



POLITICA ECONOMICA EN LA ERA POSKEYNESIANA: UNA ALTERNATIVA AL MONETARISMO(*)

Samuel Bowles/David M. Gordon/
Thomas E. Weisskopf

LA gran depresión de los años treinta dio origen a una manera totalmente nueva de considerar la economía, que ofrecía una explicación convincente de las causas de la crisis económica y a la vez proporcionaba bases analíticas para introducir innovaciones en la política económica. En Europa y América, la teoría económica de John Maynard Keynes fue cobrando una gran influencia intelectual y política porque, al mismo tiempo que aclaraba qué había fallado, ayudaba a suministrar la base de un programa económico políticamente exitoso y fundamentado en unos principios económicos consistentes.

El más importante de esos principios era la afirmación keynesiana de que una distribución del ingreso más igualitaria, unida al crecimiento del gasto público, aceleraría el crecimiento de la economía capitalista y ayudaría a eliminar, o cuando menos a minimizar, la irracionalidad más escandalosa de la economía capitalista: el desempleo masivo. En esa unión de racionalidad económica y política progresista está la razón del éxito espectacular de la visión del mundo keynesiana en los círculos sindicales y socialdemócratas. Armados de la lógica del mo-

delo económico keynesiano, los líderes políticos progresistas de los gobiernos y del movimiento sindical podían argumentar convincentemente que los intereses de los menos favorecidos y de los trabajadores en general eran intereses universales, en el sentido de que una mayor satisfacción de sus necesidades materiales redundaría en un futuro más próspero para todos.

Pero, aunque los principios de la demanda agregada establecidos por Keynes siguen siendo válidos, el modelo keynesiano ha muerto: sus pretensiones ya no se escuchan en el discurso político. Hasta cierto punto, su defunción se puede atribuir a las fortunas cambiantes de la política: en muchos de los países capitalistas avanzados la gran depresión vio el crecimiento de fuerzas políticas progresistas, mientras que la gran estanflación de los años setenta y ochenta ha sido el telón de fondo económico de la derrota y la fragmentación del movimiento sindical y otros movimientos sociales populares.

Pero en cierta medida estos mismos cambios políticos se relacionan con el carácter diverso de una y otra crisis económica. Si bien es cier-



to que las tasas de beneficios y la inversión han declinado apreciablemente desde los últimos años de la década de 1960, como lo hicieron en la de 1930, esos síntomas usuales de mala salud de la economía capitalista no han ido ligados a una contracción drástica de la producción o un desempleo masivo. Lo que hemos presenciado ha sido más bien una dramática disminución, o incluso una inversión, de la elevación de los niveles de vida, acompañada de una alternativa cada vez menos atrayente entre altos niveles de desempleo y altos niveles de inflación.

Lo que es más importante, la gran depresión se atribuyó convincentemente a un colapso de la demanda total de bienes y servicios, en tanto que la actual era de males se inició en un período de flamante crecimiento de la demanda total y de niveles excepcionalmente elevados de utilización de la capacidad (1). De hecho, se puede sostener con argumentos persuasivos que el factor desencadenante de la actual crisis económica fue un estrangulamiento de los beneficios instaurado por el éxito de aquellos mismos movimientos sociales que habían tomado impulso de la crisis de los años treinta, y por las costosas contraestrategias antisindicales adoptadas por los aliados políticos de los empresarios (2). Así, si se puede decir que la gran depresión se produjo porque la clase trabajadora era demasiado débil, se podría decir que la gran estanflación se ha abatido sobre los Estados Unidos y otras economías capitalistas avanzadas porque la clase trabajadora era demasiado fuerte (3).

Por muy distinta de la gran depresión que sea la estanflación de los años setenta y ochenta, las exigencias analíticas y políticas de la situación actual son paralelas. Ningún programa de reanimación económica que pase por alto o malinterprete las causas de la crisis presente podrá seguir siendo aceptado a la larga, precisamente porque no podrá sentar las bases de una recuperación a largo plazo. Cosa igualmente importante, el potencial a la larga de todo programa económico dependerá críticamente de su capacidad para aglutinar una coalición política duradera que sea capaz de traducir los planes económicos a nuevas instituciones, nuevas leyes y nuevas formas de organizar la economía.

La clave del éxito, tanto analítico como político, del modelo keynesiano estaba en que concentraba su atención no en la injusticia de la economía capitalista sino en su irracionalidad. En presencia de altos niveles de desempleo, la posibilidad de incrementar a la vez el consumo y la inversión, a la vez los salarios y los beneficios, a través de la expansión de la demanda agregada, suministraba la base ideológica y programática necesaria para los compromisos de clase que caracterizaron prácticamente a todas las naciones capitalistas avanzadas durante más o menos el cuarto de siglo siguiente a la Segunda Guerra Mundial. Su modelo le permitía a Keynes desechar la camisa de fuerza de las omnipresentes disyuntivas que, dentro de la economía clásica y neoclásica, han obligado a la política económica a enfrentar los intereses de un grupo con los intereses de otros.

Como en el caso de Keynes, nuestra insistencia en la irracionalidad del capitalismo implica el rechazo de la tesis de que un aumento de la inversión requiere una reducción del consumo. Nuestra crítica, sin embargo, no es la tradicional crítica keynesiana del despilfarro inherente a la economía capitalista del *laissez-faire*, porque Keynes insistía en que, aparte del problema de la demanda agregada y de la carga de desempleo concomitante, la economía capitalista asignaba bien los recursos que sí utilizaba. Lo que Keynes denunciaba no era la mala utilización del trabajo y otros recursos, sino la no utilización de esos insumos (4):

Así, aparte de la necesidad de unos controles centrales que efectúen un ajuste entre la propensión a consumir y el estímulo a invertir, no hay más razones que antes para socializar la vida económica. Dicho en términos más concretos, yo no veo razón para pensar que el sistema existente haga un uso gravemente equivocado de los factores de producción que se utilizan... Es en la determinación del volumen, no de la dirección, del empleo real donde ha fallado el sistema vigente.

