

Capítulo 2

La mitad que falta en la democracia

El derecho inalienable a la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad, cuya preservación fue descrita en la Declaración de Independencia como la primera razón por la cual se instituyen gobiernos entre los hombres, pertenecen al pueblo y no le pueden ser arrebatados por ninguna de las instituciones que crea el hombre. Este principio debe ser reconocido como la piedra angular de nuestra estructura económica tanto como política, pues sin él está en peligro toda libertad.

Joseph C. O'Mahoney, 1941.

Para muchos norteamericanos, la definición de democracia comienza con "el gobierno por el pueblo": es un sistema político que confiere el poder soberano a los ciudadanos como individuos. De hecho, el diccionario corrobora esta noción. Sin embargo, muchas veces restringimos nuestro concepto de democracia a su aspecto político, sin darnos cuenta de que implica un sistema más amplio en el cual todos los ciudadanos participan en el ejercicio del poder social. La democracia política por sí sola no es más que la mitad de la democracia, puesto que otorga a los ciudadanos sólo la mitad de la totalidad del poder social.

Definiremos poder social como aquel que puede ejercerse en una sociedad por medios sociales, esto es, desprovistos de fuerza bruta, coerción legal antidemocrática y fraude. Este poder está compuesto a su vez por dos tipos de poder, cada uno de los cuales resulta vital. Uno es el poder político: el poder de crear, interpretar, administrar y aplicar las leyes. El otro es el poder económico: el poder de producir bienes y servicios. Así como la democracia política dispone y requiere que todos los ciudadanos tengan el derecho de participar en el proceso político, la democracia económica confiere a todos los individuos o familias (unidades de consumo) el derecho de participar en el proceso económico: el derecho de producir bienes y servicios y recibir el ingreso obtenido con ello.

No hay más que un tipo de sistema económico compatible con la democracia política: es la economía de libre mercado. Es la única que requiere que cada unidad de consumo participe en la producción para ganar el ingreso que gasta en su consumo, y es la única que proporciona a cada participante un ingreso personal proporcional a su contribución a la producción. La idea norteamericana de democracia es una amalgama de democracia política --participación de todos los ciudadanos en el proceso de gobierno-- y de democracia económica --participación de cada unidad de consumo en la producción de bienes y servicios hasta el grado

que le resulte suficiente para ganarse bien la vida. Sólo cuando ambas mitades del poder social están democratizadas tenemos una democracia, esto es, una estructura social diseñada a escala humana.

En incontables seminarios y conferencias en todo el país, los autores han planteado la pregunta siguiente: "Si no pudiera poseer más que una de las dos formas de poder social, ¿cuál elegiría, el poder político o el poder económico?" Aún no hemos recibido ninguna respuesta que no sea la obvia. Todo el mundo entiende que aquel que posee el poder económico puede adquirir el político. Esto es lo que quería decir Harrington con su famoso dicho "El poder sigue a la propiedad". El poseer algo, ya sea capacidad de trabajo o capital, significa poseer los medios de participar en la producción de bienes y servicios y de obtener un ingreso.

Cuando reconocieron el derecho a la vida, a la libertad y a la búsqueda de la felicidad como derechos inalienables, los fundadores de la nación hablaban de una democracia económica tanto como política. Ambas son inseparables y así se las comprendía durante el primer siglo de vida de la nación. El sufragio universal "no podría existir mucho tiempo en una comunidad donde hubiera gran desigualdad en la propiedad", declaraba Daniel Webster. "El más libre de los gobiernos, en caso de existir, no sería aceptable por mucho tiempo si la tendencia de las leyes fuera la de crear una rápida acumulación de propiedad en unas cuantas manos y volver a la gran masa de la población dependiente y pobre. En este caso, el poder popular debe arremeter contra los derechos de propiedad, o si no, la influencia de la propiedad debe limitar y controlar el ejercicio del poder popular."¹

Los Estados Unidos siguieron siendo una verdadera democracia desde el momento de su fundación hasta fines del siglo XIX, cuando comenzó en serio la Revolución Industrial. A medida que el progreso tecnológico amplificaba el poder productivo del capital, el sistema financiero plutocrático lo canalizaba a manos cada vez menos numerosas. El ocaso de la democracia económica fue opacado por el surgimiento simultáneo de la democracia política, que se aceptó cada vez más como el único tipo de democracia importante. Los millones de inmigrantes que escapaban de sus tierras tradicionalmente regidas por la opulencia autocrática no tenían ninguna experiencia con el poder político o económico. Tampoco podían estos recién llegados esperar obtener una propiedad en el lejano oeste.

