

SINDICATOS, INFLACIÓN Y BENEFICIOS*

FRIEDRICH A. VON HAYEK

En el campo de la economía que estudia las relaciones laborales se observan tendencias gravemente amenazadoras para nuestra prosperidad futura. Las causas de esta situación no son nuevas, y se extienden por lo menos a los últimos veinticinco años. Pero durante buena parte de ese tiempo, y en especial en el largo periodo de prosperidad que acabamos de atravesar, parecía que los Estados Unidos iban a ser capaces de salvar esos nuevos obstáculos, solo considerados importantes por un puñado de alarmistas. Hoy nos sobran razones para pensar que las cosas van a llegar muy pronto a un punto decisivo. Ese momento crítico podrían deparárnoslo las nuevas exigencias sindicales que más tarde examinaré con detalle. Aunque también puede ocurrir que Walter Reuther no juzgue este momento favorable para la prueba de fuerza, y la lucha fatal se aplace una vez más. Sea como quiera, tengo pocas dudas de que pronto habremos de enfrentarnos a cuestiones esenciales que hemos venido soslayando demasiado tiempo sin que tan larga tolerancia con las prácticas e instituciones que las suscitan haya contribuido en nada a resolverlas.

Antes de referirnos a los problemas concretos que las nuevas exigencias sindicales plantean, debo explicar cómo veo el problema político más general nacido del poder de los modernos sindicatos, y describir las características de la fase de nuestras fluctuaciones económicas en la que parece van a tener que solventarse aquellos problemas.

La primera de esas tareas tiene dos aspectos distintos aunque íntimamente relacionados: el carácter que han llegado a asumir

* Publicado en Philip D. Bradley, ed., *The Public Stake in Union Power*, Nueva York, 1959 [trad. esp. en F.A. Hayek, *¿Inflación o pleno empleo?* cit., pp. 141-167].

las organizaciones laborales y los nuevos poderes que han conseguido, no por sí mismas, sino como resultado de las nuevas ideas sobre el papel a desempeñar por el crédito y la política fiscal. Acerca del primer aspecto, y aunque en él reside la clave del problema sindical, puedo ser muy breve. Los hechos esenciales son en este punto tan conocidos que puedo limitarme a mencionar algunos puntos descolantes. Los sindicatos no han conseguido su importancia y poder actuales por el mero ejercicio del derecho de asociación. Lo que son se lo deben en gran medida a que legisladores y tribunales han venido otorgándoles privilegios de los que no goza ninguna otra persona o entidad. Son la única institución con la que el gobierno ha fracasado totalmente en la que es su función primordial: la de procurar que nadie ejerza coacción sobre otro; y por coacción no entiendo aquí ante todo la que sufren los empresarios, sino la impuesta por unos trabajadores a otros. Solo por la coacción que a los sindicatos se les ha permitido ejercer sobre quienes desean trabajar en condiciones no aprobadas por ellos han podido someter a los empresarios a toda suerte de presiones nocivas. Y esto ha sido posible porque en el campo de las relaciones laborales ha llegado a aceptarse el principio de que el fin justifica los medios, y, pues las metas de los esfuerzos sindicales merecen la aprobación pública, no deben afectarles las normas ordinarias del derecho. El moderno desarrollo del sindicalismo ha sido posible sobre todo porque la política se basó en la creencia de que al interés público convenía que los trabajadores estuviesen lo más organizados posible, y que los sindicatos no debían encontrar obstáculos en la consecución de un fin tan loable. Grave error, pero ya tan admirablemente tratado por el profesor Sylvester Petro, de la Universidad de Nueva York, en su libro *The Labor Policy of the Free Society*¹ que basta que me limite a hacer referencia a su obra.

Más habré de extenderme al tratar de las circunstancias concretas que han hecho del dominio de los sindicatos sobre los salarios un peligro tan grande para el mundo actual. Con frecuencia oímos que el éxito de la continua presión sindical en pro de

¹ Nueva York, 1957.

salarios más altos provoca necesariamente inflación. Esto no es cierto como principio general, pero sí, y en alto grado, en las especiales condiciones en que hoy vivimos. Al haberse convertido en doctrina generalmente aceptada el supuesto deber de las autoridades monetarias de proporcionar créditos suficientes para asegurar el pleno empleo, sea cual fuere el nivel de los salarios, hasta el punto de que ese deber ha tomado carta de naturaleza en nuestras leyes, el poder de los sindicatos para aumentar los salarios nominales no puede por menos de llevar a una inflación continua y progresiva. Ha llegado el momento de saborear los frutos de las bendiciones que hace años impartió John M. Keynes.

No nos importan ahora los primores de su teoría, sino el supuesto en que de hecho descansa toda su argumentación, y que no es otro que la idea de que resulta más fácil privar al trabajador de una parte de su salario real reduciendo el valor de la moneda que rebajando la cifra que figura en el sobre de su paga, y que ése es el método a emplear cada vez que los salarios reales se hacen demasiado altos para permitir el «pleno empleo». En lo que se equivocaba Lord Keynes era en la ingenua creencia de que los trabajadores iban a dejarse engañar mucho tiempo por esa artimaña sin responder a cada descenso del poder adquisitivo de los salarios con la exigencia de mayores ingresos, exigencia muy difícil de contrarrestar cuando se sabe que no va a permítirse tener ningún efecto sobre el empleo.