De ese modo, Keynes y sus seguidores centraron su atención en lo que nosotros hemos denominado despilfarro de la demanda, y en el papel crítico de la demanda agregada dentro de la economía capitalista. Nosotros hemos argumentado que las reglas del juego que rigen en el capitalismo contemporáneo fomentan también un *despilfarro de la oferta* a escala masiva, que va desde formas de consumo socialmente



irracionales a un despilfarro de talentos humanos por obra de la discriminación racial, sexual o de otra índole, a la destrucción del ambiente, a la multiplicación de los gastos militares, de la policía y de las prisiones, a un sistema de control antieconómico y cargado de conflictos sobre el propio proceso de producción. Un factor crucial para la perpetuación tanto del despilfarro de la demanda que señaló Keynes como del despilfarro de la oferta es la hegemonía del axioma según el cual la rentabilidad debe ser el principio rector de la asignación de recursos.

Las disyuntivas en las que tanto insiste la política económica conservadora se pueden evitar si se encuentra la manera de reducir el despilfarro impuesto por las reglas del juego capitalista. Cambiar las reglas debe significar a la postre — y en esto también nos apartamos de Keynes — impugnar el principio de que todo lo que arroje beneficios tiene sentido.

Aun siendo importantes, nuestras diferencias analíticas con la teoría económica keynesiana palidecen en comparación con la distancia que nos separa de los modelos monetarista y corporativista. Ambos mantienen que la economía capitalista se enfrenta a una disyuntiva de suma cero entre el consumo y la inversión (5). Y apuntalan su posición con la idea de una tasa de desempleo «natural» que ahora se sitúa por encima del 6 por 100, y con una insistencia en la rentabilidad como guía en la asignación de recursos. Tampoco coincidimos con lo que en los Estados Unidos vino a ser llamada economía de oferta, una especie de inversión de derechas del modelo keynesiano. Los «ofertistas» hacen notar, con razón, que la economía estadounidense está operando muy por debajo de su potencial, pero culpan al gobierno y a los sindicatos como causantes del despilfarro.

Si nuestro análisis de la crisis económica es acertado, la tarea de construir un movimiento democrático e igualitario que se proponga la reestructuración de la economía capitalista es hoy bastante más formidable que la que tenían ante sí los progresistas durante e inmediatamente después de la gran depresión. Pues de nuestro análisis no se desprende un programa sencillo de redistribución del ingreso como el que se desprendería, por ejemplo, de una interpretación de la crisis actual que viera en ella el resultado de una demanda agregada inadecuada o de un subconsumo. Si el análisis key-

nesiano daba respaldo al programa, políticamente popular, de una redistribución del poder adquisitivo como solución de la crisis, nuestro modelo propone como única salida la vía, políticamente difícil, de una redistribución del control de la propia economía.

Algunos dirían quizá que la salida ya se ha encontrado: acaudilladas por la expansión estadounidense de 1983-1984, todas las economías capitalistas avanzadas van a flotar sobre una ola de mejoría cuyo mérito se atribuyen ahora los economistas conservadores. Pero esa visión no casa del todo con las continuadas debilidades estructurales de la economía estadounidense ni con la actuación económica relativamente débil de los países capitalistas avanzados en general. Es cierto que desde comienzos de 1983 la economía estadounidense viene recuperándose de lo que había sido la recesión más larga desde la posguerra. Pero en el otoño de 1984, al cabo de año y medio de recuperación, seguía habiendo más de ocho millones de trabajadores en paro. El cómputo oficial de la población que vive en la pobreza había aumentado en más de 7 millones de personas desde 1978. La situación económica internacional apenas parece más propicia. Es probable que en 1984 el déficit de la balanza comercial alcance un nivel igual a la mitad del valor de todas las exportaciones de mercancías. Lo que acaso sea más importante, la formación neta de capital fijo, excluyendo inmuebles residenciales (expresada como porcentaje del producto nacional), que los economistas de derechas y de izquierdas consideran un factor clave de la salud a largo plazo de la economía capitalista, se ha mantenido en niveles bajos. A pesar de los generosos incentivos fiscales establecidos en la Ley tributaria de 1981, en 1983 esa medida de la inversión descendió a su nivel más bajo desde la Segunda Guerra Mundial. Su recuperación en 1984, según proyecciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, situará este indicador crítico en un nivel que aún será la mitad del de 1981 (6).

El problema fundamental es la contraproduktividad de la propia estrategia redistributiva antiigualitaria, que es un medio de reestimulación económica costoso y económicamente despilfarrador. Los costos del mantenimiento de un conjunto de medidas económicas injustas — en el ámbito nacional e internacional — han ido



subiendo a lo largo de todo el período desde la posguerra, hasta alcanzar un *crescendo* con la remilitarización y el estancamiento económico provocados por los gobiernos de Carter y Reagan. Más concretamente, la disciplina salarial preconizada por la teoría económica conservadora se ha logrado únicamente a costa de un desempleo creciente, que exige que la economía funcione muy por debajo de su capacidad productiva durante un período de tiempo dilatado. Aparte del costo humano que esto lleva consigo, esa infrautilización del equipo productivo existente deprime a la vez la productividad y la inversión, socavando el potencial de crecimiento futuro. La misma austeridad salarial tiene toda una serie de efectos contraproducidos sobre la iniciativa del empresario y el esfuerzo del trabajador, efectos que examinaremos más adelante.

LA LOGICA MACROECONOMICA DE UNA ALTERNATIVA IGUALITARIA Y DEMOCRATICA

Los críticos socialdemócratas, y de otras orientaciones, de la economía capitalista y de la política económica conservadora han hecho hincapié acertadamente en las cuestiones de justicia distributiva. Pero la clave para la formulación de una estrategia económica progresista está en reconocer que la economía capitalista está plagada no sólo de injusticias, sino de despilfarros.

Hay una venerable y válida proposición marxista que afirma que la organización social de una economía capitalista, lejos de llevar a la eficiencia, es un impedimento al uso sensato de nuestro tiempo, nuestro esfuerzo y nuestros recursos. Si no se toman las reglas del juego capitalista como cosa dada, puede ser posible eliminar una proporción notable del despilfarro de la economía. De resultados de ello sería posible huir de —o por lo menos atenuar— las amargas disyuntivas que a menudo dividen a los grupos progresistas y debilitan a las fuerzas progresistas frente al capital.

Nosotros proponemos una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad ideada para sacar partido precisamente de esa posibilidad. Su proposición analítica crucial es que,

como resultado de la irracionalidad económica impuesta por las reglas del juego capitalista, las economías de la mayor parte de las naciones capitalistas avanzadas son hoy día economías *flojas*, no economías *de suma cero*. Por esta razón, lo que se le paga a Pedro no hay por qué robárselo a Pablo. Los aumentos en la inversión no exigen reducciones en el consumo. Más paga para los trabajadores textiles no significa menos paga para los trabajadores postales. El mundo de disyuntivas inevitables de los libros de texto no es una buena descripción de nuestra economía del despilfarro. Muy al contrario: el «almuerzo gratis» que, según los sabios de la economía, es tan inexistente como el unicornio mítico es una posibilidad real si damos con la receta oportuna.