Los propios fundadores de la nación concentraron sus esfuerzos en el poder político, que querían arrancar a Gran Bretaña con el fin de explotar y disfrutar mejor el poder económico que ya habían obtenido gracias a que fueron los primeros en llegar, a que tenían buenos contactos y también a las oportunidades vírgenes de ese continente apenas habitado. Aun mejor que los autores de la Declaración de Independencia, los de la Constitución comprendieron plenamente que el

poder económico y el político eran indivisibles. La propiedad era para ellos el epítome de los bienes, era tan preciosa como la vida o la libertad. El gobierno fue constituido precisamente para proteger el derecho a adquirir y proteger la propiedad. Estos hombres no creían que la igualdad en la propiedad fuera un elemento necesario o incluso deseable para la igualdad política. Sin embargo, implícita en sus argumentos, se encuentra la idea de que cierto poder económico es necesario para utilizar de manera responsable el poder político. Estos hombres creían que las personas que no poseían propiedad ni tenían esperanza de obtenerla no podían utilizar sus derechos políticos más que para una cosa: para votar en favor de ser propiedad de otros.

Una y otra vez fue subrayado este peligro en la convención constituyente. Apoyando el requisito de propiedad para los votantes, James Madison advirtió a los delegados: "Un incremento de la población por fuerza ha de aumentar la proporción de aquellos que sufren los rigores de la vida y que suspiran en secreto por una distribución más equitativa de sus recompensas. En algún momento éstos pueden llegar superar en número a aquellos que se encuentran por encima del sentimiento de indignancia. Siguiendo las leyes de la igualdad en el sufragio, el poder se inclinará hacia los primeros."²

Los delegados votaron en contra de los requisitos de propiedad y dejaron los derechos de sufragio en manos de los estados, no tanto porque apoyaran la democracia al estilo de Jefferson, sino porque representaban intereses económicos y sectoriales diferentes, por lo cual no pudieron ponerse de acuerdo sobre los requisitos de propiedad que habrían de imponerse. ¿Por qué, entonces, esa élite tan conservadora y políticamente sofisticada introdujo la doctrina revolucionaria de la igualdad política? Charles Beard atribuye sus actos a las circunstancias económicas únicas que privaban en los Estados Unidos: "Allí no existía un clero establecido. No había una aristocracia de títulos nobiliarios. Tampoco el proletariado que constituía la 'chusma' de París. La tierra constituía la principal forma de propiedad y su amplia distribución entre los blancos (los esclavos no contaban) creó de hecho una igualdad económica considerable que correspondía a la igualdad política."³ Pero existía otra circunstancia más que ejerció una influencia quizá aún mayor sobre la forma de las instituciones políticas de los Estados Unidos: era la importancia dominante del trabajo para la producción, la cual, unida a una cantidad de tierra abundante y barata, proporcionó a los ciudadanos desprovistos de capital un poder económico sin precedentes.

Así, la democracia política fue introducida en una democracia económica natural. Es más, la democracia económica prevaleciente en el nacimiento de esa nación era bastante más sólida y generalizada que la democracia política que se le sobreimpuso. "Todos los hombres nacen iguales" ignoraba amplias categorías de la población: las mujeres, los indígenas americanos, los esclavos y los hombres sin propiedades.

Además, a pesar de la devoción que mostraron los fundadores hacia los derechos de propiedad, el más fundamental de ellos --el derecho de cada individuo a poseer totalmente su propia fuerza de trabajo-- sólo se respetó de manera bien selectiva. En efecto, el Sur consideraba la esclavitud como una necesidad económica; varios de los que firmaron la declaración de independencia eran dueños de esclavos, el más conocido de los cuales fue Thomas Jefferson. Los sirvientes de por vida, a menudo disfrazados de aprendices, constituían una institución colonial. Una plena democratización del poder económico hubiese exigido la abolición de la servidumbre tanto voluntaria como obligada en todo este nuevo país. Pero sus fundadores eran políticos realistas. Los defensores de la plutocracia heredada de Gran Bretaña, representados por Alexander Hamilton, eran tan numerosos e influyentes como los partidarios de la democracia. Una democracia llena de defectos y limitaciones no sólo era mejor que nada, sino que era probablemente lo que prefería la mayoría de los fundadores de la nación. En cierto sentido, la democracia económica colonial que prevalecía no era más que un accidente. Era resultado de la alta capacidad productiva del trabajo en una economía de escasa tecnología, de la gran cantidad de tierra barata y la enorme necesidad de trabajo para que esa tierra fuera productiva. Estas tres condiciones fueron pasajeras.

