer al consumidor, sino que debería reflejar su costo

total. Los supermercados están atestados de bienes traídos desde grandes distancias, cuyo precio es, por mucho, más bajo que el costo real de su transportación si se considera su contribución al cambio climático. Y si se pretenden frenar tales costos ambientales, elevar los costos del combustible sería poco viable y, a su vez, se necesitaría complementarlos con un racionamiento del carbono orientado a una constante reducción de los niveles totales de consumo absoluto. Persuadir a las mayorías acerca de la necesidad de tal restricción no será sencillo, pero una vez que tales mayorías se hubieran reunido bajo una jurisdicción, entonces las minorías tendrían que ser coercionadas. Este procedimiento sería una forma de democracia económica que somete la soberanía del consumidor.

LOS DILEMAS DE LA AUTOGESTIÓN DE LOS TRABAJADORES

¿Cómo puede ser construida una democracia económica responsable? ¿Cómo sería posible que más personas participaran en la toma de las decisiones económicas? ¿Cómo podrían los recursos económicos estar más justa y racionalmente distribuidos? Nunca seremos capaces de edificar instituciones que garanticen la producción y el consumo en formas éticas, pero algún tipo de esquema podría facilitar y fomentar la conducta responsable y la justicia social, de la misma manera que muchas de las instituciones actuales hacen lo opuesto. Contamos con varios ejemplos negativos y con pocos positivos.

La izquierda socialista no estatista del siglo XX, en especial durante la segunda mitad, produjo el ideal de la *autogestión de los trabajadores* [*workers self-management*]. Cuando la Yugoslavia de Josip Broz Tito rompió con Joseph Stalin, adoptó la autonomía de los trabajadores como alternativa a una economía dirigida. Por un tiempo funcionó bastante bien y, a finales de la década de 1960, el país estaba empezado a distribuir la prosperidad entre la mayoría de sus regiones. Pero Yugoslavia continuó siendo régimen de un solo partido e incluso siguió ejerciendo una dictadura comparativamente suave, esto limitó la democracia en las empresas como en cualquier otro ámbito.

Otro problema que surge, incluso donde las direcciones de estas empresas fueron sensibles de modo auténtico con la fuerza laboral, es ¿qué

pasa con aquellos que no eran empleados o que eran empleados por otras empresas? El problema se agudizó cuando apareció una cantidad considerable de desempleados como ocurrió en las décadas de 1970 y 1980. Las direcciones empresariales se mostraban muy atentas por los intereses de sus *trabajadores fijos*, pero no ante los intereses de los trabajadores eventuales o desempleados. Y si dos empresas tenían ideas diferentes acerca de las prioridades regionales ¿debía imponerse la compañía con el mayor número de empleados? Obviamente, la falta de democracia real en el resto de la sociedad significó que no existía un árbitro legítimo. Pero el dar pequeños pasos hacia un mayor grado de democracia no ayudó y, de hecho, se generó un nacionalismo exacerbado en las repúblicas que integraban la federación.

Sería absurdo hacer responsables a las estructuras de *autogestión* en la antigua Yugoslavia por la tragedia que ocurrió en la década de 1990 y, en vista de su poder limitado, no creo que nunca nadie haya sugerido esto. Pero lo ocurrido, en efecto, muestra que esquemas de microgobierno moderadamente positivos no se traducen de manera necesaria en una macrosolución a los problemas económicos. Un ejemplo claro sería el sistema alemán de *mitbestimmung* o codirección, por medio del cual los trabajadores están representados en el segundo nivel de un consejo de dirección de dos niveles. Las corporaciones alemanas han sido y siguen siendo líderes mundiales. Esto permitió a Alemania superar a Estados Unidos y convertirse en el más grande exportador durante el año 2005. Pero otros indicadores de bienestar macroeconómico señalan un resultado diferente: un obstinado alto índice de desempleo que se mantuvo alrededor de 10% durante las dos últimas décadas.

