



CAPITALISMO Y DEMOCRACIA EN EL SIGLO XXI NUEVAS TENDENCIAS Y NUEVOS DESTINOS

Luis de Sebastián

1. CAPITALISMO MUTANTE
 - 1.1. El oligopolio del poder
 - 1.2. El avance de la planificación central
 - 1.3. Alegato contra la desigualdad económica
 - 1.4. Vías y metas
 - 1.5. Repensar la “segunda vía”
2. DEMOCRACIA PARA POCOS
 - 2.1. Globalización sin cabeza
 - 2.2. La lógica de condonar la deuda externa
 - 2.3. Lo que no va bien en España
 - 2.4. El fenómeno americano

Luis de Sebastián es catedrático de Economía Internacional en ESADE (Universidad Ramon Llull) y miembro de Cristianisme i Justícia.

Llevamos mucho tiempo hablando del mercado, de sus logros, de sus límites y de sus contraindicaciones. Hemos estado denunciando y criticando la introducción del mercado (por medio de las privatizaciones) en sectores sociales: salud, educación, pensiones, correos, comunicaciones, desarrollo económico, etc., porque nos parecía que se quería llevar la lógica del mercado demasiado lejos. Hemos creído que se nos estaba metiendo el mercado competitivo en todos los campos de la vida y hemos reaccionado con fuerza contra ello. Estas eran escaramuzas importantes, pero la gran batalla se estaba dando en otra parte.

Al cabo del tiempo he llegado a la conclusión de que la defensa del neoliberalismo como doctrina y como proyecto es una cortina de humo para ocultar el avance de la planificación central, del socialismo privado, que practican los grandes monopolios que resultan de las fusiones y adquisiciones de los últimos años.

La estrategia es astuta: se defiende la eficiencia del mercado en la asignación de los recursos para dar la impresión que se lucha por la competencia, pero en realidad se trata de tapar el hecho de que se está reduciendo la competencia y destruyendo el mercado. El mercado y la competencia se están destruyendo en la medida en que se consolidan los enormes monopolios que están surgiendo ante nuestros ojos. Mientras discutimos con los apologistas del mercado, no nos ocupamos de quienes lo están destruyendo.

En esta serie de reflexiones que aquí propongo trato de reconducir la atención de los críticos al fenómeno principal. Este cuaderno es solo un inicio, el balbuceo de una reflexión que estoy comenzando a realizar con alguna claridad. Trato de concentrarme no en lo que se dice, sino en lo que está realmente pasando. Los cambios que se están dando en las empresas, y por la tanto en la organización de la actividad económica general, son muy importantes. Los cambios en las dimensiones de las empresas, su alcance, objetivos, organización, influjo en el trabajo, relaciones con la sociedad son tantos y tan grandes que están haciendo que el sistema capitalista tal como lo hemos conocido desde 1945 hasta, más o menos, 1995 cambie profundamente, “mute” en el sentido de los biólogos.

Podemos reseñar aquí brevemente alguno de los cambios que merecerán nuestra atención:

— Las empresas que más tiran de la economía son empresas nuevas, en el sentido de que incorporan y se benefician de las nuevas tecnologías, los nuevos productos relacionados con las telecomunicaciones, la informática y la computación y sus aplicaciones a sectores tradicionales, como la industria, la banca y el comercio en detalle y al por mayor.

— Estas empresas tienen las más de las veces objetivos a corto plazo: aumentar el valor de las empresas, es decir su cotización en bolsa, lo cual parece que les interesa más que generar beneficios normales y distribuir dividendos.

— La fuente de capital financiero son los grandes fondos de pensiones, de seguros y de inversión, que no son manejados por sus propietarios sino por especialistas que detentan un poder enorme para bien o para mal de muchas economías.

— La fusión de empresas que lleva consigo la reducción del número de ellas que operan —y

compiten— en un sector esta ampliando el radio de acción de la planificación central en sectores de la economía.

— Se está transformando la forma de trabajar, el concepto mismo de empleo permanente y estable, y se está sustituyendo por el de empleo flexible, es decir cambiante e inestable, a la par que cambian los conceptos de lealtad, fidelidad del personal y su compromiso con una determinada empresa. Este tipo de empleo fomenta el afán de hacer grandes ganancias en corto tiempo, pero sin seguridad.

— Se están acumulando grandes fortunas en unas dimensiones inimaginables, que tampoco son lógicas y normales. Y en general las diferencias en niveles de vida entre los pocos super-ricos, los muchos asalariados y los pobres, cada vez son mayores.

— Las relaciones de los conglomerados empresariales con los gobiernos y otras administraciones públicas están cambiando. Sobre en todo en la cuestión de los impuestos, que se les sustrae a los estados a la vez que se echan nuevas cargas (los despidos masivos) en el regazo del sector público.

Todos estos cambios afectan a la vida democrática como la hemos estado entendiendo y practicando hasta finales del siglo XX. La democracia no puede quedar indemne de estos cambios tan profundos. Compaginar capitalismo y democracia va a ser una tarea para el siglo que comienza

En este cuaderno he reunido algunos de los capítulos más recientes que he publicado en el Periódico de Catalunya, en El País y otras publicaciones, que tocan directamente estos temas. Están reproducidos con unos pequeños cambios editoriales, que consisten en:

- poner un encabezamiento o introducción,
- incluir notas para explicar conceptos y palabras especializadas,
- introducir algunos párrafos con subtítulos.

Pero esta contribución es sólo un inicio. Me he propuesto prestar mucha más atención a las consecuencias, no todas necesariamente negativas, de las mutaciones del capitalismo que estamos presenciando en este principio de siglo.

Barcelona, 22 de marzo del 2000

1. CAPITALISMO MUTANTE

1.1. EL OLIGOPOLIO DEL PODER¹

Las fusiones de empresas son un fenómeno que encontramos todos los días en las primeras paginas de los periódicos. Es importante entender las consecuencias que esos hechos en apariencia tan alejados y distantes de nuestra realidad tienen para nosotros. A ello dedico este primer capítulo.

Las enormes concentraciones de empresas, que resultan de las fusiones y adquisiciones de los últimos tiempos y que parecen confirmar una tendencia imparable hacia el copo de sectores enteros por unas pocas –tres o cuatro– empresas gigantescas, plantean a la sociedad varios problemas preocupantes.

Uno muy importante es la amenaza a muerte que suponen para la competencia, con la pérdida de eficiencia y la explotación de los consumidores que de ello se seguiría. Yo me quiero fijar, sin embargo, en otro problema que es la acumulación de poder social en unas pocas manos, las de los gestores de esos conglomerados.

Esto es un problema porque el poder que acumulan, y pueden acumular en el futuro, los gestores de las pocas empresas dominantes, por la creación de un verdadero oligopolio del poder, se lo quitan a las administraciones públicas, que lo tenían para cumplir los objetivos y metas para los que fueron elegidas. La distribución del poder en la sociedad es normalmente un “juego suma cero”, en el que uno gana y otro pierde, o dicho de otra manera, donde lo que ganan unos lo pierden otros. Es verdad que el poder social, esa capacidad de algunos para disponer de los recursos materiales de la sociedad y movilizar a las personas que la componen a fin de obtener determinados objetivos, siempre ha estado vinculado a la propiedad de la tierra y a la riqueza. En ese sentido ha sido durante la mayor parte de la historia un poder privado. Su control por instancias colectivas (parlamentos) y su reparto entre los ciudadanos (por el derecho de voto) se ha hecho por medio de un proceso de socialización del poder para que beneficie a todos.

Este reparto del poder no se hizo sin sangre, sino por medio de muchas revoluciones y guerras contra el “antiguo régimen”. Ahora, sin embargo, se le considera un avance fundamental de la civilización y de las instituciones modernas. Pero en estos últimos tiempos, por medio de la revolución de las fusiones, se está volviendo a la privatización incruenta del poder social. Lo cual supone un retroceso en la historia de la humanidad.

Dos consecuencias

De la formación de un oligopolio del poder se pueden seguir dos graves consecuencias.

1. Una es que el poder social privatizado reemplace el bien común como meta de su ejercicio, por el bien particular de quienes detentan ese poder. El estado y otras administraciones públicas, quizá por su culpa, –porque han permitido la formación de un poder alternativo– se ven ahora ante fuerzas que les impiden hacer la política económica y social que prometen, les sustraen los recursos económicos de entre las manos (evasión fiscal), les dificultan controlar los medios de comunicación, establecer una red de solidaridad, etc. Frente al estado civil se

erige, con una fuerza antes desconocida, una versión más compleja del “nuevo estado industrial” (J.K. Galbraith), un verdadero oligopolio del poder, que le disputa la obediencia y sumisión de los ciudadanos, y el dinero de sus impuestos.