El "derecho divino" de los ricos

La economía agraria y preindustrial de los Estados Unidos comenzó con una reducida clase propietaria de capital, entre la que se contaban los fundadores y sus amigos. Estos hombres y sus familias adquirieron la propiedad de toda la tierra de propiedad privada y gran parte de la de propiedad pública dentro y fuera de los confines de las trece colonias originales. Se sentían impacientes por cortar los vínculos coloniales con Gran Bretaña, no sólo para obtener una libertad política, sino también para no verse obligados a compartir su enorme riqueza con la aristocracia del Viejo Mundo.

Para cuando la revolución industrial alcanzó las costas norteamericanas, hacia 1815, los pocos capitalistas originales --aquellos que habían obtenido su riqueza a través de donaciones, títulos y compras de tierras provenientes de la corona de Inglaterra y de otros países de Europa-- estaban bien atrincherados económicamente, pues habían utilizado la garantía de sus tierras y su experiencia en adquisiciones para imponerse a la naciente plutocracia formada por exploradores, mercaderes y negociantes partidarios de la Unión. En ese momento se vieron favorecidos por dos fenómenos bien conocidos. El primero fue la propia tecnología. Como nos lo recuerda el historiador Arnold Toynbee, la Revolución Industrial "es un cambio revolucionario en la naturaleza del agente que realiza el trabajo del mundo. Es la sustitución de la gente por la maquinaria."⁴ Este cambio beneficia ante todo y directamente a los dueños del capital, a aquellos

que poseen la tierra, las estructuras, las máquinas y los intangibles de capital. Los cambios tecnológicos que incrementan la capacidad productiva del trabajo, como el paso de la artesanía familiar a la producción de fábrica, la racionalización del trabajo y la especialización, no aumentan el valor del trabajo de manera constante o significativa; lo más frecuente es que estos cambios reduzcan la demanda de mano de obra, con lo cual disminuyen su valor.

El otro fenómeno que dio poder a los capitalistas norteamericanos originales fue el financiamiento convencional basado en el ahorro. El crédito de inversión en esos días, al igual que ahora, sólo estaba al alcance de aquellos que ya disponían de un buen capital. Gracias a los sistemas de financiamiento convencionales, esa propiedad original bien afianzada otorgó a la aristocracia colonial prácticamente los mismos derechos de exclusividad sobre el desarrollo del capital industrial que los que la doctrina del derecho divino había conferido a los reyes y a la nobleza. Así, la nueva clase de ricos hereditarios de Norteamérica comenzó a hacerse más rica, mientras que, en su gran mayoría, las masas trabajadoras recién llegadas seguían siendo pobres y carentes de capital.

Claro que para algunos de estos recién llegados existían ciertas oportunidades para conseguir un lugar entre la elite norteamericana. Aquellos que ya poseían, o que no tardaron en adquirir y explotar el saber técnico y administrativo que requerían las pujantes empresas nuevas de la nación podían llegar a la cima. Así, Andrew Carnegie, por ejemplo, un advenedizo inmigrante escocés, se dedicó de manera casi obsesiva a reducir los costos de la mano de obra. Sin embargo, no vaciló en convertir en accionistas a aquellos administradores que consideraba indispensables y que no podía retener a menor precio. La práctica del derecho y la obtención de un puesto como juez también ofrecían oportunidades especiales para que los jóvenes ambiciosos adquirieran bienes raíces para invertir. Además, existían las oportunidades modestas pero significativas representadas por los territorios del oeste, antes y después de las leyes Homestead,⁵ promulgadas por primera vez en 1862, así como por las tierras públicas que el gobierno vendió a los colonizadores, mineros y constructores de canales y ferrocarriles mediante un pago meramente simbólico.