Otra versión de la democracia económica en los niveles directivos de las empresas es la Titularidad de las Acciones por los Empleados (ESOPS, por sus siglas en inglés *Employee Share Ownership*). Se puede argumentar en favor de que los empleados posean una parte de las acciones de la compañía en que laboran, pero de manera limitada. Esta titularidad les puede otorgar a los trabajadores cierto acceso a los canales de información y la posibilidad de compartir las utilidades. Pero también se presentan riesgos importantes. Cuando ENRON se colapsó en el año 2001, sus empleados tenían, como promedio, alrededor de la mitad de sus ahorros en los planes de retiro *401(k)* en la forma de acciones de la compañía. En

consecuencia, el colapso significó no sólo la pérdida de sus empleos, sino también de la mitad de sus ahorros. Aunque la naturaleza incierta de estos riesgos concentrados ha producido mayores precauciones, muchos trabajadores estadounidenses aún conservan la mayor parte de sus ahorros en los planes de retiro *401(k)* —en promedio, más de la cuarta parte— en la forma de acciones de las compañías en que laboran. Esto se explica, en buena medida, por el hecho de que las empresas en donde laboran encuentran más sencilla la solución de las acciones que, desprenderse de dinero en efectivo a la hora de contribuir para los planes de ahorro.

La propiedad de acciones por parte de los empleados ha sido alta en varias corporaciones con problemas —como *United Airlines*—, en las que se les ofreció a los trabajadores dichas acciones a cambio de recortes salariales y de prestaciones. La posesión de estas acciones y bonos corporativos no ha dado a los trabajadores mayor poder y, en ocasiones, parece haber incrementado su vulnerabilidad ante los chantajes de las empresas en que laboran: “renuncia a tus prestaciones o perderás tu trabajo y tus ahorros”.

La corporación moderna es tan vulnerable a los mercados capitalistas, que la titularidad de acciones en pequeña escala confiere lo que en *Wall Street* se conoce como derechos *subordinados* de propiedad. En otras palabras, tienen poco peso y están al final de la fila de los que tienen derecho sobre los bienes de la compañía.

LA COOPERATIVA MONDRAGÓN

El ejemplo más exitoso de titularidad de acciones y de autogestión de los trabajadores es la Corporación Cooperativa Mondragón, localizada en el País Vasco, en España. Mondragón ha crecido gradualmente: en el año 1960 estaba integrada por ocho cooperativas y daba trabajo a 395 personas, y en el año 1980 ya contaba con 92 cooperativas que generaron 18 mil empleos. Para el 2004, el grupo se ubicaba en el lugar número siete entre las entidades corporativas más grandes de España, con valores compuestos por 18.6 mil millones de euros y 70 mil trabajadores. El grupo produce bienes eléctricos, partes para automóviles, herramientas y mue-

bles. Tiene una división constructora y una cadena de ventas al menudeo, además de mantener programas importantes de investigación y capacitación.

Determinante en el crecimiento y la diversificación de la Cooperativa posterior a la década de 1980 ha sido un banco, la *Caja Laboral Popular* —que suministró la coordinación global del financiamiento y la planeación— y un Consejo Empresarial —que guía cada nueva incursión—. La *Caja Laboral Popular* y el sistema de titularidad de la propiedad funcionan como protecciones frente a la tormenta y la incertidumbre de un contexto económico más amplio. En 1995, la Caja tenía 1380 empleados y era una fuerza fundamental en la región vasca. En sus inicios, la todavía pequeña dimensión del grupo y el trasfondo vasco y católico de la mayoría de sus integrantes, facilitaron las tareas de dirección. Sin embargo, una vez que el grupo se volvió más grande y diverso, el financiamiento realizó una contribución crucial para su expansión y consolidación, ejerciendo una cierta disciplina en cada una de las empresas constituyentes. Hacia finales de la década de 1980, el liderazgo general del grupo en su conjunto fue cedido a un “Congreso Cooperativo”, con representación de cada una de las cooperativas integrantes y a un Comité Directivo Permanente electo.

Mondragón es todavía un enclave de colectivismo comunitario en un contexto capitalista, pero al menos sirve como un paso firme hacia la *democracia económica*, más plausible que otras variantes de autogestión de la propiedad o de titularidad de acciones. En los trabajadores de Mondragón aún recae cierta concentración de riesgo, pero la ahora muy diversificada naturaleza de los bienes del Grupo y sus actividades, ha servido para reducirlo. La habilidad de Mondragón para sostener su crecimiento, defender una estructura salarial igualitaria y destinar los recursos necesarios para las necesidades educativas y culturales de sus integrantes, a pesar de las presiones de la globalización, es ciertamente un logro y contradice el determinismo *aplanador* de profetas como Thomas Friedman.