Obviamente, al final de todo este proceso de concentración empresarial los ciudadanos no serían más libres, porque la sociedad civil no recibiría el poder que deja el estado. Los ciudadanos pasarían de depender de un poder, el del estado, sobre el que tenían algo que decir, a depender de otro, a cuyos centros de decisión la inmensa mayoría de los ciudadanos no tienen ningún acceso, que ni promete ni pretende hacer nada por el bien de la colectividad, sino únicamente por el suyo propio.

2. La segunda consecuencia es que el poder social deja de estar ligado a un proceso de control democrático. Las grandes empresas no son responsables ante parlamento alguno, ni tienen que rendir cuentas a los votantes, los contribuyentes, o a la opinión pública en general. Algunos gestores de empresas no rinden cuentas claras ni siquiera a sus propios accionistas, a quienes embaucan con promesas de inmensas ganancias futuras. El poder se ejercería irresponsablemente, es decir, sin tener que dar cuenta a los ciudadanos de su gestión. En resumen, que con la formación de un oligopolio del poder social se perderá solidaridad ciudadana y sufrirá la democracia.

Una nueva forma de capitalismo

Ese oligopolio del poder a que nos están llevando las fusiones y las adquisiciones supone una auténtica mutación del sistema capitalista que hemos conocido. El mundo empresarial era un tejido funcional de pequeñas, medianas y grandes empresas, con un poder sobre el mercado y la sociedad disperso y limitado por el funcionamiento de la competencia, como fuerza que disciplinaba a las empresas, y por la presencia del sector público, como empresario, cliente y regulador. Con todos sus imperfecciones y defectos, el sistema capitalista anterior había evolucionado hasta el punto de aceptar una serie de contrapesos y limitaciones a la acción de las empresas para que ninguna pudiera dañar a la sociedad. Todos estos equilibrios están siendo desbaratados por la fuerza centrípeta de las concentraciones.

De continuar la tendencia, –y todo parece indicar que va a continuar cada vez con más fuerza–, llegaremos a un apartheid económico y social, donde unos pocos gestores del poder acumulado por las megaempresas decidan, se enriquezcan y disfruten de la vida, en medio de una masa de pequeños empresarios, clientes, consumidores y ciudadanos pobres, a quienes habría que mantener a raya, para que no dejen de trabajar y consumir.

1.2. EL AVANCE DE LA PLANIFICACIÓN CENTRAL²

Pero las mutaciones del capitalismo no se acaban con la increíble desigualdad que presenciamos. También se están dando cambios sustanciales en la organización interna de las empresas, en la manera como se asignan los recursos en una economía de mercado con grandes empresas que compiten encarnizadamente por la dominación de los mercados mundiales. Estos cambios se examinan a continuación.

Cada día que pasa nos reciben los noticieros con nuevas fusiones de empresas que llevan a unas enormes concentraciones en los sectores claves de la economía y que parecen confirmar una tendencia imparable hacia el gigantismo empresarial. Estos fenómenos plantean a la

sociedad varios problemas importantes. Uno es la amenaza a muerte que suponen para la competencia, por la desaparición de competidores, y la explotación de los consumidores que de ello se seguiría. Otro es la acumulación de poder social en unas pocas manos, las de los gestores de esos enormes conglomerados. Yo me quiero fijar, sin embargo, en un tercer aspecto del proceso de concentración: el avance de la planificación central como forma de organizar enteros sectores económicos, lo que representa una importante mutación del capitalismo del siglo XX.

Para entender el alcance de esta afirmación hay que partir del hecho de que dentro de una empresa no hay mercado. Las decisiones de asignar recursos físicos y humanos a usos alternativos en una u otra sección, división o filial de una empresa no se hacen por medio de un mecanismo de oferta y demanda, por el juego del mercado, sino por un proceso de planificación y ejecución de las órdenes de la oficina central. Naturalmente, para tomar estas decisiones la autoridad central de una empresa se guía por lo que hacen otras empresas, sobre todo las que compiten con ella, y tiene en cuenta lo que exigen los consumidores. La oficina central puede también delegar a algunas instancias inferiores algunas decisiones de un grado menor de importancia. Pero en definitiva la asignación de recursos dentro de una empresa es formalmente un proceso de decisión autoritario, como el de un régimen de planificación central. Las autoridades de la empresa, tenidas en cuenta todas las informaciones y señales del mercado y del entorno competitivo, planifican desde la oficina central su funcionamiento. Dentro de la empresa no opera el mercado.

La idea es bastante antigua, aunque no se haya resaltado mucho. El primero en hacerlo notar fue Ronald Coase, quien habría de recibir el premio Nobel de economía cincuenta años después de la publicación de su famoso capítulo de 1924, donde demuestra que la empresa substituye a las transacciones individuales del mercado cuando éstas se pueden organizar dentro de una empresa, para economizar costos de transacción. Alfred Chandler en *La mano visible* describe el *managerial capitalism* como un sistema en que la mano invisible del mercado ha sido sustituida por la visible de la planificación., y John K. Galbraith en su libro “El nuevo estado industrial” y más tarde en “Economics and the Public Purpose” habla de un “sistema de planificación” refiriéndose al sistema de gobierno de las empresas multinacionales.

De la competencia a la eliminación del competidor

Si esto es así, en la medida en que las empresas de un determinado sector se van fusionando, en esa medida se va restringiendo el ámbito del mercado en ese sector y va avanzando el ámbito de la planificación central. Cuando hay varias empresas compitiendo dentro de un sector, no sólo compiten para ganar nichos de mercado y la lealtad de los consumidores, también tienen que competir entre ellas para conseguir los recursos genéricos y específicos que requiere su tipo especial de actividad. Entre las empresas de un sector se da una serie de transacciones en ejecutivos, técnicos y obreros, materias primas, partes y componentes, servicios de todo tipo, cuyos precios y cantidades se determinan por las leyes de oferta y demanda. Si esas empresas se fusionan, las transacciones que se sigan haciendo entre ellas se sustraen a la leyes del mercado y se someten a la autoridad central, a las estrategias y planes que esta tenga.

En el sector de los aviones comerciales de más de cien plazas hace 25 años había siete empresas que fabricaba aviones de este tamaño. Con el retiro, por lo menos temporal de la

empresa rusa, y la fusión de Boeing con la McDonnell-Dougllass, solo quedan en el mercado ésta y Airbus, un perfecto duopolio que fácilmente, con colusión o sin ella, pueden llevar a cabo una estrategia que perjudique a las compañías aéreas, que son sus principales clientes, y a todos los pasajeros del mundo. Si algún día llegaran a fusionarse Boeing y Airbus, tendríamos el sector de la aviación comercial dominado por una sola gran empresa y convertido en un sector de planificación central, no muy diferente, en cuanto al proceso de asignación de recursos, al sector de la aviación comercial de la Unión Soviética. Es verdad que en ningún sector de la economía del mundo se da una situación en que una sola empresa domine y cubra todo el sector, pero el proceso se va acercando a esa situación. Y de continuar al ritmo actual pronto nos podríamos encontrar con sectores enteros sometidos a la planificación central.

Naturalmente estamos tratando todo el tiempo de una planificación central de naturaleza privada. La planificación no la hace el estado, aunque tampoco los propietarios, es decir los accionistas, sino los gestores contratados –o confirmados– por éstos para llevar adelante la empresa. Es además una planificación, cuyo éxito o fracaso, a diferencia de la planificación socialista tradicional, puede ser decidido en gran parte por el veredicto de los consumidores o clientes de la empresa. Pero también es verdad que la demanda y la satisfacción de los consumidores puede ser “endogeneizada”, es decir, puede ser manejable y dependiente de las estrategias de las empresas. En todo caso los dos modelos, el soviético y el capitalismo moderno, se diferencian por el grado de libertad de que disfrutaban los consumidores, y por la independencia de las autoridades empresariales de las autoridades políticas. Incluso podemos hablar de una inversión de la relación.

La noción de “socialismo privado”

Aunque muchos no se den cuenta o no quieren hablar de ello, el capitalismo va mutando hacia una forma peculiar de socialismo privado: socialismo, porque la organización de la producción es socialista, planificada como era la soviética; pero privado, porque la propiedad de los medios de producción sigue siendo privada, y el beneficio de ciudadanos privados, en cuanto tales, es el objetivo general, al menos el declarado, de las empresas. Y en todo caso son ciudadanos privados, y sólo de rechazo la sociedad, quienes disfrutan de sus beneficios. De la posible mutación del capitalismo en socialismo se siguen muchas e interesante consecuencias. Si fuera necesario, y la mayoría de los votantes así lo decidiera, se podría pasar a un socialismo nuevo con gran facilidad. La transición a un socialismo público no requeriría la nacionalización de la propiedad, porque la propiedad ya estaría separada de la gestión, ni haría falta una nueva organización de las empresas, porque al menos todas las grandes se regirían por la planificación central. Sólo habría que llevar a cabo una simple nacionalización de la gestión o un relevo de la autoridad que planifica los sectores económicos. El sistema productivo podría estar orientado con base en las prioridades de los ciudadanos a conseguir los objetivos del bien más común y general, sin cambios traumáticos en su organización y funcionamiento. Todavía estamos lejos de ese momento, pero las constantes fusiones y adquisiciones y la concentración en los sectores productivos estratégicos nos están acercando a él.