A lo que hemos llegado es a un reparto de las responsabilidades por el que un grupo puede forzar un cierto nivel salarial sin preocuparse de sus efectos sobre el empleo, ya que hay un organismo encargado de proporcionar cuanto dinero se necesite para asegurar la plena ocupación con salarios de esa cuantía. Una vez aceptado este principio, es evidente que a las autoridades monetarias no les queda otra opción que la de una política que provoca una inflación continua. Pero si en el actual estado de opinión no pueden hacer otra cosa, ello no cambia el hecho de que, como siempre, es la política monetaria la única causante de la inflación.

Acabamos de vivir la primera gran etapa de esa inflación de costes [*cost-push inflation*] como ahora se la llama. Ha sido uno de los más largos periodos de prosperidad conocidos. Pero aunque la tendencia al alza salarial continúa, hace tiempo que las fuerzas

impulsoras de esa prosperidad han empezado a languidecer. Probablemente hemos llegado al punto en que nos toca recoger la cosecha inevitable de todo periodo de inflación. Nadie puede darlo por seguro, y bien puede ocurrir que una nueva dosis masiva de inflación nos saque una vez más, y muy rápidamente, del letargo; lo que, en mi opinión, solo significa posponer el día fatal y hacer el resultado último mucho más grave. La prosperidad hija de la inflación nunca ha sido ni será duradera. Depende de factores alimentados, no solo por la inflación, sino por un aumento en su tasa; y aunque podemos permitirnos una inflación permanente, a cualquiera se le alcanza que no podemos vivir mucho tiempo con una inflación a escala progresiva.

La prosperidad alimentada por la inflación no termina porque la demanda final se haga insuficiente para equilibrar el mercado, ni puede perpetuarse con solo conservar a un nivel suficiente esa demanda. Comienza siempre, como ha ocurrido ahora, por un descenso en la inversión, y es la disminución de ingresos en las industrias de bienes de capital la que acaba por afectar a la demanda final. Bien es cierto que esta contracción secundaria de la demanda final puede hacerse acumulativa y tender a convertirse en factor dominante, pudiendo transformar así lo que sería un periodo de recesión y reajuste en una grave depresión. Sobran, pues, razones para contrarrestar esas tendencias e impedirles entrar en una espiral deflacionaria. Pero eso no significa que con solo mantener la demanda final a un nivel suficientemente alto podamos asegurar la continuación del pleno empleo y evitar los reajustes y los concomitantes fenómenos de paro, característicos del paso de una situación inflacionaria a otra de estabilidad monetaria. La razón es que entre la inversión y la demanda final no existe una relación de causa-efecto tan directa y sencilla como a menudo se cree ingenuamente. Una variación en el volumen de la demanda final no determina siempre un cambio proporcional, o más que proporcional, del mismo signo en la inversión. En el conjunto de la estructura precios-costes operan otros factores determinantes de la tasa de inversión provocada por un cierto nivel de demanda. Es el cambio en estos factores el que, al determinar un descenso en la inversión y las rentas, hace disminuir más tarde la demanda final.

No puedo examinar aquí con detalle este mecanismo, tan complejo como debatido. Me limitaré a dos consideraciones que demuestran, en mi opinión, que la teoría, hoy dominante, de la «falta de poder adquisitivo» como causa de la depresión es errónea. Una es el hecho empírico de que no solo la inversión ha empezado muchas veces a decaer mientras la demanda final y los precios seguían en plena expansión, sino que los intentos para reavivar la inversión estimulando la demanda final han fracasado casi siempre. La gran depresión de los años treinta fue la primera ocasión en que, bajo la égida de esas «teorías del poder adquisitivo», se hicieron desde el primer momento esfuerzos deliberados para mantener los salarios y el poder de compra; con lo que conseguimos convertir aquel trance en la más larga y grave depresión que se recuerda. La segunda consideración a hacer es que los argumentos en que descansa la teoría del poder adquisitivo son contradictorios. Parecen dar por supuesto que, incluso en una situación de empleo pleno o casi pleno, el aumento en la demanda de bienes de consumo provoca el traspaso de los recursos destinados a obtenerlos a la producción de bienes de capital; es decir, que al hacerse más acuciante la demanda de bienes de consumo, el efecto inmediato sería producir menos bienes de esta clase y más bienes de producción. Pero de continuar esta tendencia, llegaríamos al caso extremo en que la excesiva demanda de bienes de consumo haría que no se produjese ninguno y solo se ofreciesen, en cambio, bienes de inversión. No cabe duda de que algún mecanismo hace que tal cosa no ocurra. Pero sin comprender ese mecanismo, no podremos estar seguros de que no pueda funcionar también cuando no se da el pleno empleo. Es evidente que no podemos aceptar las ideas comúnmente admitidas en estas cuestiones, pues además de no ofrecernos solución aceptable para un problema tan crucial, no pueden ser llevadas a sus últimas consecuencias sin acabar en el absurdo.