Sin embargo Mondragón, enmarcada por los contextos español y global más amplios, es en el mejor de los casos una receta incompleta para la sociedad en su conjunto. La organización corporativa de la economía capitalista moderna y la gran distribución inequitativa de la riqueza pro-

ductiva, tendrían que ser consideradas por cualquier estrategia para el logro de un orden económico más democrático.

MOVILIZACIÓN REGIONAL Y *PRESUPUESTACIÓN POPULAR*

Otra vía para abordar el problema de una mayor participación colectiva ha destacado el papel potencial de los gobiernos regionales o municipales. Las economías locales dinámicas generalmente muestran los beneficios de la cooperación entre las autoridades locales, las universidades y las compañías locales. Por una parte, las empresas pueden contar con apoyos sociales que hubieran sido muy costosos si se tuvieran que pagar por ellas mismas y, por la otra, estas empresas saben que deben asegurar que la comunidad en su conjunto participe de los beneficios. Las *Empresas de Aldea y Municipales* en China (TVE, por sus siglas en inglés *Township and Village Enterprises*) surgieron de esa lógica y han realizado una gran contribución al progreso general. Pero es frecuente que muchas de estas empresas dependan de personajes destacados en el ámbito local y de sus conexiones personales, con poco margen para una retroalimentación auténticamente democrática.

Un modelo muy diferente de movilización local lo ofrece la ciudad brasileña de Porto Alegre y su esfuerzo por desarrollar *presupuestos populares*. El Partido de los Trabajadores (PT) de Brasil ganó la elección para la alcaldía de esta ciudad en 1990, y se pronunció por un modelo de participación cívica amplia que tendría como punto de partida, más que como objetivo final, la toma del poder. Mientras que el PT tenía sus propias ideas acerca de cómo debía recaudarse y gastarse el presupuesto municipal, decidió ceder a las asambleas en cada distrito la deliberación detallada y la implementación, en las que los ciudadanos pudieran expresar en público sus propias prioridades e intereses. Incluso después de que la novedad inicial había pasado, decenas de miles de ciudadanos acudieron a las reuniones distritales donde las prioridades presupuestales fueron decididas. El nuevo sistema fue fortalecido lo suficiente como para sobrevivir a las elecciones de 2005, en las que el PT perdió su mayoría en la asamblea municipal. Sin embargo, el nivel de participación ha variado, con un promedio de alrededor de 50 mil personas colaborando en el proceso

presupuestal para una ciudad de millón y medio de habitantes. Aunque esta cifra representaría menos de la décima parte de la población adulta, aun así refleja el surgimiento de una participación masiva, en comparación con la mayor parte de los estados en los que sólo una tercera parte o la mitad de la población vota, sin mencionar que tampoco desempeñan un papel directo en la conformación colectiva de las decisiones. También es notable que la participación sea mayor en vecindarios pequeños y gobernables que en los grandes distritos centrales y anónimos de la ciudad. Sin embargo, una limitación real se origina en los poderes limitados del gobierno municipal y en los candados para generar ingresos propios. A pesar de que, generalmente, las autoridades locales quieren estimular la producción local, son entidades que consumen ingresos pero no los producen. Si queremos que la democracia económica sea una realidad, debe empezarse por organizar la generación de la riqueza y la distribución de excedentes económicos en general.

LOS FONDOS SUECOS DE LOS ASALARIADOS

Uno de los esfuerzos más innovadores por construir una *democracia social y económica*, dentro y en contra del contexto capitalista desarrollado, fue —y en buena medida todavía lo es— el Estado de bienestar sueco. Para construir lo que se conoció como el *hogar sueco*, se empleó el alza progresiva de impuestos, una mesa de negociación salarial a nivel nacional, fondos sociales y ambiciosos programas públicos de bienestar, salud, educación y cuidado infantil. Los arquitectos de este sistema fueron Gosta Rehn y Rudolf Meidner, economistas que trabajaron para *Lansorganisationen i Sverige* (LO), la principal federación de sindicatos en Suecia.