1.3. ALEGATO CONTRA LA DESIGUALDAD ECONÓMICA³

Para un posible y eventual transición de un socialismo privado a un socialismo público será necesario recuperar el valor más olvidado de la Modernidad: el valor de la igualdad entre los

humanos y la sensibilidad ética y humana contra las desigualdades entre los hermanos hombres y mujeres.

La revista Forbes del mes de Agosto 1999 ofrecía el dato asombroso de que las 400 personas más ricas de los Estados Unidos poseen activos por valor de un billón de dólares, 166 billones de pesetas, al cambio actual. Esta cifra representa el doble del PIB de España en 1997 y tres veces el ingreso anual conjunto de los 30 millones de pobres que se cuentan en Estados Unidos⁴. La comparación ilustra la creciente y extrema desigualdad económica que existe en el país más rico y por ahora más eficiente de la tierra. Como en Estados Unidos, en casi todos los países industrializados o a medio industrializar la desigualdad va creciendo de manera rápida y constante. Las diferencias entre ricos y pobres son cada vez mayores en todas las partes del mundo.

Esa creciente desigualdad, ¿esta bien o esta mal? Estamos hablando en todo caso de una desigualdad extrema y no de la desigualdad natural que se da, y siempre se ha dado, en regímenes democráticos, porque las personas tienen diferentes posiciones iniciales, diferentes talentos, oportunidades y medios, que el sistema legitima y salvaguarda. El fenómeno que presenciamos es nuevo en el sentido de que la pobreza, que es una realidad eterna de la raza humana, nunca ha cohabitado con una riqueza tan enorme.

Para algunos la respuesta es clara y contundente: la desigualdad económica es mala, porque atenta contra la igualdad de las personas. Pero para otros la respuesta no es tan clara. Hay algunos que incluso piensan que las desigualdades económicas son necesarias y provechosas para movilizar la economía, poner los recursos a disposición de quienes hacen rendir más al dinero, y crear incentivos para la emulación y el progreso. A los no convencidos dirijo mi argumento.

La desigualdad es mala

Afirmo que la desigualdad económica a que me refiero es mala, porque pone en peligro a la democracia y porque es ineficiente e implica un mal uso de los recursos. Es mala para la sociedad en que se producen estas desigualdades, e incluso, a largo plazo, para los mismos que ahora disfrutan de esas fabulosas riquezas. El argumento de los convencidos no es banal. Vivimos en un sistema democrático que afirma la radical igualdad, en si mismos y en los derechos, de todos los ciudadanos. En las sociedades económica y políticamente avanzadas nos contentamos a veces con la igualdad de oportunidades y la igualdad de todos ante la ley. Parece que no nos preocupan tanto las desigualdades económicas, mientras los más pobres tengan cubiertas sus necesidades básicas y no se mueran de hambre. Pero, obviamente, esto no es suficiente para el buen orden de la sociedad. Porque la democracia es incompatible con grandes diferencias en las ventajas que los individuos obtienen del sistema. Estas diferencias crean situaciones en la que las igualdades formales, de oportunidades o ante la ley, funcionan en la práctica de manera distinta.

Tomemos, por ejemplo, el disfrute de los derechos ciudadanos. El ejercicio de los derechos ciudadanos requiere dinero. Esto es evidente en el sistema judicial, donde sólo los que pueden pagar muchas horas de trabajo de buenos abogados pueden disfrutar de todas las posibilidades de defensa que el sistema ofrece a los ciudadanos. Y en general, quien más dinero posee, mayor posibilidad tiene de ejercitar sus derechos civiles y democráticos, mayor fuerza para influir en las decisiones de las administraciones públicas que afectan a intereses particulares,

y mayor capacidad para disfrutar de los bienes públicos que provee el estado (autopistas, aeropuertos, universidades, bienes culturales, seguridad, protección a la propiedad, etc.). Si las desigualdades de recursos son muy grandes, el ejercicio de los derechos civiles y de las libertades políticas, así como el disfrute de los bienes públicos también mostrará grandes diferencias. Pero una desigualdad substancial y manifiesta en el reparto de los beneficios que el sistema democrático ofrece a los ciudadanos, destruye los motivos que los menos favorecidos puedan tener para aceptar el pacto social de convivencia y someterse a las reglas de juego de la democracia.

Por otra parte, las diferencias extremas de riqueza producen diferencias extremas de poder social y poder político. En este contexto, poder es la capacidad que tienen algunas personas de hacer que los resultados de las diversas interacciones sociales (mercados, asociaciones, acciones colectivas, medidas de las administraciones públicas, etc.) normalmente les sean favorables. Si la información es poder, los poderosos gozan de la capacidad de recibir siempre información privilegiada, de manera que siempre juegan con las cartas marcadas. Lo mismo ganan en bolsa, que sacan partido de la construcción de una carretera o se benefician de una medida reguladora. Este sesgo a ganar que poseen algunas personas y que proviene de la riqueza que tiene acumulada, socava los fundamentos materiales de la democracia, que se suelen poner en la igualdad de oportunidades. Esta igualdad deja de tener significado práctico cuando las personas con grandes recursos consiguen en sus tratos sociales todo lo que se proponen, mientras los de menores recursos no consiguen más que lo que los poderosos no vetan.

La desigualdad es ineficiente

La desigualdad económica es además ineficiente, porque conlleva un reparto de la riqueza que no maximiza la utilidad marginal total del dinero (que se toma aquí como la forma tipo de riqueza) de la sociedad. La utilidad marginal de los últimos mil dólares que recibe uno de esos 400 billonarios es muchísimo menor que la utilidad de los mil dólares “marginales” que recibe cada uno de los 30 millones de pobres. Si se quitaran –por las buenas, naturalmente– 30.000 millones de dólares a los 400 más ricos y se repartiera, a razón de 1.000 dólares por persona, entre los 30 millones de pobres, la utilidad marginal total del dinero aumentaría significativamente.

En otras palabras, repartiendo mejor el dinero se puede conseguir una suma mayor de satisfacción o bienestar en la sociedad. Estas disquisiciones teóricas apuntan al hecho de que no hay razón ni argumento alguno económico que justifique en términos de eficiencia las grandes desigualdades. Más bien hay multitud de antecedentes históricos que muestran que la acumulación de muchas riquezas en pocas manos supone un freno al desarrollo económico y al progreso social de los pueblos, para no insistir en el desarrollo democrático.

Por el contrario, la equidad en el reparto de la riqueza ha sido una base sólida para la introducción y la consolidación de la democracia en muchos países. Lo fue en los mismos Estados Unidos en su primer siglo de independencia, lo ha sido en España, así como en toda Europa Occidental después de la guerra, en el Japón y en el Sudeste Asiático.

Desigualdad y democracia

En resumen, la desigualdad extrema es una burla a la noción de un pacto social, por medio del cual los ciudadanos se obligan a obedecer unas leyes y seguir a unos gobernantes para obtener unos beneficios que por si solos no podrían obtener. Los firmantes de este pacto esperan que haya una distribución de beneficios en proporción al grado de compromiso con los intereses colectivos, sea cual sea la riqueza de cada cual.

Si los beneficios se distribuyen con notable desigualdad, esta proporción se rompe y los ciudadanos se pueden considerar desligados de sus compromisos con un colectivo que no cumple lo prometido. De ahí procede una seria amenaza a la sostenibilidad y gobernabilidad del sistema democrático, como se muestra por ejemplo en una escasa participación electoral, anomía generalizada y criminalidad creciente. No es quizá una casualidad que en Estados Unidos, el país de las grandes desigualdades, haya un millón setecientas mil personas en la cárcel.

1.4. VÍAS Y METAS⁵

Sólo si tenemos bien claro el objetivo de combatir la desigualdad y establecer en el mundo una sociedad más solidaria podemos reflexionar con acierto sobre ese fenómeno tan actual como es la discusión sobre las diversas vías.

El camino de Santiago tiene muchas variantes. Se puede ir por la cornisa cantábrica, se puede ir por la meseta castellana, que es lo más tradicional, y se puede ir por el sur desde Portugal. Todas las variantes, sin embargo, son “camino de Santiago”, por la sencilla razón de que todas ellas llevan a la tumba del apóstol Santiago. Lo que especifica al camino no son los lugares por donde pasa, si son llanos o montañosos, si son más o menos trabajosos, sino el lugar a donde llevan. “El fin especifica los medios”, dice el aforismo escolástico. “La función especifica el órgano” dicen los evolucionistas. La meta especifica la vía, podemos añadir nosotros. Las características de las vías es lo de menos, lo importante es a donde llevan. En el Imperio Romano todas las vías llevaban a Roma y eso era lo que les importaba a los ciudadanos. En cierto sentido todas las vías, la Flaminia, Aurelia, Julia, Augusta, Apia, etc., eran iguales.