Y paso ya a mi tema principal. Si he dedicado tanto espacio a diagnosticar la situación económica en la que vienen a incidir las nuevas exigencias laborales, es en parte porque nos las presentan a la vez como no inflacionarias y como salvaguardia o remedio frente a la depresión, pero principalmente porque en la situación actual se hará toda clase de presiones sobre los

empresarios para evitar una disputa laboral, que en esta coyuntura puede tener consecuencias muy graves. Pero las decisiones que habrán de tomar las empresas enfrentadas con esas nuevas exigencias afectan a cuestiones de principio y pueden tener, por consiguiente, efectos muy profundos, hasta el punto de llegar a decidir en buena parte el futuro de nuestra sociedad. Por eso deberían ser tomadas exclusivamente en función de su significado a largo plazo, y no dejar que las afecte el deseo de sortear nuestras dificultades momentáneas. Pero, dado el poder que han llegado a alcanzar los sindicatos, la capacidad de las empresas para oponerse a cualquier tipo de exigencias perjudiciales depende del apoyo que les preste la opinión pública. Por eso tiene la mayor importancia que lleguemos a entender claramente lo que esas exigencias implican, lo que el ceder a ellas y dar por bueno el principio en que se apoyan supondría para el futuro de nuestra economía.

Como se recordará, el señor Reuther ha presentado las peticiones de la UAW (United Automobile Workers) para 1958 en forma de dos «paquetes», consistentes, en una serie de «demandas básicas mínimas comunes para todos los empresarios» y otra serie de demandas complementarias «a añadir a las mínimas para aquellas empresas en situación económica más favorable», lo que, en otras palabras, significa unas exigencias aplicables a la industria automovilística en general y otras especialmente dirigidas a los Tres Grandes. El primer «paquete» no consiste sino en las clásicas tres tazas del caldo acostumbrado —aunque se nos dice que representa el mayor aumento salarial en la historia de la industria del automóvil—, y solo lo consideraré brevemente como ejemplo de lo ya dicho acerca del carácter inflacionario de tales exigencias, y especialmente de su alcance en la situación económica por la que atravesamos. Es el segundo lote de peticiones el que suscita problemas tan nuevos como interesantes y constituye, en mi opinión, una auténtica amenaza para el futuro de nuestra economía.

Del primer lote de demandas solo quiero examinar la pretensión de que el aumento de los salarios en proporción al incremento de la producción media por asalariado no es inflacionario, y que «aumentar el poder adquisitivo de las masas» mediante

incrementos salariales es un medio excelente para combatir la depresión. La refutación no es difícil. A cualquiera se le alcanza que un cambio en la producción por trabajador no es lo mismo que un cambio en la productividad de la mano de obra. Para verlo con claridad nos basta considerar un caso extremo, pero en modo alguno imposible, como es el de la sustitución de las actuales centrales eléctricas por otras a base de energía atómica y altamente automatizadas. Cuando se construye una de estas modernas centrales nos encontramos con que un puñado de hombres basta para producir una enorme cantidad de energía eléctrica, con lo que su producción per cápita puede aumentar cientos de veces. Pero esto no significa que la productividad del trabajo en esa industria haya aumentado significativamente en algún sentido relevante para nuestro problema o que en esa industria el producto marginal de un número determinado de trabajadores haya aumentado. El incremento de la productividad media del trabajo en la industria es el resultado de la inversión hecha en ella, y no refleja en modo alguno el valor que el trabajo de un hombre añade a su producción. Elevar los salarios en proporción al incremento de la productividad media en esa industria supondría elevarlos muy por encima de su producto marginal en otras industrias de esa economía; y, a menos de suponer que los empleados en esa industria tienen derecho a una parte del producto de aquella inversión, y por ello a ganar mucho más de lo que la mano de obra equivalente gana en otra parte, nos encontraremos ante un alza general en los salarios nominales muy superior a la que puede satisfacerse sin una elevación general de las rentas monetarias, es decir, sin inflación.

Esto no significa, por supuesto, que los sindicatos no puedan conseguir elevar los salarios monetarios a ese nivel, sino que el hacerlo sería altamente inflacionario y no supondría un aumento apreciable en los salarios reales del conjunto de los trabajadores de esa clase. Quiero detenerme algo más en este ejemplo porque arroja no poca luz sobre uno de los aspectos cruciales del poder del moderno monopolio sindical. Donde se han hecho importantes inversiones a largo plazo, es el propietario quien se encuentra casi a merced de un auténtico monopolio de la oferta de trabajo. Una vez creadas tales empresas, y mientras puedan mantenerse

sin renovaciones o reinversiones importantes, los trabajadores están en situación de apropiarse de un porcentaje casi ilimitado de las ganancias debidas a la inversión de capital. La exigencia de una participación concreta en el aumento de la productividad media debido a la inversión de capital no es otra cosa que un intento de expropiar ese capital. Y nada impide que un monopolio sindical realmente poderoso lo consiga en buena medida en cuanto a las inversiones comprometidas irrevocablemente en un determinado aspecto de la producción.