Influenciados por John Mynard Keynes y James Meade, Rehn y Meidner entendieron que, el bienestar y las finanzas corporativas necesitan pensarse de manera interrelacionada si queremos mantener altos niveles de empleo y evitar la inflación. De manera notable, su modelo tuvo éxitos significativos en ambos frentes —algo que tristemente no se puede decir de los otros Estados europeos de bienestar, en los que la estabilidad monetaria ha sido lograda a expensas de una larga y desgastante aceptación de

altos niveles de desempleo, siendo los jóvenes, los adultos mayores y las minorías étnicas los grupos laborales más afectados.

Desde que se introdujo un segundo sistema estatal de pensiones, el ATP, en el año 1959, el *hogar sueco*, estado de bienestar sueco, pudo acumular un fondo fiduciario de tal forma que en el futuro el ingreso de los activos y también los impuestos corrientes [*current taxes*] podrían ser usados para pagar los derechos que brinda el sistema ATP. Tal fondo de previsión hace más fácil distribuir entre las generaciones los costos de los grupos demográficos de distintos tamaños o de una población que envejece. Los sistemas de pensiones de la Europa continental dependían casi enteramente de los pagos que se realizaban día a día, e iban a tener problemas al enfrentar tales desafíos demográficos. La famosa mesa de negociación salarial fue otro mecanismo que Rehn y Meidner integraron en su modelo, ayudando a evitar los peligros idénticos de la hiperinflación y el persistente alto nivel de desempleo. La posición de Meidner, como el economista principal de la federación de sindicatos, debió haber sido importante en la promoción de cierta negociación salarial solidaria, en la cual los frutos del avance de la productividad fueron ampliamente repartidos. (En años recientes, los Países Bajos han tenido buenos resultados con proyectos similares.)

Un mecanismo decisivo para el mantenimiento del balance macroeconómico en el modelo de Rehn y Meidner fue la reserva de inversión. Mientras que las compañías anglosajonas fomentaron la toma de *vacaciones tributarias* —y no aportaron ninguna cantidad a sus fondos de pensión y seguro médico durante los periodos en alza de los ciclos financieros—, se les estimuló a las corporaciones suecas a guardar las utilidades en reservas especiales libres de impuestos. De manera más general, el Estado de bienestar sueco garantizó planes secundarios de pensión y de seguro médico a todos los ciudadanos, en lugar de ofrecer a las corporaciones privadas incentivos fiscales para que asumieran la tarea de brindar seguridad social a sus propios trabajadores. Esta última fórmula —la del bienestar corporativo de tipo anglosajón— ha demostrado ser una trampa para los trabajadores, privándolos de las prestaciones prometidas y poniendo en riesgo sus empleos, como sucedió con las alguna vez famosas compañías que se hundieron en la bancarrota, e industrias enteras —como la del acero, las aerolíneas, las automotrices y las telecomunicaciones—, bata-

llaron, bajo el peso de los derechos de las pensiones y los seguros médicos. Los desplomes de las pensiones corporativas destruyen los buenos empleos y los remplazan por servicios laborales inseguros y mal remunerados —*MacEmpleos*—, los cuales resultan una pobre compensación.

No obstante, la piedra angular del modelo sueco fue la mesa de negociación salarial anual, la cual hizo posible un debate acerca de las prioridades sociales y también respecto de la necesidad de salvaguardar los altos niveles de empleo. Mientras que sostener el pleno empleo fue altamente positivo, también impulsó el poder de negociación de los trabajadores clave y las grandes corporaciones. La mesa de negociación salarial por sí misma aseguraba un grado de restricción salarial de parte de los trabajadores mejor posicionados a cambio de nuevas garantías sociales. Sin embargo, esto aún dejaba el problema de las corporaciones mejor posicionadas que acumulaban ganancias supermillonarias, porque los trabajadores habían moderado sus demandas. La respuesta de Meidner a este problema fue lo que preparó el escenario para un ambicioso intento de generar lo que podría considerarse una nueva dimensión de la democracia económica: aquella que no busca desaparecer el mercado, sino más bien democratizar y socializar el proceso de inversión.