Esta consideración nos puede servir para aclarar el tema, tan debatido ahora, de las vías en política. Es igual si la vía es la primera, la segunda, la tercera o la quincuagésima. Lo importante es a donde lleva. En política también es verdad que las metas especifican las vías y lo que importa no es tanto el trazado de la vía cuanto la meta a donde se dirige. Por consiguiente para poder diferenciar, comparar y evaluar las diversas vías políticas que se nos ofrecen tenemos que ver el destino final, lógico y natural, de cada una de ellas. Aquí hay que poner el acento.

“¿A dónde el camino irá?”
(A. Machado)

Una vía de izquierdas, llámese Apia, Augusta o Aurelia, tiene que llevar a una meta de mayor igualdad entre los ciudadanos, mayor protección de los más vulnerables y menos afortunados, mayor solidaridad y colaboración de unos y otros y mayor democracia, es decir, a los valores e ideales tradicionales que identifican el pensamiento y la acción política de izquierdas. Por lo tanto una vía que lleve necesariamente a mayor desigualdad, a mayor desprotección, a mayor desinterés por las causas comunes, y en definitiva al dominio de los más fuertes no es una vía

de izquierdas, por más que la llamemos tercera, cuarta o quinta. Hay que reconocer que puede haber muchas maneras de llegar a implantar en un sociedad estos ideales básicos de la izquierda, hay muchas vías de izquierda, pero también hay otras muchas que no lo son porque no llevan ahí. En todo caso el debate político debiera centrarse primero sobre las metas, y sólo posteriormente sobre las vías. Porque no se puede discutir de vías, si no se tienen claras cuales son las metas a que esas vías supuestamente llevan.

¿A dónde va la “tercera vía”?

Si se va hacia una meta determinada o no, es algo que hay que decidir no por la declaración de intenciones de los caminantes, sino por lo que efectivamente hacen para llegar a ella. Por eso, en política, tenemos que examinar cuidadosamente si los caminos propuestos como propios de la izquierda llevan, o pueden llevar a una meta de izquierdas. Si nos encontramos unos caminantes, que se declaran peregrinos a Santiago, pero que, una vez pasado Roncesvalles, se encaminan hacia las costas del Mediterráneo, pensaremos que no están haciendo el camino de Santiago por más que ellos lo afirmen. Lo mismo pasa con algunos proyectos, declarados de izquierdas, que, por su propia naturaleza, no llevan, ni pueden llevar, a los ideales esenciales de la izquierda, incluso en su versión social demócrata o laborista. Un sistema de mercados, por ejemplo, no distribuye ni puede distribuir la renta nacional de una manera equitativa, porque el resultado depende de las condiciones iniciales de los participantes, que son muy diversas, de asimetrías de información y de poder, de diferencias de riqueza y de liquidez y de otras muchas cosas que dan ventajas a unos con perjuicio para otros. El resultado de la distribución de la renta y la riqueza que producen los mercados tiene que ser compensado, la renta redistribuida, para lograr unos objetivos mínimos de igualdad y justicia social. Si alguien dice que trata de llegar a una meta de izquierdas dando mayor libertad y mayor radio de acción a los mercados, reduciendo impuestos y en consecuencia el gasto público, la afirmación no es creíble. Es como decir que se va a Santiago, cuando se coge camino para Benidorm.

Se puede llegar dando un gran rodeo, me dirá alguno. Puede que esos extraños caminantes intenten dar toda la vuelta a España para llegar finalmente a Santiago. Pero, ¿que manera tan tonta de llegar a Santiago! Además lo más posible es que no lleguen nunca; que se agoten a medio camino y den por terminada la aventura. En política el posibilismo bien intencionado es una manera de dar un rodeo y evitar alguna barrera que no se puede franquear de frente. La social democracia es especialista en rodear los obstáculos que pone el sistema para enfilarse las metas de izquierda. Pero muy frecuentemente les ha pasado lo que a los caminantes, que se quedan a mitad de camino por falta de fuerzas, de impulso político y apoyo electoral.

¿A donde lleva la “tercera vía” proclamada conjuntamente por Blair y Schröder? Esa es la cuestión. ¿Lleva a una sociedad más igualitaria o menos? ¿Lleva a una mayor o menor protección de viudas, emigrantes, niños, minusválidos, marginados? ¿Lleva a una sociedad más solidaria, o a una ferozmente competitiva, en que dominen los más fuertes? ¿Lleva a un pleno empleo bien retribuido o a la proliferación de los “working poor”* que nutren las filas de los trabajadores norteamericanos? ¿A donde llevan los nuevos caminos? Si lo que el planteamiento de Blair-Schöder implica es abandonar los ideales de igualdad y justicia social en favor del crecimiento global de la economía, del contentamiento del capital para que no huya del país, y del “efecto rebalse” como mecanismo de redistribución, entonces lo que ha sucedido es que han cambiado de metas. Lo que anuncian no es la tercera vía, sino la tercera meta, que en el mejor de los casos vendría a ser un liberalismo económico ilustrado al estilo

del de John Stuart Mill. Pero eso no significa mucho progreso, porque empezaremos el siglo XXI en la misma casilla en que estaba el pensamiento social en 1848.

1.5. REPENSAR LA SEGUNDA VÍA⁶

Muchos se preguntan si la tercera vía es realmente el único camino político viable para personas progresistas y solidarias. En este capítulo consideramos la segunda vía, el socialismo, o al menos alguna forma de socialismo, como una posibilidad probablemente no inmediata, pero si una meta por la que se pueden empezar a luchar con vistas a algún tiempo futuro en que los cambios de la sociedad internacional y del medio ambiente nos fueren a buscar alternativas reales a lo que ahora tenemos.

La segunda vía, o sea el socialismo, como alternativa al capitalismo surgió de la necesidad de repartir de una manera más equitativa los beneficios de la Revolución Industrial. Fue como un grito de la razón ante la desigualdad que el capitalismo estaba generando. Se piensa que el socialismo surge porque la clase obrera vivía en malas condiciones; estaba siendo explotada, diría Marx. Si esto fuera así, cuando la clase obrera mejoró su suerte en el capitalismo, el socialismo habría perdido su razón de ser.

Pero no ha sido así, porque el socialismo no fue tanto una protesta contra la condición de los obreros, que en el siglo XIX no era peor que la de los campesinos de la época, cuanto la rebelión contra el mal reparto de una riqueza que por primera vez en la historia se generaba a pasos agigantados con el concurso directo y visible de los trabajadores, quienes solo recibían una parte muy pequeña de los valores que contribuían a crear. Las condiciones de vida de los trabajadores no eran ya una consecuencia de una baja productividad general en una sociedad injusta, sino el resultado del mal reparto de los frutos de una productividad gigantesca si la medimos por niveles históricos.

El socialismo trata de ser una respuesta a la doble cuestión de la distribución y de la desigualdad. Por lo tanto, mientras duren los problemas de la desigualdad y el reparto, el socialismo tendrá una razón de ser.

La desigualdad ha crecido

La desigualdad que se inaugura en el siglo XIX fue diferente de la de cualquier otra época anterior. En sociedades estancadas, donde la riqueza crecía normalmente poco y despacio, y la suerte de las personas tenía pocas oportunidades de cambiar, la desigualdad era en cierta manera “natural”, un elemento más de esa dureza que caracterizaba la vida en este “valle de lágrimas”. De hecho el reparto, si se hubiera intentado realizarlo, hubiera sido muy difícil, porque sólo se hubiera podido mejorar la suerte de algunos, si empeorara la de otros. En cambio en una sociedad dinámica, como es la que crea la Revolución Industrial, en que la productividad del capital y del trabajo crece a un ritmo muy rápido y la producción se hace masiva, la desigualdad es menos fácil de comprender y resulta menos tolerable socialmente. La rápida acumulación de riqueza en pocas manos, –aunque relativamente muchas más que en tiempos pasados–, hecha posible por un régimen de trabajo asalariado, supone la creación de enormes desigualdades ante los ojos atónitos de quienes laboraban en minas y fábricas. El surgimiento “artificial” de estas desigualdades provoca una justa envidia y una protesta que lleva directamente al cuestionamiento del régimen de relaciones laborales del capitalismo responsable de tales resultados. La búsqueda de vías alternativas al capitalismo da lugar a las

diversas clases de socialismo.

A finales del siglo XX sigue habiendo desigualdad y problemas de distribución de la riqueza. Más aun, la nueva revolución productiva del conocimiento en un contexto global está generando, a gran velocidad y con gran visibilidad, una desigualdad mayor que la del siglo XIX. Se conocen fortunas personales que son mayores que todo el producto nacional anual de algunos países. Las posibilidades de enriquecimiento, por medio de la innovación tecnológica o de la bolsa de valores, son grandes, aunque sólo algunos tienen las “condiciones de posibilidad” o prerequisites necesarios para beneficiarse de ellas. La suerte de personas, grupos humanos, regiones y naciones es desigual y las diferencias tenderán a hacerse mayores en la medida que el presente dinamismo económico siga funcionando sin restricciones. Si la desigualdad y el reparto de la riqueza son la razón de ser del socialismo, nunca ha sido mayor esta razón, nunca ha estado la segunda vía más justificada que en nuestros días.

