

RECUPERACION ECONOMICA: HACIA UNA ECONOMIA DEMOCRATICA

José F. Tobar-Arbulu

1. *Introducción*

La Gran Depresión de los años treinta creó una manera nueva de entender la economía, ofreciendo una explicación convincente de las causas de la crisis y, a la vez, proporcionando las bases para introducir innovaciones en política económica.

En efecto, la teoría económica proporcionada por Keynes cobró influencia académica y política, al explicar lo que había fallado y suministrar la base de un programa económico fundamentado en principios económicos consistentes. El más importante de esos principios era la afirmación keynesiana de que una distribución del ingreso más igualitaria, unida al crecimiento del gasto público, aceleraría el crecimiento de la economía capitalista y ayudaría a eliminar, o al menos a minimizar, la irracionalidad más evidente de la economía capitalista: el desempleo masivo.

En lo que sigue afirmamos que aun cuando los principios de la demanda agregada siguen siendo válidos, el modelo keynesiano no explica, menos aún da solución, al moderno fenómeno de la estagfación, es decir desempleo más inflación. Por tanto, en contra de las nuevas políticas conservadoras (monetarismo, corporativismo, o la llamada economía de oferta (1)) proponemos, basándonos en trabajos desarrollados por diversos autores, un nuevo modelo económico cimentado en la democratización de la propia economía.

2. *El legado de Keynes*

Si bien es cierto que las tasas de beneficios y la inversión han bajado apreciablemente desde los últimos años de la década de los 60, como lo hicieron en la de los 30, estos síntomas usuales de mala salud de la economía capitalista no han conducido a una contradicción drástica de la producción o a un desempleo masivo.

Si la Gran Depresión fue causada por un colapso de la demanda total de bienes y servicios, los males actuales se iniciaron en un período de crecimiento de la demanda total y de niveles relativamente elevados de la utilización de la capacidad industrial. En efecto, en prácticamente todos los países avanzados capitalistas la caída de inversión se inició en los años 1965-1973 (OCDE 1982), en condiciones totalmente inexplicables según el modelo keynesiano: altos niveles de

utilización de la capacidad industrial y crecimiento rápido de los salarios.

Según Bowles, Gordon y Weisskopf (Bowles *et al.* 1983), Bowles (1982), Bowles y Gintis (1982), Gordon y Weisskopf (1984), el factor desencadenante de la actual crisis económica ha sido el estrangulamiento de los beneficios que se obtenían como resultado del propio colapso de la estructura social de acumulación que nace después de los años 1930 (2).

La clave del éxito del modelo keynesiano estuvo en que centró su atención no en la injusticia de la economía capitalista, sino en su irracionalidad. En presencia de altos niveles de desempleo, la posibilidad keynesiana de incrementar a la vez el consumo y la inversión, a la vez los salarios y los beneficios a través de la expansión de la demanda agregada, suministró la base ideológica y programática necesaria para los compromisos de clase que caracterizaron a prácticamente todos los países capitalistas avanzados, durante, más o menos, el cuarto de siglo siguiente a la segunda guerra mundial (3).

Hay que insistir, con Keynes, en el rechazo de la tesis de que un aumento de la inversión requiere una reducción del consumo. Siguiendo a Bowles *et al.* (1983) nuestra crítica, sin embargo, no es la tradicional crítica keynesiana del despilfarro inherente a la economía capitalista del *laissez faire*, porque Keynes insistía en que, aparte del problema de la demanda agregada y de la carga de desempleo consecuente, la economía capitalista asignaba bien los recursos que sí utilizaba. Lo que Keynes denunciaba no era la mala utilización del trabajo, sino la *no* utilización de esos inputs (4).

Keynes y sus seguidores centraron su atención en lo que Bowles *et al.* (1983) han denominado despilfarro de la demanda, y en el papel crítico de la demanda agregada dentro de la economía capitalista. Por nuestra parte, con Bowles *et al.* (1983), Bowles (1982), Bowles y Gintis (1982), Weisskopf *et al.* (1983,1985), argumentamos que las reglas que rigen en el capitalismo contemporáneo fomentan también un *despilfarro de la oferta* a escala masiva. Despilfarro de oferta que va desde formas de consumo socialmente irracionales a un despilfarro de talentos humanos por obra de diferentes tipos de discriminación, a la destrucción del medio ambiente, a la multiplicación de los gastos militares y militaristas, a un sistema de control antieconómico y cargado de conflictos sobre el propio proceso de producción.