Pero esto es solo un efecto a plazo relativamente corto, y los beneficios que el conjunto de los trabajadores puede obtener de esa política resultan muy otros cuando consideramos sus efectos sobre los alicientes para las nuevas inversiones. Por mi parte, estoy convencido de que ese poder de los monopolios sindicales es, junto con los métodos tributarios contemporáneos, el principal disuasor de las inversiones privadas en equipo productivo. No debe sorprendernos que la inversión privada dé marcha atrás apenas surgen nubes en el horizonte económico cuando hemos creado una situación en la que la mayor parte de lo obtenido con el éxito de una inversión cuantiosa y arriesgada va a parar a manos de los sindicatos y del gobierno, mientras que las siempre posibles pérdidas corren a cargo del inversor. La naturaleza del hombre le hace olvidarse de esos inconvenientes en las etapas de prosperidad, pero no debe maravillarnos que tan pronto como las perspectivas se hacen algo más oscuras reaparezcan unos temores muy razonables y nos veamos frente a un nuevo «agotamiento de las oportunidades de inversión» que no es sino el resultado de nuestras propias insensateces.

Esto me lleva al segundo aspecto de las peticiones generales de la UAW: su alcance en un momento de peligrosa depresión. Se pretende que un aumento de los salarios en esta coyuntura provocará un incremento general del poder adquisitivo e invertirá así la tendencia a una contracción de las rentas. No pretendo negar que, en un momento en que corremos el peligro de entrar en una espiral deflacionaria, sea aconsejable evitar una nueva disminución en la capacidad general de gasto. Lo que discuto es que el aumento de los salarios resulte apropiado para conseguirlo. Lo que ante todo necesitamos no es que algunos ganen más, sino

que haya más personas con ingresos regulares y en especial que aumente el empleo en las industrias de bienes de capital. Es muy probable que, en la actual coyuntura económica, un aumento de los salarios provoque la inmediata disminución del empleo en las industrias afectadas, aun cuando no se llegue a ello mediante un conflicto seguido de paro, lo que, en las actuales condiciones, afectaría aún más rápidamente al empleo, y tendría casi con toda seguridad efectos indirectos aún más graves sobre el empleo en las industrias de bienes de equipo. Creo que, en condiciones de pleno empleo o cercanas a él, un aumento de los salarios reales en las industrias de bienes de consumo puede actuar como incentivo para la inversión, porque, hablando en plata, anima al empresario a sustituir brazos por máquinas. Pero esto no sucede cuando gran parte de la capacidad del equipo existente se halla inactiva. En tal situación, la inversión depende exclusivamente de la cantidad de producto final que puede ser vendida con beneficio, y esta perspectiva no puede sino empeorar cuando se empieza por elevar los costes monetarios.

Pero no debo extenderme más sobre el primero de los «paquetes» del señor Reuther, puesto que, al fin y al cabo, no plantea problemas que no nos sean desde hace tiempo familiares. Aun cuando algunas de las consideraciones que acabo de hacer no se repitan o subrayen con la necesaria frecuencia, no contienen nada nuevo.

La parte interesante de las propuestas está en el segundo «paquete», el de las condiciones discriminatorias para las empresas más prósperas de la industria automovilística. No es fácil decir lo que el señor Reuther pretende o espera conseguir con ellas, pero sí vale la pena preguntarse cuáles serán las consecuencias si al fin se sale con la suya.

Muchos recordarán que antes de que la UAW formulase tales demandas ya había solicitado que los Tres Grandes redujesen en 100 dólares el precio de sus coches, y prometido que de ser atendida esta petición, la UAW lo tendría en cuenta al presentar sus nuevas exigencias. Su sugerencia no fue aceptada, y de ello quiere hacerse ahora justificación para las nuevas apetencias. No creo que esa petición de rebaja deba ser tomada muy en serio, y probablemente hemos de verla como una maniobra de relaciones

públicas destinada a congraciarse a la opinión con vistas a las posteriores exigencias. El sindicato había ya empleado la misma táctica doce años antes. Pero un breve examen del significado de aquella petición nos ayudará a comprender el problema actual.

Exclusivamente a efectos dialécticos, supongamos que la General Motors, y acaso también los otros dos grandes fabricantes de automóviles, pudiesen vender sus coches con beneficio a un precio menor, y que durante un corto periodo la medida les resultase incluso ventajosa. Nadie dudará de que esto supondría el rápido fin de los demás fabricantes y dejaría a los Tres Grandes solos en el mercado. Si esto es así, lo primero que hemos de preguntarnos es por qué no se deciden a bajar sus precios. Una respuesta obvia es que esa medida no tardaría en enfrentarlos con los organismos antitrust. Hemos llegado a una ridícula situación en la que cualquier intento para actuar de modo competitivo expone a los productores más eficientes a la acusación de aspirar al monopolio. No sé qué ventajas se imagina el señor Reuther que iban a obtener sus trabajadores de ese resultado, si es que realmente lo pretendía. Lo menciono solo para señalar que, casi con certeza, los efectos de su maniobra serían contrarios a uno de los objetivos más constantes de nuestros gobiernos.