Las desigualdades no se arreglan solas

En nuestro sistema económico se confía básicamente en el efecto rebalse para solucionar el problema de la distribución. Se supone que el crecimiento económico genera bienestar para todos, como una marea que al subir eleva por igual a todas las barcas ancladas en el puerto.

El problema de la distribución, e implícitamente el de la desigualdad, se reduce así a un problema de crecimiento. Los mercados se encargan de la aplicación eficiente (mejores resultados con menor costo) de los recursos productivos a los usos que el público prefiere. El estado –o las administraciones públicas– se encargan, por medio del sistema fiscal, de la producción y distribución de los bienes públicos y de asegurar que el mercado no produzca efectos muy sesgados a favor, ni en contra, de alguno de sus participantes.

No parece que haga falta cambiar nada substancial. Con adecuada supervisión y vigilancia por parte de las autoridades, los mercados se encargan de elevar el nivel de vida de los ciudadanos y esto va resolviendo el problema de la distribución. Esto es, obviamente, el deseo de los apologistas y sostenedores del sistema, más que la realidad de las cosas. La verdad es que los mecanismos actuales de distribución, redistribución y difusión del bienestar, no alcanzan a una parte substancial de los ciudadanos –8 millones de pobres en España, 10 millones en el Reino Unido, 36 en Estados Unidos–, para limitarnos a los países ricos. Algunos dirán que los pobres son pocos y que su pobreza es relativa –mucho más llevadera, por ejemplo, que la que soporta el 90% de los ciudadanos de Haití, Burkina Faso o el Chad–; que en todo caso el número de pobres no constituye causa suficiente para cambiar radicalmente un sistema que funciona bien para la mayoría. Otros, en cambio, sentirán que estos niveles de pobreza, que frecuentemente va acompañada de exclusión y marginalidad, son intolerables en sociedades democráticas, cuyo poder dimana del conjunto de los ciudadanos, y donde todos tienen derecho a los niveles de vida que su sociedad pueda alcanzar. Los inconformes se sentirán inclinados a pedir un cambio de sistema y a buscar por una vía alternativa la corrección de injusticias y la eliminación de una pobreza que cohabita con tanta y tan increíble prosperidad.

A estas alturas de la historia, está claro que el llamado socialismo real, que se inauguró con la Revolución Rusa y se hundió con la Unión Soviética, no era una segunda vía que llevara a mayor equidad e igualdad, sino una vía muerta. Resultó ser una forma histórica aberrante de plasmar en instituciones y organizaciones el ideal decimonónico de socialismo. El fracaso ha

sido tan estrepitoso que ha desprestigiado la idea misma de socialismo, su profundo humanismo y la razón ética de sus postulados. Y sin embargo, no debiera ser así. Porque los bolcheviques usaron el socialismo como coartada para implantar un modelo político dictatorial, en el que una vanguardia de políticos ambiciosos y crueles impuso a todo un pueblo su visión de la historia y de la sociedad para poderlo dominar. La vanguardia echó mano de un paternalismo materialista, servido por una economía centralmente planificada, para justificar la enorme acumulación de poder en sus manos. El resultado fue un engendro ineficiente –menos en lo militar y en el espacio– y opresor, que solo condujo al caos y nada tiene que ver con la idea matriz del socialismo.

Una “segunda vía” nueva

La segunda vía tendría que dirigirse a hacer más equitativa la distribución de la riqueza y el ingreso, y asegurar una mayor igualdad en las condiciones de vida de todos los ciudadanos. La igualdad de oportunidades no sería suficiente; habría que tender a la igualdad en los logros. Por otra parte, dado que el crecimiento de la productividad y de la producción es una limitación objetiva de la distribución, la economía en el socialismo debería dirigirse a aumentar ambas y crecer eficientemente, para ayudar a resolver el dilema entre producción y distribución.

El socialismo, que surgió para dar libertad a los oprimidos, tiene que respetarla absolutamente, y así como trató de repartir el poder económico y social que detentaban unos pocos, de la misma manera tiene que ser democrático, en el sentido aceptado por todos, con elecciones libres, gobernantes que cambian periódicamente y rinden cuentas de su gestión al conjunto de la sociedad. La economía planificada centralmente, un experimento nuevo en la historia de la humanidad, ha demostrado conducir a decisiones equivocadas sobre el uso de los recursos productivos, a mucha corrupción e ineficiencias. Excluir a los mercados, como sistemas de señales que son cuando la competencia funciona, ha sido una limitación que los gestores de la economía se impusieron para su propio fracaso y el de su pueblo. Los mercados son instrumentos útiles, que usados como tales, movilizan energías humanas y materiales.

En otro tiempo para asegurar la gestión de los recursos productivos los reformadores se vieron obligados a tomar la propiedad de las empresas. Hoy en día esto no es necesario, porque el crecimiento y diversificación de las empresas ha llevado a la separación de la propiedad y la gestión. En principio se podría socializar la gestión de los recursos sin socializar la propiedad de los mismos. En el mundo moderno la gestión social de los recursos podría ser compatible con la propiedad privada. Los accionistas podrían seguir percibiendo los réditos que produzcan las actividades productivas de las empresas, aunque las ganancias especulativas se verían severamente limitadas. Por otro lado tenemos experiencia de que empresas de propiedad pública no siempre gestionan los negocios en bien de la sociedad. Lo crucial es la gestión, no la propiedad. Es importante resolver bien la cuestión de quién debería actuar en nombre de la sociedad. Antes se pensaba que el actor principal debía ser un estado centralizado y fuerte. Esto es típico del modelo bolchevique de vanguardias todopoderosas y omniscientes. Pero si se acepta el principio de que la responsabilidad de gestión debe estar situada donde la proximidad con los problemas sea mayor y las posibilidades de controlar a los gobernantes resulten más reales, habría que optar por un socialismo descentralizado. En este sistema los gobiernos estatales (en los estados federales), autonómicos, regionales y municipales llevarían el peso de la gestión. No sería impensable hablar de un socialismo municipal en las grandes ciudades. Por otro lado, este socialismo que estamos repensando

tendría que ser un socialismo de grandes espacios, para aislarse lo más posible de tormentas financieras internacionales, aunque abierto al comercio y la inversión extranjera. Sería un socialismo amigo, buen vecino, sin aspiraciones de conquistar el mundo, antes al contrario dispuesto a la cooperación internacional y volcado en la ayuda al desarrollo de los países pobres.

Es una utopía, ciertamente. Pero los cambios tecnológicos, organizativos, demográficos y del medio ambiente, que ya están en marcha, bien pudieran hacer que algún día la mayoría de los ciudadanos clame: Socialismo, por favor!

2. DEMOCRACIA PARA POCOS

2.1. GLOBALIZACIÓN SIN CABEZA⁷

El conjunto de fenómenos tecnológicos, económicos, sociales y culturales que conocemos con el nombre genérico de globalización, suponen procesos de cambio que no tienen marcha atrás (como todo en la historia humana). Pero el destino de este proceso no está fijado todavía, ni está determinado a priori. El proceso puede tomar una dirección u otra según sean las intenciones y las acciones de los agentes individuales y colectivos. Lo que hace falta es algún tipo de dirección. Hacen falta instancias políticas que marquen un camino razonable, justo y solidario. En este capítulo iniciamos esta reflexión.

Las crisis de la bolsa, las devaluaciones especulativas, los grandes ajustes que se hacen necesarios en los países emergentes son resultado de la globalización, pero de una globalización sin cabeza. Una vez que tenemos la globalización como hecho dominante de nuestras economías, ahora tenemos que procurar que tenga cabeza es decir, que alguien la dirija. La semana pasada (4-7 de Octubre 1998) hemos visto como los líderes de los países más ricos del mundo y los organismos internacionales más potentes se reunían en la capital del imperio en vano, sin discutir –y menos tomar– ni una sola medida o serie de medidas concretas capaces de detener o mitigar la crisis de las bolsas y de los bancos que eventualmente afectará a la economía real de todos los países, incluyendo América del Norte y Europa.

Se dirá que no hace falta, que los mercados se regulan a sí mismos y no se necesita una autoridad por encima de ellos para poner orden. Estas son afirmaciones de creyentes, actos ciegos de fe en la eficiencia de unos mercados que se suponen funcionan en la compleja realidad del mundo de la misma manera como se explica en los manuales de microeconomía. Todos sabemos que los mercados de hecho no se autoregulan, que las diferentes posiciones iniciales, las asimetrías de información y de poder, entre otras cosas, dan unos resultados que no se parecen a los que deduce la teoría.