Un factor crucial para la perpetuación tanto del despilfarro de la demanda, que ya señalara Keynes, como del despilfarro de la oferta es la hegemonía del axioma según el cual la rentabilidad debe ser el principio rector de la asignación de recursos. Las disyuntivas conservadoras se pueden evitar si se encuentra la manera de reducir el despilfarro impuesto por las reglas del juego capitalista. Cambiar las reglas significa --y en esto claramente la separación respecto a Keynes es total-- impugnar el principio de que todo lo que proporcione beneficios tiene sentido en economía.

3. Hacia una economía democrática

Nuestro programa, basado ampliamente en los trabajos de Bowles *et al* (1983), Carnoy y Shearer (1980), Luria y Russell (1982), pretende, como única salida a la actual situación (inflación, desempleo, déficit de la balanza comercial, bolsas de pobreza, armamentismo, destrucción del medio ambiente, deuda del Tercer Mundo, y un largo etcétera) la redistribución del control de la propia economía, es decir, la propia reestructuración democrática de la economía capitalista. Va, pues, más allá de un programa de redistribución del ingreso que fuera consecuencia de una interpretación de la crisis actual como resultado de una demanda agregada inadecuada o de un subconsumo.

Un problema fundamental es el de la contraproductividad de la propia estrategia redistributiva antiigualitaria, dado que es un medio de reestimulación económica costoso y económicamente despilfarrador (Bowles *et al* 1986). En efecto, los costos del mantenimiento de un conjunto de medidas económicas injustas --en el ámbito nacional e internacional-- han ido *in crescendo* desde la postguerra hasta alcanzar la remilitarización y el estancamiento económico actuales. En concreto, la disciplina salarial preconizada por la doctrina económica conservadora se ha logrado a costa de un desempleo creciente, que hace que la economía funcione muy por debajo de su capacidad productiva. (Aparte del costo humano, esta infrautilización deprime a la vez la productividad y la inversión, socavando el potencial de crecimiento futuro)

3.1. La lógica macroeconómica para una democratización de la economía

Es importante, no cabe duda, hacer hincapié en cuestiones de justicia distributiva. Pero el punto clave para la formulación de una estrategia económica progresista reside en el reconocimiento de que la economía capitalista está plagada no sólo de injusticias, sino de despilfarros.

Nuestra lógica, dentro del marco estratégico propuesto por los diversos autores ya mencionados, propone una *estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad*, que a la vez elimine una parte notable del despilfarro de la economía. Hay que remarcar que las economías de la mayoría de los países avanzados capitalistas no son economías de suma cero, sino economías débiles. Por tanto, los aumentos en inversión no exigen reducciones en el consumo.

Una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad rechaza la idea de que la futura prosperidad requiera que hoy los trabajadores y consumidores se aprieten el cinturón para redistribuir el ingreso hacia los adinerados y las empresas. Por otra parte, la dominación económica, incluso en el propio proceso productivo, es costosa de mantener (Bowles *et al* 1983). Por tanto, una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad intenta atenuar algunos de los conflictos de clase, y de otros tipos, que han

salariales mejorasen las tasas de beneficios reales y esperados a través del efecto positivo del crecimiento de la demanda de los consumidores sobre la utilización de la capacidad.

(ii) Un determinante básico de la tasa de rendimiento esperada, y con ello de la inversión, es el costo real del trabajo por unidad, es decir, lo que las empresas tienen que pagar a sus trabajadores (en términos reales) por unidad de producto. De por sí, los salarios reales más altos significan costos laborales reales por unidad más altos.

Sin embargo, una mayor productividad (producto real por trabajador) significa costos laborales reales por unidad más bajos. Dado que los aumentos salariales y la reducción de la desigualdad de salarios sirven para impulsar la productividad, es muy posible que ese efecto positivo sobre la actividad compense el efecto de los propios aumentos salariales. Considerados todos los factores, los costos laborales reales por unidad podrían incluso descender (10).

Por tanto, mientras la capacidad productiva siga siendo apreciablemente infrautilizada, como ocurre hoy en día, no tiene por qué producirse una caída de la inversión como consecuencia de aumentos salariales acompañados de igualación de salarios.

El bajo nivel de producción que se da en todas las economías capitalistas hace posible tal política de salarios. A la larga, en condiciones de plena utilización de la capacidad, una presión alcista sobre los salarios podría provocar un descenso de la inversión e incluso una "huelga de capital" de inversión.

(iii) Frente a la mencionada política salarial para impulsar la productividad se alzan los temores sobre los efectos que una estrategia de crecimiento igualitaria podría tener sobre la posición competitiva de los productores en el mercado mundial.

Ante esto hay que subrayar que son los costos laborales por unidad en cada economía, en relación con los de otros países, los que determinan la posición competitiva de los productores. Estos costos relativos dependen, a su vez, de los movimientos relativos tanto de los salarios reales como de la productividad.