Pero para fines del siglo XIX ya no quedaban tierras libres en Norteamérica. La tierra que no había sido ocupada había sido adquirida por los territorios y los estados a través de hábiles maniobras. Una vez almacenado, este capital en forma de tierra podría ser explotado más adelante por los ricos y sus empresas. De esta forma, exceptuando una vez más el caso de aquellos que en cualquier época están dotados de suerte o genialidad, la propiedad del capital en la economía norteamericana pasó de las posesiones que concentraban la tierra, creadas inicialmente por medio de poderes emanados de la noción del derecho divino de los reyes, a la concentración de la mayoría del

capital no residencial --la tierra, la industria y las empresas de servicios-- en manos de un 5 por ciento de los detentares de la riqueza y de sus instituciones hoy en día.⁵ Respecto a ello, un estudio del mercado interno para bienes suntuarios publicado en 1985 por Grey Advertising afirmaba lo siguiente:

Si tomamos en cuenta todos los factores, lo probable es que ni siquiera el 5 por ciento de la población tenga el *cumquibus* necesario para considerarse comparativamente rica. En cuanto a los que son absolutamente ricos, la población es aún menor: se limita a esas zonas poco concurridas donde \$75,000 dólares llegan a considerarse como moneda suelta.

Según el Federal Reserve Board, el 2 por ciento de las familias norteamericanas que gana \$100,000 o más al año posee el 20 por ciento de todas las propiedades residenciales, el 30 por ciento de todos los activos líquidos, el 33 por ciento de todas las propiedades comerciales, el 39 por ciento de todos los bonos, el 50 por ciento de todas las acciones y el 71 por ciento de todas las sociedades financieras libres de impuestos.⁶

Will y Ariel Durant concluyen en *The Lessons of History*: "La relativa igualdad de los norteamericanos antes de 1776 ha sido arrasada por mil formas de diferenciaciones físicas, mentales y económicas, de manera que la brecha entre los más ricos y los más pobres es ahora la mayor que se ha dado en cualquier época desde la plutocrática Roma imperial."⁷

Algunas consecuencias del progreso tecnológico

Debemos esta desigualdad ante todo al hecho de que, con escasas excepciones, el progreso tecnológico aumenta la capacidad productiva de los instrumentos de capital, lo cual beneficia en primer lugar a sus dueños. Por lo general, este progreso no hace que el trabajo en sí sea más productivo. Más bien sucede lo contrario. A medida que el trabajo capitalista sustituye al de mano de obra, la demanda de mano de obra disminuye y su valor tiende a desplomarse. Las fuerzas del libre mercado no son ya las que establecen el "valor" del trabajo. En lugar de esto, el gobierno eleva de manera artificial su precio estableciendo una legislación sobre salarios mínimos, horas extras y negociaciones colectivas, empleando gente o subsidiando el empleo privado con el solo fin de incrementar el ingreso del consumidor.

Se dice a menudo que la capacitación que se requiere para que los trabajadores utilicen la tecnología moderna es más elevada y por lo tanto exige precios competitivos más elevados sencillamente porque se requiere una educación formal más larga para preparar a estas personas. Esta preparación supuestamente "más elevada" no es en realidad más que una capacitación diferente que suele implicar menos conocimientos generales, esfuerzos, riesgos y tiempo de aprendizaje que

aquella que viene a sustituir. Por ejemplo, el piloto moderno requiere menos capacitación que el que navegaba por sus propios medios, a pesar de que utiliza instrumentos de capital más sofisticados y costosos. Un obrero de una línea de producción moderna requiere menos capacitación que su antecesor, el artesano de la plaza del mercado; de hecho es posible que no tenga más que vigilar el comportamiento de los robots. La función del intelecto humano en el mundo económico consiste en desplazar el peso de la producción para quitárselo a la mano de obra y entregarlo a los trabajadores capitalistas con sus máquinas, esto es, "ahorrar trabajo".

Uno de los primeros que observaron el impacto del cambio tecnológico sobre el carácter de la democracia en Norteamérica fue Peter Grosscup, un juez del United States Circuit Court para el Sexto Circuito. El Juez Grosscup nació en Ohio en 1852, y era producto de la democracia intensiva en mano de obra del lejano oeste.

Hace una generación, los artesanos locales vivían en los pueblos locales. En ellos se fabricaban los zapatos que calzábamos, las carretas, las estufas, los arcos que utilizábamos, en fin, todos utensilios de la vida; y sobre la puerta de cada uno de los talleres colgaba la insignia de su propietario. Hace una generación los hombres que vivían en las granjas realizaban el trabajo agrícola.