Meidner llegó a creer en la necesidad de establecer fondos sociales estratégicos —*fondos de los asalariados*— que serían financiados por un impuesto sobre acciones bursátiles aplicado a las grandes corporaciones, cuyas ganancias se hayan incrementado gracias a las mesas de negociación salarial. Estas corporaciones también se beneficiaron de la coordinación y los servicios generados públicamente, así como de una sana y bien capacitada fuerza laboral. Para evitar que las grandes corporaciones cosechen *ganancias excesivas* para el beneficio exclusivo de sus accionistas, se requiere que ellas donen acciones equivalentes a una quinta parte de sus ganancias anuales a una red regional de *fondos de asalariados*. Una porción de estos fondos se destinaría a una organización en el nivel directivo, manejada por los trabajadores, quienes de este modo, ganarían una mayor participación en la empresa que laboran. Pero el grueso de este fondo sería canalizado a la red regional, representando a las comunidades locales y a los sindicatos. Las acciones adquiridas por los fondos no se venderían, sino que se conservarían para generar futuros ingresos. Los fondos también tendrían la capacidad de influir en las grandes corporaciones

por medio de sus acciones con derecho a voto en las Reuniones Anuales Generales (AGM, por sus siglas en inglés *Annual General Meeting*).

El *Plan Meidner* fue una respuesta a un desafío específico, pero no fue difícil ver que, con el tiempo, podría darle un giro novedoso al clásico sueño de las izquierdas de una sociedad igualitaria y autónoma, donde los trabajadores con sus manos y sus cerebros, asumirían el liderazgo de la sociedad. El mercado dejaría de comportarse como un autómatas y los consumidores se reincorporarían al mundo de la producción. Meidner también observó que una sociedad envejeciente e informada requeriría una inversión en gasto social en una escala inédita para tiempos de paz. Las *20 familias* que dominaban el sector de las grandes corporaciones en Suecia no tuvieron dificultad en ver la amenaza que representan, a su posición, los impuestos sobre las acciones y los *fondos de los asalariados*.

De acuerdo con el plan original, cada compañía con más de 50 empleados estaba obligada a emitir nuevas acciones cada año, equivalentes a 20% de sus ganancias. Las acciones de reciente emisión —que no podrían ser vendidas— serían entregadas a la red de *fondos de los asalariados*, que representarían a los trabajadores y a las autoridades locales. Estas últimas conservarían las acciones y reinvertirían los ingresos que obtuvieran de los dividendos para poder financiar el futuro gasto social. Y, como se ha señalado antes, los fondos, en la medida de su crecimiento, podrían desempeñar un papel creciente en dirigir las políticas de las corporaciones que les pertenecen. Podrían someter a evaluación la conducta corporativa para cerciorarse de que los trabajadores son tratados de manera justa y de que las demandas del consumidor se satisfacen de forma sustentable y socialmente responsable.

El Plan Meidner fue respaldado por LO en 1976; por cierto, las normalmente impasibles filas de la federación de sindicatos le dieron una entusiasta bienvenida a su aprobación en su reunión anual e incluso entonaron la Internacional. Los miembros del Partido Socialdemócrata también fueron entusiastas al respecto. Sin embargo, la dirigencia del partido no compartió la visión de Meidner y, en consecuencia, realizó un pobre trabajo de difusión ante el pueblo sueco. El plan de Meidner era muy radical y ellos no. *A posteriori* podemos ver que hubo aspectos del plan que eran imprudentes. El comité directivo de los fondos, quizá, debió haber sido el único responsable ante todos los ciudadanos de una localidad, sin dar ninguna

posición especial a los sindicatos. Tal y como fue propuesta, la estructura generó temores, incluso entre los sindicalistas, respecto a la excesiva concentración de poder en las manos de los líderes sindicales. Los medios masivos de comunicación privados desarrollaron una campaña muy exitosa centrada en esta cuestión. Pero las reformas hechas por los líderes socialdemócratas no fueron las adecuadas y dejaron el control de los fondos a tecnócratas financieros. Los oponentes también alegaron que los trabajadores del sector privado obtendrían ventaja sobre los del sector público. Eventualmente, cuando comenzó la operación de los fondos en 1982, las contribuciones por parte de las corporaciones fueron muy modestas y no constituyeron una vía por medio de la cual los ciudadanos pudieran canalizar los futuros ingresos a objetivos sociales o al crecimiento regional.