En el contexto internacional, los salarios reales relativos no dependen solamente de los salarios monetarios relativos de los trabajadores nacionales y extranjeros, sino también de los precios de la moneda nacional y extranjera. Por consiguiente, un aumento de los salarios no tiene por qué traducirse en un aumento de los costos laborales relativos por unidad si se acompaña de un aumento correspondiente de la productividad o de una disminución correspondiente del valor de la moneda propia. De hecho, unos salarios más altos podrían ayudar a reducir esos costos relativos si la productividad se eleva o el valor de la moneda propia cae lo suficiente (11).

(iv) Una estrategia salarial de este tipo reduciría el ahorro, y por tanto, desalentaría la inversión, al imponer unos costos más altos del dinero.

Tal objeción se basa en la observación de que los trabajadores tienden a consumir más y ahorrar menos de su ingreso (salarial) que los receptores de ingresos de la propiedad. Sin embargo, hay que señalar que el ahorro disponible para la inversión de una economía dada es ahorro mundial, no es el ahorro generado únicamente en el país en cuestión. La capacidad de invertir de una economía está limitada no por el monto del ahorro interno, sino por el ahorro interno más el excedente de las importaciones sobre las exportaciones (12). Además, el monto total de los ahorros de una economía depende del volumen del ingreso nacional y no sólo de la fracción que se ahorra. Las diferencias en la fracción ahorrada del ingreso salarial y de la propiedad serán menos significativas, a la hora de determinar el monto total del ahorro, que las variaciones en el nivel del ingreso nacional.

En una economía tan débil como han venido siendo casi todas las economías capitalistas avanzadas en los primeros años ochenta, se puede asegurar que el efecto positivo de unos salarios más altos sobre el producto total (a través de una mayor demanda de los consumidores) pesará más que los posibles efectos negativos de un desplazamiento de la distribución del ingreso a favor de los salarios

4. *A modo de conclusión*

La estrategia anterior encierra atractivos no sólo económicos sino políticos: se enfrenta directamente con algunas de las fuentes más importantes de desigualdad sexual y racial; suministra la base para la reducción de los horarios o la elevación de los niveles de vida materiales (o ambas cosas) para la gran mayoría de los trabajadores en contra de la segmentación y fragmentación actuales.

El pleno empleo y unos salarios más igualados debilitarían la amenaza de la pérdida del puesto de trabajo y fortalecerían la posición de los trabajadores en sus relaciones con el capital; se podría restringir la movilidad del capital tanto frente a un posible recorte de producción sobre artículos de precio controlado como a la amenaza de una "huelga de capital" a la hora de invertir.

Un programa como el anterior no es sinónimo de socialismo. Es evidente. Pero la estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad forma parte de un programa económico por el que podrían luchar todos los que se sientan comprometidos a la vez por la democracia y por la igualdad.

Por otra parte, un programa económico de transición tiene que ir más allá de los objetivos aquí esbozados y acometer la tarea más ardua de una democratización completa de la economía y de los instrumentos de la política económica. Hay que empezar a impugnar las concepciones dominantes del progreso económico, que identifican bienestar con el crecimiento interrumpido del consumo de bienes. Esto exige colocar en la cabeza de la prioridades el desarrollo integral

humano, la expansión del tiempo libre, el equilibrio ambiental y el fomento de relaciones sociales recíprocas y enriquecedoras. Es decir, es necesario situar la recuperación económica en el lugar que le corresponde: el de un medio necesario para estos fines y no un fin en sí.

Universidad del País Vasco

NOTAS

(1) Para una crítica al monetarismo y corporativismo, véanse Bowles *et al* (1983) y Tobar-Arbulu (1989). En cuanto a los partidarios de la llamada "economía de oferta" (una especie de inversión conservadora del modelo keynesiano), si bien hacen notar, con razón, que la economía está operando muy por debajo de su potencial, sin embargo yerran al culpar al gobierno y a los sindicatos como causantes de tal despilfarro.

(2) Sobre la noción de "estructura social de acumulación", véanse Gordon *et al.* (1982), Tobar-Arbulu (1988).

(3) Este modelo permitiría a Keynes escapar de la disyuntiva que, dentro de la economía clásica y neoclásica, obligaba a la política económica a enfrentar los intereses de un grupo con los de otros.