Uno de los efectos no contemplados por la teoría es la tendencia innata de ciertos mercados a explosiones y hundimientos súbitos. Son fenómenos que se deben a la falta de información y de prudencia con que ciertos agentes financieros aceptan riesgos enormes ante la perspectiva de grandes ganancias a corto plazo. Con estos comportamientos los mercados financieros se parecen más al funcionamiento de un casino, como ya hace años decía J.M. Keynes, que a los modelos bien ordenados con información perfecta de los libros de texto y de los discursos ideológicos. Si no queremos que los mercados se destruyan a sí mismos, y se lleven en su caída el bienestar de millones de familias, tenemos que salvar a los mercados de sus tendencias auto destructivas por medio de la intervención de una autoridad superior. De otra manera dominaría la escena económica mundial el poder desnudo de centros de planificación privada como son las grandes empresas.

Que los mercados no sean casinos

Hace falta un liderazgo mundial con autoridad efectiva para:

— Reunir información de primera mano, reciente y fiable sobre la naturaleza y volumen de los flujos de capitales, los riesgos que las instituciones y los países incurren por medio de la inversión internacional. Ahora las agencias de rating como Moody's y Standard and Poor⁸ hacen algo de esto; el Banco Internacional de Pagos de Basilea también, para los países industriales únicamente, pero no hay una información centralizada, ni siquiera en el FMI, que de una visión global del entramado de riesgos que ha creado la globalización del capital.

— Acudir inmediatamente en ayuda de instituciones o gobiernos en problemas, pero para evitar los riesgos sistémicos, el moral hazard⁹ esa intervención y ayuda debe tener un costo para las entidades y personas que se han metido en problemas. Porque si no, con la certeza de que en caso de mala gestión les echarán una mano, no tendrían incentivos para realizar una gestión prudente. La autoridad internacional debiera poder inducir a los países, en consulta y diálogo con ellos, a que hagan los cambios necesarios para evitar la recurrencia de los mismos problemas

— Asegurar la existencia y disponibilidad del capital a largo plazo necesario para aumentar la producción y la productividad de todos los países, cualquiera que sea su grado de desarrollo. Sin embargo, los flujos de capital que vayan a los países en vías de desarrollo tendrían que commensurarse –en volumen y riesgo– a la fortaleza y la capacidad de las instituciones de vigilancia y supervisión financiera vigentes en esos países. La experiencia muestra que los flujos de capitales pueden causar verdaderas tragedias en economías con sistemas bancarios débiles y mal regulados, porque estos capitales crean unos riesgos para los que la mayoría de los países no están preparados. Este es un argumento para controlar la entrada de capitales en ciertos países.

— Establecer un sistema de tipos de cambio estable pero lo suficientemente flexible, para que los países con rápido crecimiento puedan ajustar sus economías a los cambios de precios relativos a nivel mundial. El sistema de Bretton Woods¹⁰ que combinaba la estabilidad con la flexibilidad funcionó bastante bien. Ahora la enorme movilidad de capitales no permite que ni los tipos flexibles ni los fijos funcionen bien ¿No se podría inventar algún régimen de tipos de cambio que combinara las dos cosas?

— Probablemente, con el tiempo, sería conveniente reducir a unos pocos –cuatro o cinco– los espacios monetarios en todo el mundo, a base de la multiplicación de los arreglos monetarios como el currency board¹¹ (tipo Argentina o Hong Kong, aunque con suficientes reservas para aguantar envites especulativos) o de uniones monetarias. Con ello el sistema monetario internacional resultaría más fácil de coordinar y se protegería a países pequeños de la peste de fugas de divisas masivas al primer estornudo del presidente del banco central. The Economist (septiembre 26, 1998) se ha llegado a plantear la conveniencia y posibilidad de una moneda mundial única. Es pronto, pero la necesidad de resolver problemas y contradicciones nos empuja más y más en esa dirección. Una moneda única exigiría una autoridad monetaria mundial única. Hacia ahí apuntan las necesidades.

Ahora la cuestión sería determinar quien debe constituir esta autoridad. Por supuesto un grupo selecto de países, un Consejo de Seguridad Económico donde, además de Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, estuvieran representados también los países emergentes y los países pobres, un grupo como el G16 que ha propuesto Jeffrey Sachs de la Universidad de Harvard. Se trataría de una dirección colectiva que asumiera las funciones que tuvieron Gran Bretaña en el siglo XIX y los Estados Unidos los años inmediatos después de la guerra, con Bretton

Woods y el Plan Marshall. Su mandato sería el de estabilizar y hacer provechosa para el mayor número posible de ciudadanos la globalización de las economías “nacionales”.

2.2. LA LÓGICA DE CONDONAR LA DEUDA EXTERNA¹²

Una de las tareas que una cabeza de la globalización debiera emprender es la de solucionar de una manera estable el problema de la deuda externa que ahoga a los países más pobres de la tierra e impide que avancen por el camino de su desarrollo económico y social.

Cualesquiera que sean las consecuencias para los países ricos, la lógica de la condonación de la deuda se impone a las mentes y a las conciencias. Esta lógica, que debiera ser la lógica para la construcción de un sistema mundial verdaderamente justo y estable, se expone en este capítulo.

Hace apenas tres años, quienes defendíamos que una parte sustancial de la deuda externa de los países más pobres tenía que serles perdonada o condonada éramos considerados y tratados como unos bichos raros que no sabíamos nada de economía, rojos probablemente, y en todo caso unos idealistas que no teníamos los pies en la tierra. Hoy instituciones tan supuestamente sesudas y sólidas como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional están proponiendo sendas iniciativas para lograr una condonación parcial de la deuda externa de una serie de países muy pobres y muy endeudados, que no sólo son incapaces de pagar –y que nunca pagarán– sino que el mero intento de pagar una parte de lo mucho que deben les supone un grave drenaje de recursos que frena el desarrollo y hace imposible la lucha contra la pobreza en que viven la mayoría de sus ciudadanos.

Lo pide el sentido común

La condonación de la deuda a estos países es de sentido común y su evidencia ha acabado por imponerse. La deuda externa de algunos de los países más pobres del mundo, como Mozambique y Nicaragua, que además han sido afectados por terribles catástrofes naturales, y otros varios de Africa representa el doble o el triple del valor de su producto nacional anual. El servicio de esta deuda (intereses y amortizaciones), si los países pagaran lo que deben, usaría más de la mitad de los ingresos de moneda extranjera provenientes de las exportaciones. Si a la continua reducción de los precios de los productos primarios, que son los que ellos exportan, se juntara la absorción de los recursos externos para el pago de la deuda, el financiamiento del desarrollo quedaría totalmente estrangulado. De seguir las tendencias de la evolución de precios y de la deuda, los países no podrán importar nada, la vida económica llegaría a un estancamiento y la miseria tendría proporciones apocalípticas.

¿Quien son los acreedores?

Los países más pobres tienen la mayor parte de su deuda con organismos multilaterales, Banco Mundial, Bancos regionales de desarrollo y el Fondo Monetario Internacional, y con gobiernos. Deben poco a la banca privada, que no vio negocio en prestar dinero a los países pobres del mundo.

Lo que deban a los bancos es muy difícil que estos se lo condonen, porque son instituciones privadas de crédito que se mueven únicamente por el motivo de lucro. De hecho las campañas para la condonación de las deudas todavía no se dirigen a estos bancos. Pero lo que deban a los organismos internacionales y a los gobiernos se puede perdonar más fácilmente, sobre

todo la deuda bilateral (de gobierno a gobierno).

El costo de la condonación a los países ricos

La condonación de la deuda supondrá automáticamente una pérdida en los presupuestos de los países más ricos del mundo, que son también los que más aportan a los organismos multilaterales. Esa pérdida llevará matemáticamente a un aumento del déficit fiscal de los países ricos. Pero ese aumento no les supondrá más del 0.2 ó a lo más 0.3% del PNB al año, lo que les resulta insignificante. España, por ejemplo, tuvo en 1999 un déficit fiscal del 1,1%. La condonación de la deuda habría elevado esa cifra a un 1,5%, que todo el mundo considera como un déficit bajo. Me refiero, claro está, a los países ricos que tengan déficit, porque Estados Unidos, el país más rico del mundo, tiene un enorme excedente fiscal y bien podría aplicar una partecita del mismo a reducir la deuda bilateral de los países pobres, sin que se notara en las cuentas nacionales. También tienen superávit Francia, Holanda, Suecia, Dinamarca y Suiza. La condonación costará poco a los acreedores ricos y en cambio aliviará de muchos sufrimientos a los deudores pobres. ¿No es esta relación costo-beneficio un buen argumento económico para proceder a perdonar la deuda bilateral?