En un terreno más práctico, una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad rechaza la idea de que la prosperidad de pasado mañana requiera que hoy los trabajadores y consumidores se aprieten el cinturón para redistribuir el ingreso hacia los adinerados y las empresas. Nosotros creemos que la equidad y la racionalidad económica pueden formar una combinación sorprendentemente fecunda. La razón estriba en que la dominación económica es costosa de mantener. Una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad promete atenuar por lo menos algunos de los conflictos de clases y de otra índole que han conducido a la reciente escalada de sistemas de control caros e ineficaces.

Aquí no podemos describir todas las medidas de política que podrían ser necesarias para instrumentar una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad, y que es obvio que han de diferir notablemente de un país a otro. La estrategia que proponemos para los Estados Unidos se detalla en los veinticuatro puntos de la «Declaración de Derechos Económicos» presentada en *Beyond the Waste Land*. Entre sus medidas clave están:

- *un movimiento rápido hacia el pleno empleo*, mediante estímulos gubernamentales a la economía, creación pública y directa de puestos de trabajo y reducciones de los horarios de trabajo;
- *una igualación salarial*, mediante el incremento de los salarios mínimos, la aplicación rigurosa de la legislación antidiscriminatoria y



una aplicación extendida del principio de «igual retribución por valía comparable» (7);

- *aumentos salariales*, mediante la promoción del pleno empleo, la abolición de la ley antisindical Taft-Hartley y la aprobación de la legislación de Reforma del Derecho Laboral de 1978, orientada a eliminar una serie de obstáculos a la organización sindical;

- *una política antiinflacionaria, a través de la promoción del crecimiento de la productividad*, no a través de la restricción monetaria, y *medidas de ajuste o transición a corto plazo* a través de un sistema de controles de precios flexibles, con base fiscal, y de un «fondo público de inversión para la estabilización de los precios» que modere los estrangulamientos inflacionarios.

Como aspectos menos vinculados a la lógica macroeconómica del programa, pero no menos importantes, proponemos medidas orientadas a facilitar el control democrático de los centros de trabajo por parte de los trabajadores, del ambiente natural por parte de las comunidades locales, y de la política monetaria nacional por parte del entero electorado, así como recortes drásticos de los gastos militares y un apoyo económico mucho mayor a los padres solteros.

Lo que importa, más que los detalles programáticos de una tal estrategia, es su lógica macroeconómica. La clave está en el efecto positivo de los salarios sobre la productividad y en la importancia central de reestimar el crecimiento de la productividad para cualquier programa económico viable.

¿Por qué es tan decisivo el crecimiento de la productividad en sí mismo? Muchos se muestran escépticos sobre su importancia, por sospechar que la preocupación por el crecimiento de la productividad sea el reflejo de una mentalidad dominada por las consideraciones económicas, o que ponga en peligro el equilibrio ambiental, o que alimente los esfuerzos de los empresarios por acrecentar la intensidad del trabajo. Pero el logro de un crecimiento de la productividad más rápido es esencial. Durante los últimos quince años, un crecimiento de la productividad más lento ha generado fuertes presiones a la baja sobre las ganancias de los trabajadores y ha obligado a trabajadores y familias a trabajar durante más horas para mantener su nivel de vida. Un incremento de la produc-

tividad más rápido es fundamental para el objetivo de avanzar hacia el derecho garantizado a un trabajo digno sin arrancar nuevas concesiones salariales de quienes ahora tienen empleo. Y un crecimiento de la productividad más rápido es esencial para poder cumplir el compromiso histórico de progresistas y socialistas por una reducción continuada de la duración de la jornada de trabajo y una expansión del tiempo libre.

De modo que el crecimiento de la productividad es crucial. Lo que se discute no es su importancia, sino más bien la cuestión de quién controla los mecanismos que lo promueven y quién recoge sus dividendos.

Nuestra estrategia para restaurar el crecimiento de la productividad se basa en una premisa simple: pagar bien a los trabajadores es bueno para la economía (8). El testimonio histórico demuestra que un alto crecimiento de la productividad lleva frecuentemente aparejado un alto crecimiento de los salarios. Pero ¿en qué sentido opera la causación? ¿Por qué hay que esperar que unos salarios más altos estimulen un mayor crecimiento de la productividad?

Los economistas enseñan a menudo que los salarios vienen determinados por la productividad del trabajo. Aun siendo aritméticamente cierto que la productividad pone un límite a los salarios a la larga, no se puede sostener la sabiduría convencional en ningún otro sentido más sólido, porque hay importantes nexos causales en la dirección contraria, esto es, concatenaciones cruciales a través de las cuales los salarios repercuten en la productividad. Tres de ellas son particularmente pertinentes para la situación actual.

Primero, los salarios altos contribuyen a la productividad porque constituyen una fuente importante de motivación de los trabajadores. Como saben tanto trabajadores como patronos, aunque los economistas lo olviden a veces, en la productividad influyen poderosamente la calidad del trabajo y la cantidad de esfuerzo que el trabajador le dedique. Tanto la cantidad como la calidad del esfuerzo, a su vez, están determinadas al menos en igual medida por el trabajador y por el patrono. Salarios altos y buenas condiciones de trabajo son elementos de una estrategia positiva para obtener esfuerzos de trabajo de alta calidad. La alterna-



tiva es una estrategia negativa que confie en la supervisión estrecha y la amenaza del desempleo para meter en cintura a los trabajadores. Algunos observadores, cargando el acento en este segundo enfoque, han saludado abiertamente los altos niveles de desempleo como medio de restaurar la disciplina en los centros de trabajo.

Después de la Segunda Guerra Mundial los patronos estadounidenses aplicaron una mezcla de incentivos positivos y negativos para motivar a sus empleados. Pero en la última década, y sobre todo desde 1979, los incentivos positivos se han abandonado prácticamente en favor de las sanciones negativas.

Ese desplazamiento ha sido costoso, en parte por el creciente número de empleados dedicados a supervisar en lugar de a producir; en los Estados Unidos tenemos ahora un capataz o supervisor por cada seis trabajadores no supervisores. Más costoso aún ha sido el aumento del desempleo. Una estrategia de crecimiento igualitaria invertiría esta confianza despilfarradora, y a menudo de hecho contraproduktiva, en las sanciones negativas para impulsar la intensidad del trabajo.