Ahora todo ha cambiado, Casi la mitad de la población de los Estados Unidos --doce millones de trabajadores activos que mantienen a veinticuatro millones o más de dependientes suyos-- están vinculados con los oficios mecánicos. Los hombres que, en la época que acabo de evocar, plantaban, cultivaban y recolectaban, se encuentran ahora en los centros manufactureros, fabricando las máquinas que plantan, cultivan y recolectan. Los artesanos propietarios de los pueblos han sido sustituidos por artesanos empleados en las grandes fábricas. Todo el escenario de la actividad industrial se ha desplazado de los pueblos y las regiones a las ciudades, de innumerables pequeños dominios ejercidos por individuos a colosales dominios empresariales.⁸

La relativa democracia económica del primer siglo de vida de los Estados Unidos era producto de la mínima importancia del capital, salvo la tierra, y la predominante importancia del trabajo. Casi todo el valor de la producción de la economía provenía del trabajo en tiempos de la colonia. Exceptuando algunos pequeños esfuerzos realizados por las iglesias y las sociedades de beneficencia, la redistribución del ingreso era algo desconocido. La gente era económicamente autosuficiente, aunque el nivel de vida, por supuesto, era bajo. Incluso un terrateniente rico como George Washington gozaba de muy modestas posesiones y comodidades. En aquel tiempo, al igual que ahora, el trabajo proporcionaba, cuando mucho, un nivel de

subsistencia. El capital --y en especial el capital industrial-- es el que produce riqueza.

En términos prácticos, la propia naturaleza distribuía democráticamente el poder económico en una economía agrícola: un hombre o una mujer equivalían a una unidad de capacidad de trabajo. La práctica de la esclavitud, por supuesto, concentraba muchas unidades de capacidad de trabajo en manos del propietario y su familia. Pero en una economía agrícola donde la tierra es la forma predominante del capital, los hombres y las mujeres libres representan con su propia persona la distribución democrática del poder económico. La tierra virgen no podía volverse valiosa desde el punto de vista económico sin la aplicación de un trabajo duro y constante. Ya fuera que se utilizara para el cultivo, la minería, la madera o como emplazamiento de construcción, la tierra requería la aportación de muchos tipos diferentes de mano de obra. Por lo tanto, los fundadores de la nación tuvieron razón al suponer que existía una democracia económica en 1776, aunque los primeros en llegar, como lo fueron ellos, ya se habían apropiado de las mejores tierras a lo largo de la costa este y en el sur. Había vastas cantidades de tierras disponibles en el continente americano para los que fueran lo bastante trabajadores y ambiciosos como para descubrirlas y reclamarlas como suyas. De esta forma, durante generaciones el desplazamiento de la frontera hacia el oeste dio nueva vida a la democracia económica, aunque ambas instituciones estaban en proceso de desvanecerse.

Sin una comprensión de la naturaleza compleja del poder social, era inevitable que la democracia norteamericana fuera destruida por el progreso de la industrialización y el sistema plutocrático de financiamiento. La economía cambió de intensiva en mano de obra a intensiva en capital. La población aumentó. Se agotaron las reservas de tierra disponible para los individuos, al tiempo que la importancia relativa del capital fabricado --las máquinas, las estructuras y los procesos-- para la producción crecía en relación con la de la tierra.⁹ Para 1850, el capital industrial había rebasado al capital agrícola en cuanto al valor. Pero los muchos que dependían de su fuerza de trabajo no tenían los medios, o los que poseían eran totalmente insuficientes, como para alcanzar a través de la propiedad del capital el poder económico que perdían ante el "progreso". Este fue el fenómeno que observó el Juez Grosscup y que juzgó tan negativo para el futuro de los Estados Unidos.

La industrialización convirtió a la sociedad mercantil en el vehículo dominante de la vida moderna norteamericana; según la metáfora del Juez Grosscup, se convirtió en la fuerza gravitacional de un sistema industrial que mantenía todas sus actividades en su órbita. Este cambio de propiedad individual a propiedad de empresa no tendría mayor importancia, pensaba el Juez Grosscup, "si la empresa fuera tan sólo la nueva forma que tiene esta época de unificar, o masificar la

propiedad individual, permitiendo que la gente de este país, en general, bajo esta nueva forma mantuviera la verdadera propiedad." Pero esto no fue lo que ocurrió. El efecto que tuvo la empresa fue el de "expulsar a la mayoría de la gente, salvo a los granjeros, fuera de la capacidad de poseer propiedad; y ... dejarlos fuera." La propiedad privada, democráticamente distribuida, era la base sobre la cual estaba edificada la república norteamericana así como su carácter. Para regresar a esa democracia que se desvanecía con rapidez, Norteamérica debía aprender a convertir a esta nueva forma de propiedad del capital en un agente útil para "la repopularización de la propiedad de las industrias del país", de la misma forma en que las leyes Homestead y Preemption habían "repopularizado la propiedad del dominio público."¹⁰