Los organismos multilaterales, como los bancos regionales de desarrollo, el Banco Mundial y El Fondo Monetario Internacional, pueden tener escrúpulos de orden institucional para perdonar la deuda. Al fin y al cabo, dicen ellos, son bancos para financiar el desarrollo de todos los países y los fondos que perdonan a unos se los quitan a otros. Esta lógica bancaria, sin embargo, tiene que adaptarse a la urgencia grave y desesperada en que se encuentran los países pobres muy endeudados. Estos organismos son instrumentos de la ayuda internacional, gobernados en última instancia por los países ricos, y si hay voluntad por parte de los gobernadores, se pueden encontrar formulas nuevas para, sin menoscabo de su función esencial de financiar el desarrollo, proceder también inmediatamente a la condonación de esa deuda imposible de pagar.

La responsabilidad de los gobiernos

Toda la presión que se ponga sobre los gobiernos de los países ricos, que tienen en sus manos la clave de la solución será poca. Como poca será la que se ponga sobre los gobiernos, en su mayoría ineficientes y corruptos, de los países deudores para que usen bien los beneficios de la condonación, que se está dando poco a poco y que llegará más decididamente. Habrá que recordar a los gobiernos de los países así endeudados que la razón última de perdonarles la deuda es que su servicio distrae fondos de la financiación del desarrollo económico y social, quita posibilidades a las políticas sociales y no permite llevar a cabo una lucha decidida contra la pobreza.

Cuando esta deuda les sea condonada, no podrán gastar el dinero que les dejan libre para comprar armas, para subvencionar a las empresas privadas, nacionales o internacionales, ni para subir los sueldos de los funcionarios públicos, ni mucho menos para ponerlo en bancos de Suiza. Ese dinero que se libera, con un costo para los contribuyentes de los países acreedores, es para el desarrollo social y la lucha contra la pobreza. Supone en definitiva una transferencia intencionada y focalizada de los ciudadanos de los países ricos a los ciudadanos pobres de los países pobres. Por eso los países que condonen la deuda debieran influir, salvando en la medida de lo posible, en la soberanía de los países, para que el destino de los fondos liberados por la condonación de la deuda vaya efectivamente a los más pobres.

Es una forma de “imperialismo” probablemente, pero dirigida a beneficiar a unas clases populares que los gobiernos soberanos e independientes desprecian e ignoran. Luego habrá que pensar cómo se financia el desarrollo de estos países, pobres de recursos, sin apenas ahorro interno, sin acumulación local de capitales, que seguirán necesitando los fondos externos de la ayuda internacional, para que no comience de nuevo el proceso de endeudamiento, que dentro de diez años les ponga de nuevo en una situación de quiebra como ahora están. El perdón tiene que ir acompañado de muchas cosas más para que la crisis de la deuda no se repita cada pocos años, entre otras una provisión de recursos a fondo perdido, es decir donaciones, para financiar las reformas más urgentes en los sectores sociales de estos países.

La condonación y alivio de la carga de la deuda tiene que ser el inicio de un nuevo planteamiento a escala global de las relaciones entre el Mundo Rico y el Mundo Pobre. Si no, con toda esta campaña del Jubileo 2000 no habremos conseguido beneficios duraderos.

2.3. LO QUE NO VA BIEN EN ESPAÑA¹³

Durante el primer gobierno del presidente Aznar ha corrido el dicho “España va bien” como resumen de los logros de la economía española. Ahora que comienza su segundo mandato hay que recordarle lo que en España no va bien. A continuación mencionamos algunos aspectos de la economía española que no van tan bien y que necesitan urgente corrección. Este capítulo apareció durante la campaña electoral, pero el triunfo del PP no cambia nada de su mensaje, antes bien lo hace más urgente y necesario.

En plena campaña electoral, los discursos se distorsionan con vistas a conseguir más votos. En estos días los políticos no atienden a otras razones que no sean las de la conquista del poder. Todo lo que conduzca a la conquista de votos es bueno, todo lo que conduzca a otro fin, aunque éste sea el bienestar de la mayoría de los ciudadanos, no interesa. Los comentarios y juicios sobre la economía sufren de estas mismas distorsiones. Pero nosotros, los académicos que nos respetamos un poco, no podemos aceptar la lógica y el raciocinio de las campañas electorales. Por eso, con todo desapasionamiento y objetividad, vamos a ver lo que no va bien en esta España, que según el gobierno va bien de acuerdo a unos criterios implícitos (propios de su partido) de bienestar económico.

1. La pobreza en España no se reduce. Según el último estudio de Cáritas, unos ocho millones de españoles, uno de cada cinco, viven con unos ingresos inferiores al salario mínimo. ¿Cómo se puede vivir en la España de hoy con menos de esa cantidad es algo que la mayoría no nos imaginamos. ¿Qué se puede consumir? ¿Cómo se puede participar en la euforia consumista de estos días, si el ingreso apenas llega para pagar el alquiler? La política redistributiva para eliminar la pobreza extrema es nula.

2. La política fiscal es pro cíclica, es decir refuerza el ciclo de consumo e inversión que empuja nuestra economía y los niveles de precios hacia arriba. ¿Cómo puede decir el Vicepresidente económico del gobierno que “la rebaja de impuestos no tiene impacto en la inflación”? Tenemos una política monetaria de “dinero barato”, el más barato que recuerdan los tiempos, con una tasa real de interés casi nula¹⁴. Eso ya es bastante para alentar el crecimiento que necesitamos para crear empleo. El euro, por su parte, no cesa de perder valor frente al dólar, lo que hace aumentar el precio en pesetas del petróleo¹⁵ y de otras materias primas. La política fiscal sería el único instrumento de manejo macroeconómico que le queda

al gobierno para enfriar la coyuntura (y de paso impedir que el déficit comercial siga creciendo). Sin embargo, al reducir los impuestos, se arroja más poder adquisitivo en el consumo. Después de las elecciones tendrán que hacer algo para que no acabemos el año con una inflación el triple que la media de la zona euro. Socialmente mejor sería no tocar los impuestos y aumentar el ahorro público para reforzar la seguridad social.

3. La política de investigación y desarrollo es raquítica y poco enfocada. Con un 0,8% del PIB, el gasto en investigación y desarrollo (menos en desarrollo que en investigación) es insuficiente para iniciar los procesos industriales y comerciales que darían alas a los empresarios españoles. Lo que se gasta se gasta mal, con una gran dispersión y sin seguimiento, según L. Thurow, quien en su libro *Building Wealth* dice: “argumentaría, por ejemplo, que España desperdicia cada dólar que pone en investigación y desarrollo.” (p.109)

4. La política de oferta es defectuosa. Por ello entiendo la política de fomento y preservación de la competencia, por medio del desmonte de lo queda de monopolio “natural” en algunos sectores, y la eliminación de privilegios, subsidios y trasferencias. Hay que establecer unas reglas que beneficien a los usuarios y acabar con las privatizaciones políticamente rentables al partido en el poder.

5. Ha aumentado grandemente la precariedad del trabajo. La mayor parte de los contratos de trabajo se hacen con duraciones inferiores a un año y a veces de pocas semanas. Según un dato del INEM, la gran mayoría de los contratos del último año no son fijos¹⁶.

6. Finalmente se han dado muestras muy exageradas de la mala distribución de las ganancias que está generando la “nueva economía”, es decir, el crecimiento basado en las telecomunicaciones y otras tecnologías modernas. El tema de las “stock options”¹⁷ de Telefónica, que salió a la luz con gran escándalo, es una manera habitual de repartir las ganancias de las empresas, que premian espléndidamente a los altos directivos mientras echan a la calle a los trabajadores de mayor edad.

2.4. EL FENÓMENO AMERICANO¹⁸

La marcha de la economía en los Estados Unidos de América parece refutar muchas de las afirmaciones y críticas que hemos hecho en este cuaderno. Despido libre, limitada seguridad social, desregulación, libertad para las empresas, bajos impuestos, etc. todo eso parece estar dando un resultado magnífico en términos de las variables macro-económicas e incluso en términos de empleo (3,9% de la población económicamente activa-mayo). Respondemos aquí a quienes muestran una exagerada admiración por el modelo de economía americana, y quisieran verla replicada en Europa, como ya respondimos en el cuaderno de Cristianisme i Justicia sobre “La pobreza en los Estados Unidos” (n. 85).

El fenómeno americano a que me refiero consiste en que la economía de los Estados Unidos lleva creciendo ocho años consecutivos a un ritmo considerable, con pleno empleo y baja inflación y un superávit fiscal importante. La única mala nota de la economía –por no mencionar aquí lo social– es para la balanza de cuenta corriente que registra un déficit enorme. Esta situación, que es la envidia de casi todos los ministros de economía del mundo, interesa a los economistas, porque les ha hecho revisar algunos de sus conceptos (la tasa de desempleo natural, por ejemplo) y algunas de sus teorías sobre el ciclo económico. Pero interesa sobre todo a los políticos y a los ciudadanos porque se preguntan cómo y en que

medida se puede reproducir ese fenómeno en la Unión Europea.