Parece muy dudoso que a los Tres Grandes les interese eliminar a los pequeños fabricantes de automóviles. Si a alguno de ellos le pareciese deseable, podría en breve plazo obligar a los otros dos a seguir el camino que conduce a ese resultado. Pero es mucho más probable que una empresa como la General Motors, que se toma tantas molestias para mantener la competencia entre sus diferentes ramas, considere por las mismas razones que, a la larga, le interesa conservar la capacidad de experimentación independiente que representan los pequeños fabricantes. Al fin y al cabo, los responsables de esas grandes empresas probablemente comprenden mejor que muchos de los observadores ajenos a ellas que la excepcional eficiencia de ciertas organizaciones no es resultado necesario de su tamaño, sino más bien al contrario es el resultado de la excepcional eficiencia de ciertas organizaciones. Saben también, sin duda, que esa excepcional eficiencia no es el fruto automático de un modelo establecido de una vez para siempre, sino del esfuerzo constante y la permanente innovación

para superar lo mejor que otros puedan hacer. Estoy convencido de que, en esta esfera, los esquemas simplificados de los que el teórico de la economía se sirve legítimamente como una primera aproximación, y que tratan los costes como función del tamaño y enfocan el problema desde el punto de vista de las economías de escala, representan un obstáculo para la comprensión realista de sus más importantes factores. Muchos de los rasgos peculiares a los que una determinada empresa debe su éxito son comparables a los que caracterizan a los individuos: forman parte de una tradición intangible de aproximación a los problemas basada en una tradición que se transmite, pero que siempre va cambiando, y que si bien puede conceder la superioridad durante largos periodos, puede también verse desafiada en cualquier momento por una personalidad empresarial nueva y más eficaz. Si yo fuese responsable del destino de una de esas compañías, no solo pensaría que obraba en interés de la empresa al sacrificar la consecución temporal de un mayor control del mercado para conservar los estímulos que la han mantenido tanto tiempo en la cima, sino también que al esforzarme por prolongar su liderazgo, y utilizar con tal fin parte de los mayores beneficios que su eficiencia le permite obtener, obraba en interés de toda la comunidad. Cualquier superioridad de un individuo o una empresa es también ventajosa para la sociedad aunque no la posea nadie más, y debe hacerse pleno uso de ella, siempre que no se impida a otros mejorar sus resultados por todos los medios a su alcance. Pensar en esas situaciones como si se tratase de monopolios debidos a los impedimentos legales para competir en una determinada rama industrial conduce a un total desenfoque del problema.

Será útil recordarlo cuando pasamos a ocuparnos de las concretas peticiones que los trabajadores del automóvil han dirigido exclusivamente a las tres empresas más importantes del ramo. Me resulta difícil comprender lo que el señor Reuther se propone realmente conseguir con ellas, y cuáles son las destinadas a obtener un beneficio real para los trabajadores, a diferencia de las incluidas más bien como simples catalizadores del apoyo de la opinión pública. El resultado de la aceptación de esas exigencias dependerá de las medidas que después tomen los que gestionan estas empresas, medidas cuya naturaleza en modo alguno

resulta obvia. Así pues, me veo obligado a considerar las consecuencias de la aceptación de esas exigencias en base a los supuestos alternativos referentes a la forma en que estas corporaciones responderán.

Las «demandas económicas complementarias» dirigidas a los Tres Grandes consisten en que la mitad de los beneficios que excedan del 10 por 100 de lo que denominan «capital neto» deben ser divididos en partes iguales entre el personal y los consumidores, de modo que una cuarta parte de ese «exceso de beneficios» anuales sería devuelta a los compradores de coches y la otra entregada a los *sindicatos* para que la utilizasen a su antojo. Es este último rasgo el que distingue a la propuesta de todos los planes de participación en los beneficios, y en especial del ofrecido por algunos fabricantes de automóviles a sus trabajadores y rechazado por éstos. No se trata de dar a cada trabajador una cierta participación en la propiedad de la empresa, y, por tanto, en sus beneficios, sino de dar al sindicato, es decir, a los representantes de los trabajadores empleados en la empresa en cada momento, el control sobre la cuarta parte —por ahora— de los beneficios que excedan del 10 por 100 sobre el capital neto.

Hay varios motivos para que parezca atractiva la idea de que los trabajadores de una empresa tengan preferencia para invertir sus ahorros en ella, como hay también buenas razones para que las grandes esperanzas que algunos habían puesto en tales planes no se hayan visto confirmadas. Aunque el trabajador puede encontrar mayor satisfacción en trabajar para una empresa en cuyos beneficios tiene una parte, por pequeña que sea, y ello puede hacerle poner mayor interés en su prosperidad, es también natural que, si tiene ahorros para invertir, prefiera no arriesgarlos en la misma empresa de cuya prosperidad depende el resto de sus ingresos.