Segundo, los salarios altos contribuyen al crecimiento de la productividad, al forzar a los patronos a modernizar o abandonar el negocio. Unos salarios altos y más igualados representan una alternativa viable a la asignación de inversiones dominada por los empresarios y otras formas de lo que en los Estados Unidos se denomina política industrial. La cuestión es muy simple: el problema principal no son los *trabajadores* de baja productividad, sino los *puestos de trabajo* de baja productividad. Los puestos de trabajo de baja productividad existen y proliferan porque la abundancia de trabajadores de bajo salario —a menudo víctimas de discriminación y de otras limitaciones a la oportunidad económica— permite que sobrevivan los negocios de baja productividad. Al trasladar a los trabajadores de puestos poco productivos a otros más productivos, una estrategia de salarios altos aparejada a un programa de pleno empleo aumentaría la productividad de la economía en conjunto, aunque no tuviera efectos sobre la productividad de cada uno de los sectores de la misma.

Ciertamente, ese desplazamiento tendría su

costo. Los trabajadores antes empleados en negocios de baja productividad quedarían temporalmente en paro; muchos tendrían que ser reinstruidos para puestos de trabajo nuevos de mayor productividad. Aunque algunas empresas de alta productividad podrían ampliar su nómina utilizando capacidad antes inactiva, otras tendrían que invertir en nuevas plantas y equipo. Y el sector público tendría que generar nuevas oportunidades de empleo productivo, al menos durante un período de transición, y es muy probable que también con carácter permanente (para suministrar bienes y servicios insuficientemente ofertados por la empresa privada). Es claro que para todo esto haría falta un volumen de recursos sustancial. Pero nosotros hemos calculado que las ganancias de productividad que se obtendrían de una estrategia de este tipo en los Estados Unidos compensarían con creces de los costos de capital, de aumento del empleo y de capacitación necesarios.

Los salarios altos estimulan la productividad aún de una tercera manera, que tiene su fundamento en uno de los hallazgos más conocidos de la teoría económica keynesiana. Cuando la demanda total de bienes y servicios es demasiado baja para sostener la plena utilización de la capacidad productiva, como ocurre en la mayoría de las economías capitalistas avanzadas, el nivel de eficiencia productiva se resiente. Además, en una economía floja, la capacidad inactiva que resulta del lento crecimiento de la demanda total constituye un obstáculo serio a la expansión de la inversión, con lo cual se reduce también la productividad futura. Pero el aumento de los salarios conduce a un aumento de la demanda de los consumidores, y por lo tanto a un aumento de la demanda agregada de bienes y servicios. En el contexto actual de demanda final insuficiente, ese aumento incrementaría a la vez la eficiencia productiva directamente y la tasa de formación de capital, contribuyendo así al crecimiento de la productividad en el futuro.

Es probable que estos tres efectos, combinados, resultarían muy poderosos. Se podría objetar, de todos modos, que el alza de los salarios podría no tener estos efectos deseables si los incrementos salariales hicieran bajar la tasa de rendimiento esperada sobre las nuevas inversiones y con ello redujeran el incentivo empresarial a invertir. No cabe duda de que esto podría



ser un problema grave, sobre todo a medida que la economía se fuera acercando a sus límites de capacidad.

Pero ninguna de las economías capitalistas avanzadas se está acercando ahora, ni va a estarlo pronto, a los límites de la capacidad productiva. La realidad es que la capacidad no utilizada es un depresivo tanto de la tasa de beneficios como de la tasa de inversión. Cabría esperar que, por lo menos a corto o medio plazo, los aumentos salariales mejorasen las tasas de beneficios reales y esperados a través del efecto positivo del crecimiento de la demanda de los consumidores sobre la utilización de la capacidad.

Un segundo determinante básico de la tasa de rendimientos esperada, y con ello de la inversión, es el costo real del trabajo por unidad; esto es, lo que las empresas tienen que pagar a sus trabajadores (en términos reales) por unidad de producto. En sí, es claro que salarios reales más altos significan costos laborales reales por unidad más altos. Pero una mayor productividad (producto real por trabajador) significa costos laborales reales por unidad más bajos. Hemos sostenido que los aumentos salariales y la reducción de la desigualdad de salarios sirven para impulsar la productividad, y es muy posible que ese efecto positivo sobre la productividad compensara el efecto de los propios aumentos salariales. Considerados todos los factores, los costos laborales reales por unidad podrían incluso descender, como ocurrió en los Estados Unidos durante el período de crecimiento rápido de los salarios en los años primeros y medios de la década de 1960. Así pues, mientras la capacidad productiva siga estando apreciablemente infrautilizada no tiene por qué producirse una caída de la inversión de resultados de aumentos salariales acompañados de igualación de salarios.

La razón de esta ausencia fortuita de un conflicto inmediato de intereses entre el capital y el trabajo está en el bajo nivel de producción que se da en casi todas las economías capitalistas avanzadas. Esto, a su vez, se puede achacar al monetarismo de finales de los setenta y principios de los ochenta, cuyos efectos desastrosos han hecho bastante por reproducir aquellas condiciones «keynesianas» de desempleo que hicieron posibles los compromisos de clase de la primera época de posguerra. Más

a la larga, en condiciones de plena utilización de la capacidad, una presión alcista continuada sobre los salarios podría provocar un descenso de la inversión y hasta una huelga del capital de inversión. Consideraremos esa posibilidad en el apartado siguiente.

Frente a la capacidad de la igualación y el crecimiento de los salarios para impulsar la productividad se alzan los temores sobre los efectos que una estrategia de crecimiento igualitaria podría tener sobre la posición competitiva de los productores en el mercado mundial. Son los costos laborales por unidad en cada economía, en relación con los de otros países, los que determinan la posición competitiva de los productores. Esos costos relativos dependen, a su vez, de los movimientos relativos tanto de los salarios reales como de la productividad.