El Estado de bienestar sueco y la economía social de mercado enfrentaron una severa crisis financiera a principios de la década de 1990 y el modelo Rehn/Meidner no salió ileso. Rehn y Meidner ya tenían mucho tiempo que se habían retirado y sus recomendaciones, de cualquier manera, no fueron tomadas en cuenta. Los fondos sociales, ya para entonces controlaban 7% de las acciones que se cotizaban en la bolsa de valores sueca. Se clausuraron estos fondos y las utilidades se usaron para establecer una serie de institutos de investigación científica. El plan de Meidner no se ha puesto en práctica cabalmente, a pesar de que en su forma diluida, los fondos contribuyeron a colocar a Suecia a la vanguardia de las economías basadas en el conocimiento.

Mientras que Meidner buscaba elevar la contribución corporativa, lo que ha sucedido, en realidad, es que ésta ha ido en declive, ya sea en la forma de impuestos o en programas de seguro médico y pensiones subsidiados por las empresas. Al parecer, cada vez vivimos más en una sociedad como la del *Ancien Régime* francés, anterior a 1789 —en aquel entonces la riqueza de la aristocracia feudal estaba libre de impuestos en gran medida, y hoy sucede lo mismo con las posesiones de los multimillonarios de las corporaciones. Otras manifestaciones que nos recuerdan a la época de Luis XVI incluyen el espíritu de *après nous le déluge* (después de nosotros el diluvio), depender de loterías y el surgimiento de variantes modernas del *Tax Farming* (privatización de los impuestos) —por ejemplo, leyes que obligan a los ciudadanos a pagar sus impuestos (apor-

taciones para las pensiones) a administradores comerciales de fondos en lugar de hacerlo a los organismos públicos sujetos a la rendición de cuentas—. Pero el tabú acerca del gravamen efectivo a la riqueza corporativa es la señal más clara del imperio de los privilegios.

El impuesto sobre las acciones de Rudolf Meidner, a diferencia de otras obligaciones fiscales modernas, era muy difícil de evadir. Incluso quienes protegían sus acciones bajo el amparo de un paraíso fiscal no evadieron la medida. Por otra parte, no era punitivo en lo absoluto. A diferencia del tradicional gravamen fiscal a las corporaciones, el impuesto de Meidner no se sustraía del efectivo de la cuenta corriente o de los recursos que las empresas necesitaban para realizar inversiones. Este impuesto sólo diluía ligeramente la riqueza de los dueños de las acciones, sin debilitar a la corporación como una empresa productiva.

La propuesta de *fondos de los asalariados* fue un intento por salvaguardar el ejemplo más exitoso de Estado de bienestar, pero también reflejó el pensamiento de una generación anterior. Meidner no nació en Suecia, llegó como refugiado de la Alemania nazi en 1934 (murió en diciembre de 2005). La idea de que los trabajadores y los ciudadanos deberían domar de forma conjunta a las corporaciones, adquiriendo la propiedad de éstas de manera gradual y colectiva en todos los niveles, fue el eco de ideas —especialmente la de *sachwertfassung* o *realización del valor*— que permearon a Meidner durante su juventud de *juso* (joven socialista) a partir de los debates de los economistas socialdemócratas alemanes y australianos como Rudolf Hilferding y Karl Polanyi. Con esta profunda comprensión del funcionamiento práctico de la economía de mercado, Meidner diseñó una democracia económica delimitada por la redistribución del *capital*, más que simplemente por la redistribución del *ingreso*, como sucedía con la mayoría de los socialdemócratas. Por otro lado, su punto de vista no concentraba el poder o la propiedad en el Estado centralizado, sino más bien lo extendía a través de redes regionales de fondos sociales, responsables ante sus comunidades locales. El esquema fue diseñado de tal manera que podía mantener los niveles de empleo y asegurar los equilibrios macroeconómicos. Incluso una versión truncada del esquema, de acuerdo con evaluaciones recientes, tuvo estos efectos.

Observando en retrospectiva las últimas tres o cuatro décadas, lo que permanece como rasgo distintivo del caso sueco se debe en buena medida

al modelo original. En comparación, el Estado de bienestar sueco es generoso hasta la fecha, y el desempleo en Suecia representa sólo un poco más de la mitad de la tasa que constituye el núcleo de la Unión Europea. Los padres de familia suecos tienen acceso a mejores prestaciones de cuidado infantil y las mujeres suecas tienen trabajos mejor pagados y más flexibles en comparación con otros países avanzados. Pero Suecia ya no cuenta con un fondo de reserva para enfrentar los crecientes costos de una sociedad envejeciente. Después del *impasse* de principios de la década de 1980, los líderes de la Socialdemocracia Sueca empezaron a ver a Meidner como una vergüenza o como reliquia de una época pasada. Fue relegado a la oscuridad y ningún otro elemento de su pensamiento fue más desdeñado que los *fondos de los asalariados*.