Pero es cosa muy diferente el pedir que los trabajadores empleados en cada momento en una firma tengan, sin haber contribuido a su capital, parte en los beneficios. El efecto dependerá en buena medida de cómo sea distribuida esa parte entre los trabajadores o utilizada de algún otro modo en su beneficio. Sobre esto, la propuesta, tal como ha sido publicada, nos deja casi a oscuras. Se dice solo que los trabajadores de cada empresa «decidirán

democráticamente qué destino quieren dar al dinero», y se añade una lista de los posibles fines, rematada con «cualquier otro que juzguen aconsejable». Me pregunto si ésta no es la frase más amenazadora de todo el documento, pues deja abierta la posibilidad de que al trabajador le llegue muy poco o nada, y el dinero sea utilizado para los fines colectivos del sindicato, es decir, para aumentar su poder.

En cuanto a los efectos sobre la situación de las empresas interesadas, los hay a corto y a largo plazo. A plazo relativamente corto, las empresas podrán elegir entre absorber la pérdida de beneficios netos y continuar más o menos con su anterior política de precios o tratar de recuperarse inmediatamente alterándolos. En el primer caso, ocuparían una posición más fuerte frente a sus competidores en el mercado de trabajo y a la vez ofrecerían al consumidor el equivalente a un menor precio, aunque es dudoso el efecto que sobre la elección del comprador tendría la esperanza de una rebaja incierta, y en el mejor de los casos pequeña, a fin de año. En cualquier caso, tal política les llevaría inexorablemente a fortalecer su superioridad sobre las empresas menos florecientes y a aumentar las probabilidades de hundirlas. Si, por el contrario, las empresas afectadas decidieran que no podían permitirse reducir los beneficios y les era más conveniente aumentar los precios (en la medida de lo posible) para rehacer sus ganancias, los compradores de coches no solo se verían privados de las supuestas ventajas, sino que tendrían que pagar más que antes, pues de su bolsillo habrían de salir los beneficios destinados a satisfacer las exigencias sindicales.

Pero, a la larga, las empresas no tendrían esa opción. El señor Reuther oscurece el problema principal al calificar de «excesivos» los beneficios que excedan del 10 por 100 del «capital neto» sin impuestos (es decir, el 4,8 por 100 tras los impuestos). Pasaré por alto las dificultades que el vago concepto de «capital neto» suscita en este contexto, pero, con fines dialécticos, daré por supuesto que cabe atribuirle un sentido suficientemente definido. Así, pues, sea cual fuere la base de cálculo, resulta difícil ver en qué sentido los beneficios obtenidos por las industrias florecientes pueden calificarse de «excesivos». Ciertamente que son altos comparados con los de aquellas compañías de la misma rama industrial

que luchan por sobrevivir, pero no en otro sentido. Los criterios de rentabilidad comúnmente aceptados no nos dicen que los beneficios obtenidos por esas tres empresas sean mayores de los necesarios en campo de tan altos riesgos para hacer atractiva la inversión de nuevo capital. A finales del pasado año, el valor de las acciones de Ford y Chrysler estaba por debajo del valor contable de sus activos, y solo las de General Motors excedían del valor contable de sus activos en más de la media de todas las compañías incluidas en el índice Dow-Jones de precios de los valores industriales.² Pero incluso si pudiera mantenerse en serio que los beneficios de esas empresas son en algún sentido «excesivos», sería un argumento para que, en interés general, se invirtiese más capital en esas compañías, en vez de hacer la inversión en ellas menos rentable. O, suponiendo que hubiese fundamento para afirmar que las grandes empresas del automóvil están consiguiendo «beneficios monopolísticos», no podría aducirse mayor razón para no interesar a los trabajadores en la conservación de tales beneficios.

Esto me trae, por último, al principio general en que se basan esas peticiones, y a lo que su aplicación supondría para nuestro sistema económico. La cuestión hay que examinarla con independencia de las cifras mencionadas en los «paquetes» del señor Reuther. Si es justo que los empleados de una determinada empresa perciban una cuarta parte de los beneficios que excedan del 10 por 100, no lo será menos que la próxima vez pidan la mitad, o incluso un porcentaje mayor. Es práctica corriente, y con demasiada frecuencia eficaz, la de introducir un nuevo principio empezando por una petición de escasa cuantía, para, una vez aceptado el principio, hacerlo valer hasta sus últimas consecuencias. Acaso el señor Reuther peque de imprudente al pedir a la primera nada menos que una cuarta parte de los que llama beneficios excesivos. La posibilidad de que se saliera con la suya habría sido mucho mayor de haber empezado con un modesto 10 por 100. El que a la primera ocasión haya pedido tanto puede

² Véase la declaración de Theodore O. Yntema, vicepresidente financiero de la empresa Ford, ante el Subcomité de Trusts y Monopolios de la Comisión de Justicia del Senado, 4-5 febrero 1958.

ayudar al público a darse cuenta de lo que la aceptación de ese principio supondría.