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

Tomemos como ejemplo la economía de los Estados Unidos. En los últimos años la posición competitiva de los productores estadounidenses se ha deteriorado, debido principalmente a la apreciación del dólar (otro factor depresor de la productividad que es consecuencia de la política monetaria rígida y los altos tipos de interés). Según un estudio de la Oficina de Estadísticas Laborales de los Estados Unidos, publicado en 1984, en comparación con la de los principales países que comercian con los Estados Unidos, la retribución horaria por empleado en la industria americana había descendido en un 2,2 por 100 entre 1980 y 1982 (9). La productividad relativa estadounidense descendió en un 0,9 por 100, lo que implica una pequeña mejora en los costos laborales relativos por unidad. Pero aún así la posición competitiva de los Estados Unidos se deterioró en un 11 por 100 por el



efecto negativo de la apreciación del dólar sobre los costos relativos.

La comparación de los costos laborales relativos por unidad en la industria francesa y estadounidense brinda un ejemplo especialmente llamativo. En Francia los salarios monetarios subieron rápidamente entre 1981 y 1983, a un ritmo que era más del doble del de los Estados Unidos. Pero, debido a que la tasa de crecimiento de la productividad superaba en un 50 por 100 a la estadounidense, y debido al alza brusca en el costo del dólar americano, la posición competitiva de Francia en comparación con los Estados Unidos mejoró notablemente. Entre 1980 y 1982 los costos laborales por unidad subieron en los Estados Unidos en un 13,3 por 100, mientras que en Francia esos mismos costos, expresados en dólares americanos, *descendieron* en un 20,1 por 100.

Aunque estos datos no basten para dar por buenas las políticas económicas que se han seguido en Francia en los últimos años, sí indican que las políticas monetaristas de salarios bajos seguidas por los Estados Unidos han exacerbado, en lugar de resolverlos, los problemas competitivos de la economía estadounidense.

Cabría objetar, finalmente, que una estrategia de salarios altos reduciría el ahorro y, por lo tanto, desalentaría la inversión, al imponer unos costos más altos del dinero. Esta objeción se funda en la observación de que los trabajadores tienden a consumir más y ahorrar menos de su ingreso (salarial) que los receptores de ingresos de la propiedad. Esta argumentación, hasta ahí, es perfectamente correcta; tiene una larga y respetada historia dentro de la literatura económica, tanto keynesiana como neomarxista.

Pero hay que llevarla más lejos. El ahorro disponible para la inversión en una economía dada es ahorro mundial, no es el ahorro generado únicamente en ese país. La capacidad de invertir de una economía está limitada no por el monto del ahorro interno, sino por el ahorro interno más el excedente de las importaciones sobre las exportaciones (10). Además, el monto total de los ahorros de una economía depende del volumen del ingreso nacional y no sólo de la fracción que se ahorra. Las diferencias en la fracción ahorrada del ingreso salarial y de la propiedad serán menos significativas, a la hora de determinar el monto total del ahorro, que las

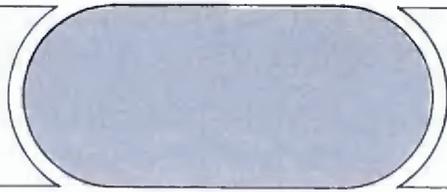
variaciones en el nivel del ingreso nacional. En una economía tan floja como han venido siendo casi todas las economías capitalistas avanzadas en los primeros años ochenta, es casi seguro que el efecto positivo de unos salarios más altos sobre el producto total (a través de una mayor demanda de los consumidores) pese más que los posibles efectos negativos de un desplazamiento en la distribución del ingreso a favor de los salarios.

LA POLITICA DE UNA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO IGUALITARIA Y DEMOCRATICA

Hemos sostenido que una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad —con un movimiento hacia el pleno empleo, un crecimiento rápido de los salarios y una fuerte reducción de las diferencias salariales— alentaría eficazmente la recuperación económica. Nuestra argumentación se ha centrado en la lógica macroeconómica de una alternativa igualitaria de crecimiento de la productividad porque con frecuencia se pasan por alto sus dimensiones macroeconómicas. No nos hemos extendido sobre otras ventajas de una estrategia de esa clase porque nos parece que son evidentes: un crecimiento igualitario de la productividad promovería directamente los objetivos de igualdad, justicia social, seguridad económica y la moderación del sufrimiento personal.

Si es cierto que esta estrategia posee un claro atractivo económico, nosotros pensamos que también encierra grandes atractivos políticos.

Primero, se enfrenta directamente con algunas de las fuentes más importantes de desigualdad sexual y racial. La feminización de la pobreza y las barreras económicas que permanentemente se alzan frente a las personas de color brotan no sólo de la discriminación, sino también de nuestra trágica tolerancia hacia las empresas atrasadas y el empleo con salarios bajos. Una estrategia macroeconómica igualitaria apenas sería suficiente para atacar las raíces del racismo y del sexismo, pero suministraría una fuerte cimentación económica para el movimiento hacia una mayor igualdad de oportunidades y de ingresos.



Una segunda ventaja política, relacionada con la primera, es que una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad podría dar un impulso importante a la formación de coaliciones políticas que tiene que acompañar a toda movilización en torno a objetivos progresistas. En los Estados Unidos, este énfasis en el aumento y la igualación de los salarios —a través, por ejemplo, de un incremento importante del salario mínimo— podría contribuir a definir un programa común y mutuamente ventajoso para los electorados de trabajadores, mujeres, personas de color, hispanos y asiáticos. El énfasis en el crecimiento de la *productividad* y la reducción del despilfarro —más que en el crecimiento de la *producción* en cualquier forma— podría contribuir a tender puentes entre el electorado ecologista y quienes se preocupan más directamente por la seguridad económica.

Este argumento se puede expresar de manera un poco más instrumental. Uno de los aspectos más dañinos de la defunción del modelo keynesiano está en las implicaciones políticas divisivas de su sustituto: una teoría económica clásica rejuvenecida que sostiene que la economía es un juego de suma cero. A muchos electorados populares se les ha llevado a creer —por la insistencia ya convencional en la lógica de suma cero— que únicamente pueden favorecer sus intereses a costa de los de algún otro electorado de pobres y trabajadores. Es ésta una táctica clásica de *divide-y-vencerás* de las élites dominantes.

Pero, en la medida en que la población empieza a superar la ilusión de la suma cero, empieza a armarse de un instrumento ideológico contra la mentalidad de «mendigo el vecino». Si la equidad y la eficiencia *no* están necesariamente reñidas, entonces tampoco los intereses de un electorado dentro de una coalición progresista potencial están necesariamente reñidos con los de ningún otro.