(4) De acuerdo con Keynes (1936, p. 379), " ... aparte de la necesidad de unos controles centrales que efectúen un ajuste entre la propensión a consumir y el estímulo a invertir, no hay más razones para socializar la vida económica (...) yo no veo razón para pensar que el sistema existente haga un uso gravemente equivocado de los factores de producción que se utilizan (...) Es en la determinación del volumen, no de la dirección, del empleo real donde ha fallado el sistema vigente"

(5) Según Bowles *et al.* (1983), durante los últimos quince años, un crecimiento de la productividad más lento en EE.UU. ha generado fuertes presiones a la baja sobre ganancias de los trabajadores y ha obligado a trabajadores y familias a trabajar durante más horas para mantener su nivel de vida.

(6) El testimonio histórico demuestra que un alto crecimiento de productividad conlleva un alto crecimiento de los salarios. ¿En qué sentido opera la causación? Una premisa simple, pero bien corroborada (Weisskopf *et al.* 1983), muestra que pagar bien a los trabajadores es bueno para la economía.

(7) En la productividad influyen tanto la calidad del trabajo como la cantidad de esfuerzo que el trabajador dedica. Salarios altos y buenas condiciones de trabajo son elementos de una estrategia positiva para obtener esfuerzos de trabajo de alta calidad. La alternativa es una estrategia negativa que confie en la supervisión estrecha y la amenaza del desempleo para poner a raya a los trabajadores. En los EE.UU. los incentivos positivos han dado paso a partir de 1979 a las sanciones negativas. Ese desplazamiento ha sido costoso: por el número de empleados dedicados a supervisar en lugar de a producir y, lo que es peor, por el aumento del desempleo.

(8) Además, en una economía débil, la capacidad inactiva que resulta del lento crecimiento de la demanda total constituye un obtáculo serio a la expansión de la inversión, con lo cual se reduce también la productividad futura.

(9) Los puesto de trabajo de baja productividad existen y proliferan porque la abundancia de trabajadores de bajo salario permite que sobrevivan los negocios de baja productividad.

(10) Así ocurrió en EE.UU. durante el período de crecimiento rápido de los salarios en los años primeros y medios de la década de los 60.

(11) En EE.UU., por ejemplo, en los últimos años la posición competitiva de los productores americanos se ha deteriorado debido principalmente a la apreciación del dólar (otro factor depresor de la productividad que es consecuencia de la política rígida y los altos tipos de interés).

(12) De hecho, una de las claves de la recuperación de la economía USA en 1983-84 ha sido el debido al excedente de las importaciones de bienes y servicios sobre las exportaciones, lo que ha permitido que los pedidos de bienes y servicios --por parte del gobierno, de las empresas y de las familias-- sobrepasaran la producción nacional por un monto considerable. En 1984, por ejemplo, el déficit comercial en mercancías representó la disponibilidad de bienes y servicios superior a la formación neta de capital fijo, con exclusión de los inmuebles residenciales.

BIBLIOGRAFIA

Bowles, S. (1982): "The Post-Keynesian Capital-Labor Stalemate", *Socialist Review*, 62, pp. 45-72.

Bowles, S. y H. Gintis (1982): "The Crisis of Liberal Democratic Capitalism", *Politics and Society*, 11 (1), pp. 51-93.

- Bowles, S. *et al.* (1983): *Beyond the Waste Land: A Democratic Alternative to Economic Decline*, New York: Anchor.
- Bowles, S. *et al.* (1986): "Power and Profits: The Social Structure of Accumulation and the Profitability of the Postwar U.S. Economy", *Review of Radical Political Economics*, 18, 1&2, pp. 132-167.
- Carnoy, M. y D. Shearer (1980): *Economic Democracy*, New York: Sharpe.
- Gordon, D.M. *et al.* (1982): *Segmented Work, Divided Workers*, New York: Cambridge University Press.
- Keynes, J.K. (1936): *The General Theory of Employment Interest and Money*, New York: Hartcourt Brace.
- Luria, D. y J. Russell (1982): *Rational Reindustrialization*, Detroit: Widgetripper.
- OCDE (1982): *National Income Accounts*, Paris:OCDE.
- Tobar-Arbulu, J.F. (1988): "Innovación tecnológica y división del trabajo", *Telos* (en prensa).
- Tobar-Arbulu, J.F. (1989): "The Scientific Status of Economics", *Studies on Bunge's Treatise*, Amsterdam, Holland: Rodopi.
- Weisskopf, T.E. (1981): "The Current Economic Crisis in Historical Perspective", *Socialist Review*, 11 (3), pp. 9-54.
- Weisskopf, T.E. *et al.* (1983): "Heart and Minds: A Social Model of U.S. Productivity Growth", *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, pp. 381-441.
- Weisskopf, T.E. *et al.* (1985): "Two Views of Capitalist Stagnation: Underconsumption and Challenges to Capitalist Control", *Science and Society*, 49 (3), pp. 259-286.