Una economía capitalista democrática

Una economía capitalista democrática es una economía de libre mercado y propiedad privada en la cual los bienes y servicios se producen a través de la cooperación universal y voluntaria de los trabajadores de mano de obra y los trabajadores capitalistas bajo un gobierno políticamente democrático. La distribución de los resultados de la producción se basa en los derechos de propiedad privada que tienen los trabajadores de mano de obra sobre su trabajo y los trabajadores capitalistas sobre su capital; la proporción de cada uno se determina por la cantidad de aportación de trabajo o capital según una evaluación regida por el mecanismo de la libre competencia. La capacidad que tiene cada familia de producir el ingreso suficiente para gozar del estilo de vida que ha elegido depende obviamente de su capacidad para hacer una aportación productiva. A medida que la producción de bienes y servicios cambia de intensiva en mano de obra a intensiva en capital, no cabe duda que la forma en la que cada familia participa en la producción y obtiene un ingreso debe cambiar en el mismo sentido. La capacidad de funcionamiento de la economía --la continua democratización de su poder económico y la autonomía económica de sus consumidores-- requiere que el capital que poseen los menos capitalizados se vaya ampliando de manera progresiva. Esta es la única alternativa a la redistribución del ingreso para proporcionar una demanda de consumo. La salud de la economía también exige una vigilancia que impida que ciertas familias acumulen más poder de obtención de capital del que pueden o quieren gastar en su propio consumo.

Una economía de mercado es esencialmente un sistema de contabilidad por partida doble basado en el hecho de que cada una de las familias que se encuentran en la economía de mercado tiene un papel doble, como consumidor y como productor. Los costos que se pagan por la producción en una de las columnas se convierten en ingresos personales para el consumo en la otra. La propia economía es un organismo vital

dedicado ante todo a la continua producción de bienes y servicios de consumo para un consumo continuo.¹¹ Cualquier acumulación sostenida de un ingreso producto del capital por encima del que se usa realmente para pagar las cosas que se consumen se canaliza a la adquisición de un mayor poder de obtención de capital. En el momento en que este poder de obtención de capital excede los requerimientos del estilo de vida de una familia, se vuelve estéril e inutilizable para la economía; también viola expresamente el derecho común sobre la propiedad individual.

Resulta claro que la economía de los Estados Unidos no es en este momento una economía capitalista democrática de libre mercado, como tampoco lo es ninguna otra en el mundo. Poseemos los ingredientes esenciales. ¿Qué es lo que falta? En primer lugar, una teoría del capitalismo democrático que muestre cómo estos ingredientes se combinan para formar un sistema con un funcionamiento y un crecimiento continuos, junto con los métodos de financiamiento necesarios para poner en práctica este concepto en forma totalmente compatible con la Constitución norteamericana y la protección de la propiedad privada. Sólo un concepto político-económico sensato puesto en práctica por las instituciones adecuadas podrá perpetuar la democracia en el mundo industrializado.

A pesar de su ineficiencia y su costo en sufrimiento humano, así como su ultraje a los derechos constitucionales de todos los ciudadanos, el capitalismo plutocrático nos ha enseñado una valiosa lección. Nos ha enseñado a desarrollar casi todos los componentes institucionales que requiere un sistema económico capitalista democrático de libre mercado. Pero no nos ha enseñado a utilizar dichos componentes para alcanzar nuestros objetivos personales y sociales: la libertad política y económica, la riqueza generalizada, el tiempo libre y la paz; en pocas palabras, la verdadera democracia que nuestra nación juró construir y mantener. Cegados por los mitos y las ideologías del pasado, aún no hemos percibido correctamente cuáles son las implicaciones de la revolución industrial para las economías de libre mercado. Con ello hemos ignorado el primer paso en el camino hacia la democracia de la era industrial.