FONDOS SOCIALES, IMPUESTOS SOBRE LAS ACCIONES Y EL RACIONAMIENTO DEL CARBONO

Meidner se ocupó de la *desmercantilización* no sólo del bienestar, la educación y la investigación, sino también de los medios de producción. Pero la lógica general era reinsertar el mercado y no intentar eliminarlo ni tampoco suprimir la producción de mercancías. La propuesta de Meidner de una red de fondos regionales rompió con la práctica socialista tradicional de concentrar más poder en el Estado central. En cambio, proveyó a la red de fondos sociales con los medios necesarios para impulsar ciertos gastos sociales y para poder influenciar las actividades corporativas.

El impuesto sobre las acciones y los fondos sociales regionales ha buscado promover un modelo responsable de acumulación, pero sin tener objetivos ecológicos específicos en mente. Sin embargo, bien podrían complementar la introducción de medidas tan necesitadas como los impuestos rigurosos sobre el carbono y el racionamiento personal del carbono. Frente a las catástrofes del cambio climático y la necesidad de atenuar sus estragos será necesario frenar el consumo, en algunos casos de maneras muy severas. Esto sólo será aceptable para un público amplio, si los países ricos también son obligados *a apretarse el cinturón*. Un sistema nacional de racionamiento de carbono le adjudicaría a cada individuo una ración equitativa de carbono, pero permitiendo que aquellos que no la

hubieran utilizado completamente, venderla a ciudadanos más ricos que desearan consumir más de lo que se les adjudica originalmente. Tal plan es por sí mismo, por lo menos, semiigualitario y merece un nicho en cualquier plan de democracia económica. Pero el resultado final es que los ricos pueden llevar un estilo de vida que produce más carbono y, por lo tanto, ejerce más presión en el ambiente sustentable. El problema no deja de existir aunque le adjudiquemos una ración igual a cada individuo —con pequeñas variaciones dependiendo la edad y la condición— no existe una fundamentación racional para adjudicar raciones a las corporaciones y, por consiguiente, la mejor forma para el sector corporativo serían los impuestos sobre el carbono.

La aguda polarización en épocas recientes ha generado un resurgimiento de argumentos en favor de la tributación progresiva. Aunque existe un margen para el alza de las tasas de impuestos para las personas con ingresos más altos, los ricos han encontrado muchas formas de evitar los gravámenes convencionales a sus ingresos. Los impuestos sobre las acciones que propone Meidner constituyen una herramienta directa y simple para promover la igualdad económica y cierto grado de control social sobre el poder de las corporaciones (por supuesto, sin descartar que puedan formularse mejores regulaciones).

Ha pasado mucho tiempo desde que los gobiernos de izquierda se atrevieron a enfrentarse con las corporaciones y cuestionarse si podemos obligar a sus dueños a contribuir más con el resto de la sociedad, sin la cual sus ganancias serían impensables. Aun sin tal esfuerzo ¿cómo puede la creciente inequidad ser controlada?, o ¿cómo es posible financiar el gasto público más urgente? El intento de Meidner por salvaguardar el *hogar sueco* ha sido la tentativa más visionaria de pensar bien la *democracia financiera* como necesaria para apuntalar a la *democracia económica*, englobando una distribución más equitativa de la propiedad, que contribuye con desembolsos sociales más generosos y que recupera cierto grado de control social sobre un proceso de acumulación ahora dominado por un consumismo irresponsable y destructivo, incapaz de superar la tensión, la deuda y la inequidad que él mismo ha creado.

Robin Blackburn: Profesor de la New School for Social Research y autor de *Banking on Death or Investing in Life: the History and Future of Pensions* (2002) y de *Age Shock: How Finance is Failing Us* (2006), ambos títulos publicados por editorial Verso.

D. R. © Robin Blackburn, México D.F., enero-junio, 2007.