El fenómeno americano tiene una explicación simple y otra compleja. La simple, que dan, entre otros, Pedro Schwarz, Carlos Rodríguez Braun o Vargas Llosa, cuando se mete a economista, es que Estados Unidos tiene un “mercado” que funciona libremente y soluciona automáticamente los problemas que en la Europa de los mercados regulados no se pueden solucionar. Su ejemplo predilecto es el mercado laboral, aunque también el mercado de capitales, los seguros privados, etc., etc. La explicación sencilla lleva a proponer unas reformas en la UE que no son económicamente racionales ni políticamente viables.

Una explicación compleja

La explicación compleja reconoce que en América, además de una flexibilidad mayor que la europea en muchos mercados, confluyen elementos diversos para producir los resultados mágicos de la macroeconomía norteamericana. Citaré algunos: Vigorosa innovación tecnológica, política monetaria expansiva, mercados abiertos a las importaciones, mercados internos grandes y muy integrados, expectativas optimistas sobre las posibilidades del capitalismo americano, expansión de la bolsa alimentada con grandes flujos de capitales externos, bajo coste de las comunicaciones y las utilidades (agua, gas y electricidad), un consumismo mantenido por astutas estrategias de ventas y de financiamiento, un nuevo fundamentalismo que ensalza el triunfo y la ganancia, todo esto con una baja prioridad de la redistribución como ha notado J.P. Fitoussi.

La explicación compleja lleva a proponer algunos cambios que son posibles, económica y políticamente, en la Unión Europea, pero nunca justificaría el reproducir aquí la situación de los Estados Unidos. El fenómeno americano, como saben los que han vivido allí, se basa en la peculiar naturaleza y comportamiento colectivo de la sociedad americana. Hay cosas que nunca podremos imitar en Europa, porque no estamos en América. El modelo económico americano no es la abstracción que aparece en los libros de texto, que se pueda reproducir a voluntad en cualquier parte del mundo, como se traducen y se fotocopian las páginas de un libro.

Los modelos económicos funcionan encarnados en una sociedad de carne y hueso, temporal y localmente determinada, con sus dimensiones espaciales y humanas, con su historia y con un proceso que es totalmente “path dependent” (dependiente del camino que tomó), en el sentido de que lo que ahora aparece como mejor alternativa está condicionado por las elecciones de épocas pasadas. Los mismos mercados no son abstracciones, ni funcionan igual en todos los sitios, aunque tengan las mismas reglas de juego, porque la gente es diferente y los participantes en el mercado se mueven por distintas motivaciones y distintos estímulos, tienen diversos gustos y valoran las cosas de manera distinta. El modelo del capitalismo americano –que no es el único posible– tiene su “Sitz im Leben” (“su plaza al sol”, traducido libremente) en la sociedad norteamericana únicamente, y cuando se ha intentado trasladarlo a otras sociedades, a Sudamérica, por ejemplo, ha fracasado estrepitosamente.

El ejemplo que más nos toca

Tomemos el ejemplo, tan traído y llevado, del mercado laboral. En Estados Unidos hay un mercado laboral mucho más flexible que en Europa, no sólo porque el despido es casi libre, sino porque la sociedad en Estados Unidos es y funciona de una manera mucho más flexible

que en la Unión Europea. En Estados Unidos la movilidad laboral es muy elevada, porque las personas son más desarraigadas y autosuficientes que en Europa y sus vínculos familiares y locales más tenues (los jóvenes dejan sus hogares a los diecisiete años y no vuelven más que para celebrar Navidad y Thanksgiving). Además las circunstancias ayudan. Un obrero, cuya fábrica ha cerrado en Vermont, puede fácilmente vender la casa a buen precio, porque el mercado de la vivienda es muy ágil y flexible, hacer una “venta de garaje” para vender sus muebles y vestidos, cosa que es muy habitual, alquilarse un “U-haul”, un vehículo especializado para traslados, y marcharse por buenas carreteras a California con toda naturalidad. Al llegar encontrará trabajo, casa para alquilar o comprar, y sobre todo el mismo tipo de vida y sociedad que ha dejado, con los debidos ajustes al cambio de clima-, lengua, cultura y manera de funcionar iguales, un gobierno y unas instituciones que le son conocidas, con las mismas –o muy similares– costumbres, ritos y tabúes sociales

En cambio en Europa a pocos kilómetros de casa nos encontramos con diferentes lengua, cultura, historia, idiosincrasia, otros niveles de vida y costumbres muy diferentes a las nuestras, que hacen muy difícil la movilidad laboral. Aunque los europeos hemos tenido una asombrosa movilidad laboral cuando éramos impulsados por el hambre o la persecución. En todo caso la flexibilidad del mercado laboral en Estados Unidos refleja la flexibilidad de la sociedad en su conjunto. En sociedades que no tienen ese grado de flexibilidad, el mercado laboral nunca será, tan flexible como el americano, aunque las gobernara una dictadura neoliberal. Si examinamos otras instituciones y comportamientos económicos veremos que las diferencias entre Europa y América no se deben a políticas y medidas diferentes, sino a las condiciones que determinan qué políticas y medidas son las adecuadas para realidades tan distintas. Lo cual no quita que algunas cosas se pueden imitar. La importancia que se da al desarrollo de la ciencia y la tecnología, por ejemplo, y sus aplicaciones comerciales es algo que en Europa nos podría preocupar más sin que obsten las diferencias culturales. En este contexto se podrían reducir las trabas administrativas para establecer nuevas empresas, y fomentar el despegue de empresas tecnológicamente avanzadas.

Europa podría imitar la apertura de los mercados a las importaciones con gran fruto sin sacrificar su identidad, o el desarrollo del comercio al por menor que tan efectivamente atrae al consumidor, o los niveles de precios del transporte, las comunicaciones y las utilidades que tanto influyen en los costos de producción.

Hay muchas cosas que podemos aprender de los Estados Unidos e integrarlas en el modelo económico europeo. Pero, eso sí, quien quiera una sociedad como la americana no tiene más remedio que irse a vivir allí, porque en Europa no es posible reproducirla como se instala un parque de atracciones (aunque incluso los parques de atracciones de Walt Disney no funcionan igual en Europa que en América).

NOTAS

1 Texto inédito

2 El País, 24 de enero del 2000.

3 Billón en el sentido español: millón de millones.

4 En su último libro Building Wealth el economista del M.I.T. Lester Thurow menciona el hecho de que la riqueza de Bill Gates es igual a la que poseen el 40% menos rico de los hogares americanos. Es decir, una persona posee tanto como 110 millones de conciudadanos.

5 El Periódico de Catalunya, 15 de junio de 1999.

6 El País, 6 de julio de 1999.

7 El Periódico de Catalunya, 15 de noviembre de 1998.

8 Las agencias de rating son organizaciones privadas que se dedican a calificar los riesgos de las inversiones. En base a los estudios que hacen de las empresas y los gobiernos que emiten títulos de deuda (bonos, notas, pagarés, etc.), les dan calificaciones de menor a mayor seguridad (menor riesgo) para orientar a los inversores. La más codiciada calificación es una triple A.

9 Este término viene del mundo de los seguros, y se refiere al comportamiento de aquellos que, sintiéndose asegurados se portan de tal manera que producen el siniestro contra el que están asegurados. Si los bancos estuvieran demasiado protegidos, harían negocios que pondrían en peligro el dinero de los depositantes.

10 Lugar donde en 1944 se tuvo la reunión de los aliados para organizar la economía mundial después de la guerra. De ella nacieron el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

11 Se llama así al un sistema monetario en que la moneda del país tienen una paridad fija por ley con la moneda de referencia (en los casos citados, el dólar); además no se puede emitir una unidad más de moneda nacional a no ser que se haya añadido a las reservas una unidad de moneda extranjera. Así se consigue que todo el medio circulante este respaldado en un 100% por la moneda extranjera.

12 Estris, noviembre y diciembre de 1999.

13 ESADE Asociación, enero-febrero del 2000.

14 Si de la tasa nominal del 3,25% restamos la tasa de inflación que es 2,9% resulta una tasa de interés real del 0,35%, que es más baja en los últimos cincuenta años.

15 A la devaluación del euro con respecto al dólar hay que añadir la elevación del precio en dólares del petróleo, que hace dos años estaba en 10\$ el barril y ahora esta a 29\$.

16 Según datos del INEM sobre mayo, de 1.200.000 empleos creados, sólo 107.000 eran indefinidos (el 92% siguen siendo contratos temporales). El Mundo, 3 de junio del 2000.

17 Una manera bastante habitual de remunerar a los altos directivos de las grandes empresas. Se les asigna un número de acciones que pueden comprar a un precio fijo en una fecha determinada y que, si el valor de esas acciones sube, pueden vender con un gran margen de ganancia. Si las acciones bajaran de valor, el sistema no funciona. Es una manera de obligar o motivar a los ejecutivos para que hagan lo posible para que suba el valor de las acciones de su empresa.

18 El País, 7 de junio de 1999.

© *Cristianisme i Justícia* - Roger de Llúria 13, 08010 Barcelona
Telf: 93 317 23 38 - Fax: 93 317 10 94
espinal@redestb.es - www.fespinal.com