El reconocimiento del derecho del trabajador a participar, solo por serlo, en el reparto de los beneficios de la empresa, con independencia de cuál sea su contribución al capital, lo convierte en copropietario de esa empresa. En este sentido, la petición es, sin duda, puramente socialista, y, lo que es peor, no basada en el socialismo más complejo y racional, sino en aquel más crudo al que suele llamarse sindicalismo. Es la forma generalmente adoptada por las primitivas exigencias socialistas, y hoy abandonada por sus teóricos a causa de sus absurdas consecuencias. Cabe ofrecer argumentos racionales en pro de la nacionalización de todo el capital industrial (aunque creo plenamente demostrable, y la experiencia general lo confirma, que las consecuencias de semejante política serían desastrosas), pero no hay modo de apoyar racionalmente la pretensión de que los trabajadores empleados en cada momento en una empresa o rama industrial deberían ser colectivamente propietarios del equipo de esa industria. Cualquier intento de analizar las consecuencias de semejante situación muestra que es totalmente incompatible con la utilización racional de los recursos de la sociedad y no tardaría en conducir a la completa desorganización del sistema económico. El resultado sería, simplemente, que un grupo cerrado de trabajadores se atrincheraría como nuevo propietario de cada empresa y procedería a obtener cuantos beneficios pudiese de la propiedad de la que se había apoderado. Se habría conseguido expropiar a un grupo de capitalistas, pero solo para dar a otro un derecho no menos exclusivo (y probablemente no menos interino) sobre ese capital.

No es éste lugar adecuado para demostrar lo inviable de un sistema sindicalista, ni es necesario repetir argumentos bien conocidos. Lo que sí hay que poner de relieve es que el acceder a las exigencias del señor Reuther supondría un paso hacia el sindicalismo, y que, una vez dado ese primer paso, es difícil ver cómo podrían resistirse las posteriores exigencias en esa dirección. Si la UAW tiene hoy poder suficiente para apropiarse de parte del capital de algunas de las mayores empresas del país, no hay razón para que no lo utilice muy pronto para apropiarse de otras, y al final de todas, y para que no ocurra otro tanto en las demás

industrias. Nada retrata más vivamente lo peligroso de la situación a la que nos hemos dejado arrastrar durante los últimos veinticinco años que el hecho de que resulte necesario examinar en serio tales exigencias y explicar largo y tendido por qué no deben en modo alguno ser aceptadas si queremos conservar el carácter fundamental de nuestra economía. Espero que si las demandas de que aquí hablo no han producido mayor revuelo, sea porque la mayoría de la gente cree que no van a ser exigidas en serio y que, al menos por esta vez, se trata solo de una maniobra con vistas a la negociación. Pero mucho me temo que la indiferencia nazca de que el público aún no se ha dado cuenta de que lo que está en juego es algo más que la prosperidad de tres grandes empresas. Lo que se pondrá a prueba cuando esas exigencias sean hechas en serio es la cuestión crucial de hasta qué punto va a permitirse a los grupos organizados de trabajadores industriales utilizar el poder coercitivo que han llegado a adquirir para obligar al resto del país a cambiar las instituciones básicas sobre las que descansa nuestro sistema social y económico. No se trata ya de una situación en la que podamos permitirnos seguir pensando que en todo conflicto de intereses la razón está dividida y lo deseable es un compromiso. Ni siquiera el temor a las graves consecuencias que en esta coyuntura puede tener una prolongada disputa laboral, quizá acompañada de un largo paréntesis en la producción, debe influir en nuestra postura. Es un momento en el que cuantos desean conservar el sistema de mercado basado en la libre empresa deben también desear y apoyar sin ambigüedades el pleno rechazo de esas exigencias, sin acobardarse ante las consecuencias que a corto plazo pueda provocar.

Muchos pensarán todavía que los grandes fabricantes de automóviles son muy capaces de cuidarse de sí mismos y no tenemos por qué preocuparnos por sus problemas. Esto ya no es cierto. Nos hemos dejado llevar a una situación en la que los sindicatos se han hecho tan poderosos, mientras al empresario se le privaba de toda defensa efectiva, que debemos abrigar serias dudas sobre el resultado en el caso de que el señor Reuther, siguiendo su táctica favorita, concentre su ataque en uno solo de los Tres Grandes. Hemos llegado a un punto en el que la cuestión de cómo ayudar a esa empresa a resistir unas exigencias que, de ser satisfechas,

nos colocarían en el camino del sindicalismo debe convertirse en magna preocupación pública. La verdad es que el señor Reuther puede estar en situación de ejercer las más fuertes presiones no solo sobre esa empresa, sino sobre el público en general, porque de él dependerá el que la actual recesión se convierta en una grave depresión. Debería quedar bien claro que la responsabilidad es enteramente suya, y que no habrá amenaza capaz de asustar al público hasta el punto de obligarle a forzar un compromiso que a la larga podría ser aún más fatal.