La teoría del capitalismo democrático llena este vacío. Con ella podemos construir una economía de individuos y familias universalmente productivos. Con el tiempo, podemos vacunar a la gente en contra de la pobreza. De manera legítima y constitucional podemos elevar el poder adquisitivo de los menos productivos y evitar la esterilización del exceso de poder productivo de capital acumulado por aquellos que no quieren ni pueden utilizarlo para su propio consumo. Podemos controlar, si no eliminar por completo, los ciclos económicos en la economía norteamericana. Podemos planear y lograr de manera deliberada la salud económica, tanto para la economía nacional como para cada una de sus unidades de consumo. Podemos así mostrar al mundo

entero la forma de producir bienes y servicios de manera que, en algún momento, todos los consumidores lleguen a ser económicamente autónomos, tal como lo fueron bajo el plan económico original que tenía la naturaleza para la humanidad preindustrial.

Notas:

1. Charles A. Beard, The Economic Basis of Politics (New York: Vintage Books, 1957), p. 39.
1. Ibid., p. 142
3. Ibid., p. 65
4. Arnold Toynbee, The State Journal (East Lansing, Michigan), 18 de abril de 1971, sección "Views on the News".
5. Aunque los estudios cuantitativos muestran que existen unos 42 millones de accionistas en los Estados Unidos, los estudios cualitativos indican que casi todo el capital de la forma que sea, excepto las residencias familiares, se encuentra en manos del 5 por ciento de las unidades de consumo. En cuanto a la propiedad indirecta a través de intermediarios financieros como las compañías de seguros, los fondos de pensión y los fondos mutuales, los individuos casi nunca pagan ellos mismos este tipo de inversiones. En otras palabras, no representan una oportunidad para que un individuo compre capital y lo pague con sus ingresos, derivados su vez del capital recién adquirido, de manera que no permiten un aumento neto del poder adquisitivo o el nivel de vida del comprador. Excepto cuando estos ahorros los hacen los ricos y sus empresas, representan una reducción del nivel de vida en el presente y una forma de almacenar el poder de compra, sujeto a los efectos de la inflación, destinado a una utilización en el futuro. En nuestra avanzada sociedad industrial, excepto cuando interviene un PAAE bien diseñado, de hecho es raro que una persona adquiera con sus ahorros personales un capital que le rinda un ingreso viable. Ver Marshall E. Blume, Jean Crockett, y Irwin Friend, Stock Ownership in the United States: Characteristics and Trends, Survey of Current Business, U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, vol. 54, no. 11, pp. 16-40; "Survey of Consumer Finances, 1983", Federal Reserve Bulletin 70, no. 9 (Septiembre de 1984): 679-92; "Survey of Consumer Finances, 1983: a second report", Federal Reserve Bulletin 70, no. 12 (Diciembre de 1984): 857-68; Robert J. Lampman, The Share of Top Wealth-Holders in National Wealth, 1922-1956 (Princeton:Princeton University Press, 1962), pp. 23, 108, 195; Russell B. Long "Employee Stock Ownership Plans: Spreading the Wealth to the Average American Worker", The American University Law Review 26, no. 3 (Primavera de 1977): 515; McClaughry Associates, Inc., Expanded Ownership (Fond du Lac, Wisc.: The Sabre Foundation, 1971), pp. 101-98; "Financial Characteristics of High Income Families", Federal Reserve Bulletin 72, no. 3 (Marzo de 1986).

6. Grey Matter, "Auditing American affluence: Are we really getting richer?" (New York: Grey Advertising, 1985), pp. 5-6.
7. Will Durant y Ariel Durant, The Lessons of History (New York: Simon and Shuster, 1968), p. 55.
8. Peter S. Grosscup, "How to save the corporation", McClure's Magazine 24, no. 4 (febrero de 1905).
9. No se conocen limitaciones a la cantidad de capital fabricado que es posible crear, mientras permanezca insatisfecha la demanda efectiva de consumo, esto es, la demanda física unida al poder adquisitivo del consumidor.
10. Grosscup, "How to save the corporation".
11. Los bienes de producción --los activos de capital destinados a facilitar la producción de bienes de consumo y servicios-- no siguen los principios del libre mercado de la oferta y la demanda, sino que, en una sociedad democrática libre como la que establece la Constitución norteamericana, están gobernados por la teoría del capitalismo. Esta es a la vez sencilla y compleja. La analizaremos en el Capítulo 3.