Esto nos lleva a un tercer atractivo poderoso. Es obvio que la línea divisoria entre lo políticamente «practicable» e «impracticable» no está grabada en piedra, sino que, a su vez, es una función de la extensión y el poder de las fuerzas que empujan hacia el cambio y la transformación. En la medida en que una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad contribuyera a formar una coalición política más fuerte, contribuiría a extender el ámbito de las

demandas económicas en torno a las cuales podrían verosímilmente unirse los progresistas, rebasando los confines de la política industrial y la reforma fiscal para alcanzar a temas más amplios.

Una cuarta y crítica ventaja política es que las medidas específicas de política que llevaría consigo una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad parecen estar dentro del campo de las posibilidades políticas en la década de 1980. Se pueden desarrollar en sus detalles prácticos y se enmarcan en unos términos que muchos electorados políticos distintos pueden comprender y respaldar.

Lo que quizá sea más importante que los cuatro puntos citados es que la estrategia que proponemos, respaldada por un movimiento democrático de masas, pondría en marcha una *dinámica de radicalización*.

Primero, un programa de esa clase, por ser a la vez igualitario e impulsor de la productividad, suministraría la base para la reducción de los horarios o la elevación de los niveles de vida materiales (o ambas cosas) para la gran mayoría de los trabajadores, sin fomentar las luchas divisivas que inevitablemente se producen cuando, por citar el proverbio ruso, «hay que repartir la escasez entre los campesinos». La moderación resultante de las divisiones políticas acrecentaría de forma dramática el poder político de los trabajadores y de los pobres, sobre todo en comparación con la fragmentación y las divisiones que actualmente se dan entre los distintos electorados.

Segundo, el pleno empleo y unos salarios más igualados debilitarían la amenaza de la pérdida del puesto de trabajo y fortalecerían la posición de los trabajadores en sus relaciones con el capital, no sólo en la mesa de negociación de los salarios, sino también en las oficinas y en los talleres. A medida que la aplicación de las sanciones negativas —que, en última instancia, dependen de la amenaza del desempleo— resultara menos eficaz, habría que volver la atención hacia los incentivos positivos para motivar al trabajo. De forma casi inevitable se incrementarían la prioridad, la necesidad y la practicabilidad de las demandas democráticas en los lugares de trabajo.

Tercero, los controles de precios —incluso los controles de precios flexibles de base fiscal,



del tipo que nosotros preconizamos como componente necesario de un programa de pleno empleo dentro de una economía proclive a la inflación— plantearían un dilema al capital. Si descendieran los beneficios sobre artículos de precio controlado y el capital respondiera recordando la producción, sin duda se producirían demandas de provisión pública de esos productos, o de asignación pública de la inversión. Con ello, la estrategia inveterada del capital, valerse de su movilidad para escapar a los controles, podría convertirse en un juego peligroso: un movimiento popular unificado podría optar por restringir la movilidad del capital o reemplazar a los capitalistas antes que capitular.

El mismo argumento es válido frente a la amenaza de una «huelga del capital». Parece probable que, a la larga, un régimen igualitario redujera los beneficios de los capitalistas. En ese caso éstos podrían preferir invertir en otro lugar, o sencillamente no invertir. ¿En qué circunstancias sería más probable que una gran mayoría de los ciudadanos protestara de manera efectiva y asumiera la responsabilidad directa de la producción, la inversión y el empleo: en una situación en la que el estado hubiera abjurado de su responsabilidad sobre el nivel de inversión y empleo, o bajo un régimen en el que el apoyo directo a los salarios, al empleo y a la inversión impulsora de la productividad constituyera una de las bases de la política macroeconómica? Nosotros pensamos que una estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad es la que suministraría el mejor respaldo político a medio plazo para la movilización contra la «huelga del capital» en el caso de que ésta llegara a producirse.

Nada de esto, por supuesto, equivale al socialismo. Pero nosotros creemos que la estrategia igualitaria de crecimiento de la productividad forma parte de un programa económico por el cual podrían combatir todos los que se sienten comprometidos a la vez por la democracia y por la igualdad, porque lo más probable es que a medio plazo debilitara al capital, contribuyera a fortalecer y aglutinar a las fuerzas populares y planteara interrogantes sobre la santidad del privilegio capitalista.

Es cierto, naturalmente, que un programa económico de transición tiene que ir más allá de los objetivos limitados que aquí hemos delineado, y empezar a acometer la tarea más ardua

de una democratización completa de la economía y de los instrumentos de la política económica. Cosa no menos importante, tiene que empezar a impugnar las concepciones dominantes del progreso económico, que identifican el bienestar con el crecimiento ininterrumpido del consumo de bienes. Al final, esto exigirá colocar el desarrollo humano, la expansión del tiempo libre, el equilibrio ambiental y el fomento de relaciones sociales recíprocas y enriquecedoras a la cabeza de nuestras prioridades, y, por consiguiente, situar la recuperación económica en el lugar que le corresponde: el de un medio necesario para esos fines y no un fin en sí.



NOTAS

(*) Traducción de Equipo de Traductores, S. A.

(1) Prácticamente en todos los países capitalistas avanzados la caída de la inversión (expresada como porcentaje del producto total), que los economistas consideran un anuncio infalible de la crisis, se inició en los años 1965-1973, en condiciones totalmente inexplicables según el modelo keynesiano: altos niveles de utilización de la capacidad industrial y crecimiento rápido de los salarios. Organization for Economic Cooperation and Development, *National Income Accounts*, Paris, OCDE, 1982.

(2) La argumentación macroeconómica subyacente y las consecuencias políticas se sugieren en Samuel BOWLES, David GORDON y Thomas WEISSKOPF, *Beyond the Waste Land: A Democratic Alternative to Economic Decline*, Nueva York, Doubleday, 1983; Samuel BOWLES, «The Post-Keynesian Capital Labor Stalemate», *Socialist Review*, n.º 65, 1982; Samuel BOWLES y Herbert GINTIS, «The Crisis of Liberal Democratic Capitalism», *Politics and Society*, 11, 1 (invierno de 1982), y Samuel BOWLES, David GORDON y Thomas WEISSKOPF. «Power and Profits: The Social Structure of Accumulation and the Profitability of the Post-War U.S. Economy», mimeografiado, 1984.

(3) Claro está que ninguna de las dos afirmaciones pretende ser más que un atisbo de explicación. Con respecto al período presente, lo que ha intervenido en el descenso de los beneficios desde 1965 han sido las ganancias, no sólo de los trabajadores, sino también de los ancianos, de los pobres y de los proveedores externos de insumos.