En tal situación, el economista no debe faltar a su deber de hablar sin pelos en la lengua. La tarea no es agradable para quien, como científico, debe tratar de ser imparcial y se inclina a no tomar partido en disputas de intereses o, si se ve obligado a hacerlo, a favorecer a la parte de los relativamente más pobres. He de admitir mis dudas en cuanto a que la preocupación dominante en tantos economistas por lo que consideran la justicia, antes que por las consecuencias de una medida para la sociedad en general, haya sido en conjunto beneficiosa. Pero estoy plenamente seguro de que el problema actual no tiene nada que ver con la justicia entre las partes, y plantea una cuestión de principio que debería ser resuelta a la luz de las consecuencias que su adopción general tendría para nuestra sociedad. Si esto supone que al economista, cuyo principal deber es el de examinar y exponer las consecuencias a largo plazo, le toca ponerse del lado que puede resultar más impopular, sobre todo entre sus colegas intelectuales, ello no será sino un motivo más para hacerlo así sin reservas y de modo inequívoco.

Puedo concluir con las palabras de uno de los economistas más sabios e independientes, ya citadas al frente de un famoso ensayo titulado *Reflexiones sobre el sindicalismo*, que hoy está resultando profético. El pasaje de Alfred Marshall con el que Henry Simons encabezó aquel ensayo, dice: «Los estudiosos de las ciencias sociales deben temer el aplauso popular; algo va mal cuando todos hablan bien de ellos. Ante una serie de opiniones que a un periódico le basta defender para aumentar su tirada, el científico que desea dejar el mundo en general y su país en particular mejor de lo que habrían estado de no haber él nacido está obligado a ocuparse de las limitaciones, defectos y errores, si los tienen,

de esas afirmaciones, y a no defenderlas incondicionalmente en ningún caso. Es casi imposible para ese hombre ser un verdadero patriota y tener fama de ello en su tiempo.»³ Probablemente no es menos imposible en nuestra época para un economista ser un verdadero amigo de los trabajadores y tener fama de serlo.

División entre dirección y propiedad, la falta de poder real de los accionistas y la tendencia de las grandes empresas a desarrollarse en imperios cerrados en sí y posiblemente irresponsables, agregando poderes enormes y en gran medida incontrolables, no es un hecho que debamos aceptar como inevitable, sino el resultado de unas condiciones creadas por la ley y que la ley puede cambiar. Si queremos, podemos detener e invertir este proceso. Las dos modificaciones legislativas que he examinado serían probablemente a este respecto de un alcance muy superior de lo que puede parecer a primera vista y de lo que podría describir en unos pocos párrafos.

Permítaseme repetir, en conclusión, que el principal mérito de estos cambios me parece que es el de ligar la gestión, de un modo más eficaz de lo que está actualmente, a la exclusiva tarea de emplear el capital de los accionistas de la manera más ventajosa posible e impedir que pueda ponerse al servicio de cualquier «interés público». La tendencia actual no solo a permitir, sino también a impulsar, semejante uso de los recursos societarios me parece que es peligrosa en sus consecuencias a corto y a largo plazo. El efecto inmediato es ampliar enormemente los poderes de la gestión sobre problemas de carácter cultural, político y moral, para los que una probada habilidad en usar recursos de manera eficiente en la producción no confiere necesariamente una especial competencia; y, al mismo tiempo, colocar una vaga e indefinible «responsabilidad social» en el lugar de una tarea específica y controlable. Ahora bien, mientras a corto plazo el resultado es incrementar un poder irresponsable, a largo plazo comporta un mayor control de las empresas por parte del poder estatal. Cuanto más se acepta el hecho de que las propias empresas deben estar

³ Henry C. Simons, «Some reflections on syndicalism», *Journal of Political Economy*, vol. LII, n.º 1 (marzo de 1944), p. 1.

al servicio de específicos «intereses públicos», tanto más persuasiva resulta la pretensión de que, dado que se reconoce que el gobierno es el guardián del interés público, a él le corresponde también el poder de decir a las empresas qué es lo que tienen que hacer. El poder de hacer el bien según su juicio autónomo está destinado a convertirse en un estadio meramente transitorio. El precio que muy pronto tendrán que pagar por este breve periodo de libertad será el de recibir instrucciones de la autoridad política que se supone representan el interés público. A menos que no se crea que las empresas sirven mejor el interés público dedicando sus recursos únicamente al objetivo de asegurar la mayor rentabilidad posible en términos de beneficio a largo plazo, la razón de ser de la libre empresa desaparece.

No puedo resumir mejor lo que he tratado de decir que citando una breve afirmación en la que mi colega el profesor Milton Friedman expresó hace dos años este importante principio: «Si es cierto que algo puede destruir nuestra sociedad libre, minar sus más profundos fundamentos, es la aceptación generalizada por parte de la dirección de las empresas de responsabilidades sociales de algún modo distintas de las de ganar el mayor dinero posible. Se trata de una doctrina fundamentalmente subversiva.»⁴

⁴ The Social Science Reporter's Eighth Social Science Seminar on «Three Major Factors in Business Management: Leadership, Decision Making, and Social Responsibility, 19 de marzo de 1958. Resumen de A. Diehm, Graduate School of Business, Stanford University.