(4) JOHN MAYNARD KEYNES, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Nueva York, Hartcourt Brace, 1936, página 379.

(5) Por supuesto que los conservadores derivan su lógica del goteo de este modelo de suma cero de la economía. Pero no

tiene por qué llevar en esa dirección: el libro de Lester THURLOW, *The Zero Sum Society*, Nueva York, Basic Books, 1980, que popularizó la idea de la suma cero, preconizaba una solución igualitaria a la actual situación de parálisis económica.

(6) Estos datos y los que se dan más adelante están tomados de: President's Council of Economic Advisors, *Economic Report to the President, 1984*, Washington, D.C., U.S. Government Printing Office, 1984.

(7) Igual retribución por valía comparable es un reciente principio judicial que sostiene que es ilegal pagar distintos salarios a hombres y mujeres que ocupan puestos de trabajo comparables.

(8) Esta premisa está fuertemente corroborada por una investigación econométrica de la pérdida de productividad en los Estados Unidos, «Hearts and Minds: A Social Model of U.S. Productivity Growth», *Brookings Papers on Economic Activity*, 2: 1983.

(9) Estos datos y los que se dan en los dos párrafos siguientes están tomados de: U.S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, «International Comparisons of Manufacturing Productivity and Labor Cost Trends - Preliminary Trends for 1983», Washington, 31 de mayo de 1984.

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

COLABORADORES EN ESTE NUMERO

ANTON PEREZ, José A. Es Inspector Financiero y Tributario (Directivo, excedente) y Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario en la Universidad Complutense de Madrid. Actualmente es Director del Departamento de Investigaciones Jurídicas y Financieras de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

ARGANDOÑA RAMIZ, Antonio. Catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona y Profesor Extraordinario del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa, de Barcelona.

BENELBAS TAPIERO, León. Nació en Larache (Marruecos) en 1952. Doctor en Ciencias Económicas. Profesor Titular de Política Económica de la UNED. Entre 1980 y 1983 fue Visiting-Scholar y Lecturer en la Universidad de California en Berkeley. En la actualidad es Subdirector General de Planificación Económica en el Ministerio de Economía y Hacienda.

CARRERAS YAÑEZ, José Luis. Nació en Vitoria (Alava) en 1932. Licenciado en Derecho y Ciencias Económicas por la Universidad de Madrid. Fue Economista del Gabinete Técnico de la Dirección General de la Vivienda, siendo en la actualidad funcionario excedente del Instituto Nacional de la Vivienda. Desde 1966 desempeña el cargo de Jefe del Departamento Económico de SEOPAN (asociación de empresas constructoras de ámbito nacional). En 1973-1974 fue contratado por la ONU como Consultor adscrito al Comité de Vivienda para Europa. Desde julio de 1979 es miembro del Grupo de Expertos Economistas de la Federación Internacional Europea de la Construcción (FIEC). Desde junio de 1980 es Consejero por el Grupo G (Organizaciones Empresariales) del Consejo Superior de Estadística.

CIRCULO DE EMPRESARIOS. El Círculo de Empresarios tiene como finalidad directa el estudio y la divulgación de la función de la libre empresa en el marco de la economía de mercado, como factor esencial del progreso económico y social, al servicio del bien común y en beneficio de quienes en la empresa trabajan, de los inversores y de los consumidores. El Círculo está constituido como Asociación privada e integrado por 140 hombres de empresa, cuya participación personal en los trabajos que la asociación realiza constituye la particularidad más destacada en relación con otras organizaciones empresariales. Como organización no patronal, el Círculo se ocupa fundamentalmente de problemas de medio y largo plazo de las empresas, sin perjuicio de formar también opinión sobre el entorno y coyuntura de éstas en el marco de una política económica determinada.

CUADRADO ROURA, Juan Ramón. Nació en 1939. Es Catedrático de Política Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Alcalá-Madrid, en excedencia especial por ser Secretario General Técnico del Ministerio de Transportes, Turismo y Comunicaciones. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense. Diplomado Tercer Ciclo Universidad Sorbona (París). Cursos de especialización en las Universidades de Oxford, Namur y Belgrado. Ha publicado varios libros y numerosos artículos en revistas nacionales y extranjeras. Principalmente sobre problemas de política económica española, economía regional y sector servicios.

CUERVO GARCIA, Alvaro. Es Catedrático de Economía de la Empresa en la Universidad Complutense de Madrid.

DE LA DEHESA ROMERO, Guillermo. Nació en Madrid en el año 1941. Técnico Comercial del Estado. Ha sido Director del Centro de Documentación e Información de Co-

mercio Exterior, Director General de Coordinación del Ministerio de Comercio y Turismo, Consejero de la Embajada de España en Africa del Sur, Secretario General Técnico del Ministerio de Industria y Energía y Jefe de la Oficina de Gestión de Activos Exteriores y Relaciones Internacionales del Banco de España. En la actualidad es Secretario General de Comercio.

FANJUL MARTIN, Oscar. Nació en Santiago de Chile en 1949. Economista. Catedrático de Teoría Económica. Es editor asociado del *International Journal of Industrial Organization* y miembro del Comité Ejecutivo de la European Association for Research in Industrial Economics. Ha sido Secretario General Técnico del Ministerio de Industria y Energía y Subsecretario del mismo Departamento. En la actualidad es Presidente del Instituto Nacional de Hidrocarburos (INH).

FUENTES QUINTANA, Enrique. Nació en Valladolid, en 1924. Doctor en Derecho y en Ciencias Políticas y Económicas. Catedrático de Economía Política y Hacienda Pública de la Universidad de Valladolid (excedente) y Catedrático de Hacienda Pública y Derecho Fiscal de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales de la Universidad Complutense. Académico de Ciencias Morales y Políticas. Ha sido Director del Servicio de Estudios del Ministerio de Comercio, Director del Instituto de Estudios Fiscales, Director de Estudios y Programación de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Vicepresidente Segundo del Gobierno y Ministro de Economía, y Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la UNED. En la actualidad es Director General de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (FIES) de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

GARCIA DE BLAS, Antonio. Licenciado en Ciencias Económicas. Amplió estudios en Oslo y en Salz-

burgo. Becario de la Fundación March, Dirección General de Relaciones Culturales, Fundación Fulbright e Instituto de Estudios Fiscales. Ha sido Profesor de Estructura Económica de España en la Universidad Complutense durante doce años y en la de Educación a Distancia durante seis años. Técnico de la Administración Civil desde 1974, ocupa actualmente el cargo de Jefe del Secretariado de la Comisión Delegada del Gobierno para Asuntos Económicos en el Ministerio de Economía y Hacienda. Presidente de la Asociación de Economía Laboral. Ha sido Co-Secretario de la Comisión Tripartita para la mejora y racionalización de la Seguridad Social.

GONZALO GONZALEZ, Bernardo. Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid, habiendo cursado los estudios de Doctorado en la misma Universidad. Ha sido Profesor de Derecho del Trabajo en la Facultad de Derecho de la Universidad Complutense de Madrid. Es funcionario del Cuerpo Técnico de la Administración de la Seguridad Social y del Cuerpo de Asesores del extinguido Instituto de Estudios de Sanidad y Seguridad Social. Es, en la actualidad, Subdirector General de Servicios Técnicos del Instituto Nacional de la Seguridad Social. Con anterioridad ocupó, entre otros cometidos, la Dirección del Departamento de Relaciones Internacionales del organismo antecedente del referido Instituto, y la Jefatura del Servicio de Estudios de Seguridad Social del Instituto de Estudios de Sanidad y Seguridad Social. Es Vicepresidente de la Comisión Técnica Permanente de la Asociación Internacional de la Seguridad Social para el estudio de los Aspectos Jurídicos de la Seguridad Social, Vocal Suplente de la Comisión Consultiva para Investigaciones de la misma Asociación Internacional, con sede en Ginebra, y miembro del Instituto Europeo de Seguridad Social de La Haya, a propuesta de su Sección Española. Ha participado,

en calidad de experto-consultor, en trabajos de investigación sobre Seguridad Social para la OIT y para el Consejo de Europa. Ha formado parte, como Vocal, de la Comisión de Expertos para la Reforma de la Seguridad Social, radicada en el Instituto de Estudios Laborales y de Seguridad Social, y en sus antecedentes: Comisiones Redactoras del Libro Blanco sobre la Seguridad Social y del Documento «Alternativas para la racionalización y mejora de la Seguridad Social Española», elaborado por encargo del Gobierno para su debate por la Comisión Especial del ANE. Fue Co-Secretario de dicha Comisión Especial.

IRANZO MARTIN, Juan Emilio. Nació en Madrid en el año 1956. Doctor en Ciencias Económicas. Es actualmente Profesor de Estructura Económica de la Universidad Complutense de Madrid.

MALO DE MOLINA, José Luis. Nació en Santa Cruz de Tenerife en el año 1950. Es Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense, habiendo obtenido los premios extraordinarios de Licenciatura y Doctorado. En la actualidad es Profesor Titular de Estructura Económica en la Universidad Complutense de Madrid y Economista del Servicio de Estudios del Banco de España.

MARAVALL HERRERO, Fernando. Nació en París en 1949. M. Phil (Universidad de Oxford). Doctor en Economía (Universidad Complutense). Pertenece al Cuerpo de Técnicos Comerciales del Estado. Ha sido Profesor del Departamento de Teoría Económica de la Universidad Complutense, y ha trabajado en el Instituto Nacional de Industria y en el Ministerio de Economía. Actualmente es Secretario General Técnico del Ministerio de Industria y Energía.

MARIN QUEMADA, José María. Nació en Madrid en 1948. Licenciado y Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complu-

tense de Madrid. Es en la actualidad Catedrático de Política Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Valencia y Profesor Extraordinario en el Departamento de Economía y Hacienda de la Universidad de Navarra. Ha sido Profesor Adjunto Numerario de Política Económica de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense y Secretario del Consejo de Redacción de la *Revista Española de Economía*.

PAMPILLON OLMEDO, Rafael. Nació en Pontevedra 16-VIII-1950. Es Profesor Titular de Política Económica en la Universidad de Barcelona.

PEREZ DIAZ, Victor Miguel. Nació en Madrid en 1938. Es Doctor en Sociología por la Universidad de Harvard. Ha sido Fellow del Institute for Advanced Study de Princeton, y Directeur d'Etudes associé de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales de París. Es también Doctor en Sociología y Doctor en Derecho por la Universidad Complutense, y Catedrático de Sociología de esta Universidad. Actualmente es Director del Departamento de Investigaciones Sociales de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (FIES) de la CECA.

PEREZ FERNANDEZ, José. Jefe de la Oficina de Coyuntura y Estudios Económicos del Banco de España. Miembro del Consejo de Dirección de la *Revista Española de Economía*. Ha sido profesor de Teoría Económica en la Universidad Complutense.

REQUEIJO GONZALEZ, Jaime. Nació en Cartagena, en el año 1934. Doctor en Ciencias Económicas, Licenciado en Derecho, Técnico Comercial del Estado y Catedrático de Estructura Económica. Ha sido Director General de Política Arancelaria e Importación del Ministerio de Comercio, Director General del Banco de Crédito a la Construcción y Consejero Delegado de la Caja Pos-

tal de Ahorros. En la actualidad es Director del Departamento de Investigaciones Económicas de la Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social (FIES) de la CECA.

ROJO DUQUE, Luis Angel. Economista, Catedrático de Teoría Económica en la Universidad Complutense de Madrid desde 1966. Técnico Comercial del Estado. Académico de número de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Hace catorce años se incorporó al Servicio de Estudios del Banco de España, donde fue luego designado Director General.

SAGARDOY BENGOCHEA, Juan Antonio. Doctor en Derecho por la Universidad de Zaragoza. Catedrático Numerario de Derecho del Trabajo. Fue Director del Instituto de Estudios Sociales entre los años 1978-1981. En la actualidad es Catedrático de Derecho del Trabajo en la Universidad de Alcalá de Henares y miembro del Instituto de Estudios Políticos y de la Asociación Internacional de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social.

VELARDE FUERTES, Juan. Nació en Salas (Asturias) en 1927. Pertenece a la primera promoción de Licenciados en Ciencias Económicas y alcanzó el grado de Doctor con premio extraordinario en Económicas por la Universidad de Madrid en 1956. Pertenece al Cuerpo Nacional de la Inspección de Trabajo y es Catedrático de Estructura Económica, dirigiendo el Departamento de Estructura Económica de España en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Complutense de Madrid. Académico de número de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas, Presidente del Seminario de Defensa Económica en el Instituto de Estudios Estratégicos del CESEDEN. Actualmente ocupa la Asesoría del Director del Instituto de Estudios Laborales y de la Seguridad Social.