

Democracia económica y justicia política*

LLUÍS PLA VARGAS

Resumen

El objetivo de este estudio es defender que la democracia económica puede ser entendida legítimamente como una forma de justicia política. A tal efecto, expongo un argumento deontológico a favor de la extensión de los derechos democráticos al ámbito de la empresa y lo defiendo frente a las críticas utilitaristas y liberales de Richard J. Arneson (sección 3). Ahora bien, puesto que considero necesario contextualizar los argumentos filosóficos, decido partir de una breve descripción de la situación crítica que afecta hoy al tejido económico y político de las democracias consolidadas de Occidente, la cual justifica el renovado interés por la alternativa de la democracia económica (sección 1). A continuación, añado una reflexión sobre las ambivalencias teóricas asociadas al concepto de democracia económica. Dichas ambivalencias surgen como consecuencia de un largo historial de experiencias participativas en el mundo empresarial, con frecuencia impulsadas por los trabajadores, pero en ocasiones por los capitalistas o sus representantes (sección 2).

Palabras clave: Crisis económica; crisis de las democracias; democracia económica; justicia política; Richard A. Arneson.

Abstract

Economic democracy and political justice

The aim of this study is to defend that economic democracy can be legitimately understood as a form of political justice. To do so, I present a deontological argument for the extension of the democratic rights to the workplace and I defend it against Richard J. Arneson's utilitarian and liberal criticisms (section 3). However, given that I consider that philosophical arguments are context-sensitive, I begin with a brief description of the critical situation concerning the economic and political background of Western consolidated democracies —a situation that justifies the renewed interest in economic democracy (section 1). Then, I analyse the theoretical ambivalences related to the concept of economic democracy. These ambivalences arise from a long background of participative experiences in the workplace, some of them frequently driven by workers, but some others occasionally driven by capitalists or their agents (section 2).

Key words: Economic crisis, democracies' crisis, economic democracy, political justice, Richard A. Arneson.

Every one is degraded, whether aware of it or not, when other people, without consulting him, take upon themselves unlimited power to regulate his destiny.

JOHN STUART MILL

1. La democracia económica ante una doble crisis

1.1. Crisis financiera y productiva del modelo postfordista

El desarrollo de la economía occidental en los últimos cuarenta años puede ser explicado sintéticamente como una evolución entre dos crisis. Esta evolución puede ser descrita como el auge y la caída de un modelo productivo que podríamos denominar *capitalismo desregulado*. La primera crisis, la de principios de la década de 1970, supuso en gran medida el fin del fordismo y la transición a una economía caracterizada por la producción, distribución y acumulación flexibles así como por la desregulación de todo tipo de mercados; la segunda, la de finales de la década de 2000, ha evidenciado el agotamiento de aquellos expedientes flexibilizadores y la fragilidad de un sistema cautivo de unos mercados financieros máximamente liberalizados. Entre ambas, el panorama económico en las regiones más favorecidas del globo, estuviese dominado explícitamente o no por la doctrina neoliberal, se ha distinguido por la política de la desregulación, la mercantilización renovada, la liberalización de sectores económicos clave, la privatización de grandes empresas públicas, la precarización del trabajo, la desarticulación progresiva de los sindicatos, los bajos niveles de crecimiento económico, los altos niveles de desempleo, las políticas erosionadoras del Estado del bienestar, el consumo desaforado y la irresponsabilidad financiera (Montes, 1999; Navarro, 2000; Boltansky y Chiapello, 2002; Harvey, 2007).

Existe cierto consenso acerca de que el origen de la crisis actual se remonta al estallido de la burbuja de Internet en 2001, cuya momento final vino marcado por el hundimiento del índice de valores Nasdaq, el 9 de octubre de 2002, el cual, a esa fecha, ya había perdido más de 4000 puntos desde su cota más alta, alcanzada el 10 de marzo de 2000. Esta situación condujo a una convergencia de intereses entre el poder político de Estados Unidos, representado por la Reserva Federal, y gran parte del sector financiero privado. Cuando la Reserva Federal recortó sustancialmente los tipos de interés, el sector financiero, o buena parte del mismo, se precipitó en el espacio abierto para las nuevas inversiones, y así la construcción tomó enérgicamente el relevo del consumo, lo que trajo como consecuencia una expansión extraordinaria del crédito hipotecario. Esta combinación de factores resultó provisionalmente exitosa. No obstante, la salida de la recesión también hizo crecer espesos nubarrones en el horizonte, puesto que ocasionó «la entrada en escena de un sector financiero poco escrupuloso» capaz de precipitar «a los hogares potencialmente insolventes al endeudamiento» y permitió «la continuación en Estados Unidos de un camino peligroso, pero al precio del incremento de la deuda, a la vez en valor y en proporción a la renta nacional» (Duménil y Lévy, 2008: 9).

Según Thomas I. Palley, pueden establecerse cuatro causas en el análisis de esta crisis: 1) en primer lugar, la recuperación de la economía norteamericana después de 2001 fue muy lenta y la Reserva Federal, para acelerarla, mantuvo los tipos

de interés bajos durante demasiado tiempo, lo que generó la burbuja inmobiliaria; 2) en segundo lugar, la codicia y el ultraliberalismo se dieron la mano para promover «una excesiva asunción de riesgos y poner trabas a la regulación», lo que llegó a legitimar la presencia de productos financieros tóxicos, como las *subprime mortgages*; 3) en tercer lugar, los bancos generalizaron el negocio de conceder préstamos, empaquetarlos en bonos asegurados y venderlos a inversores, de manera que ganaban dinero sólo por conceder préstamos, y ello, naturalmente, era un incentivo para no preocuparse por su calidad, puesto que se vendían inmediatamente a terceros; y 4) en cuarto lugar, la totalidad del sistema financiero dependía cada vez más de la refinanciación barata procedente de los mercados monetarios y menos de los depósitos bancarios existentes en su poder (Palley, 2008). Otros análisis ponen el énfasis en los fallos del mercado, en primer lugar, y en la conducta irresponsable de los operadores, en segundo lugar, pues sólo así puede entenderse, por ejemplo, que las asimetrías en la información poseída por los agentes o el sistema de incentivos fueran usados únicamente para erigir auténticas pirámides especulativas cuyo objetivo era reportar beneficios, tanto mejores cuanto más elevados y fulminantes.

A pesar de las ayudas públicas millonarias recibidas por el sector bancario para mantenerse a flote y reactivar el flujo crediticio, la crisis financiera ha acabado por repercutir en toda la economía mundial a través de una extraordinaria restricción del crédito para las empresas productivas. La contracción de la demanda ha derivado en toda una serie de reestructuraciones empresariales, negocios fallidos, quiebras y un aumento de los desempleados. En definitiva, la crisis actual pone en cuestión todo un estilo de hacer negocios propio de una época asociada a la movilización global de capitales, la volatilidad extrema, las espectaculares *joint ventures* reconcentrando la gran propiedad, los malabarismos de la ingeniería financiera, la contabilidad *creativa*, los índices bursátiles en ascenso, las plusvalías sustanciosas generadas de una hora a la siguiente, y, también, el consumo ostentoso de bienes de gama alta por parte de los responsables privilegiados de los sectores gerencial y dirigente, pero para algunos observadores informados, como George Soros (Soros, 2008) o Joseph Stiglitz, es su telón: «La crisis de Wall Street es para el mercado lo que la caída del muro de Berlín fue para el comunismo».¹

1.2. Crisis de las democracias

Por otra parte, la difusión global de la crisis financiera y, en definitiva, productiva, ha tenido como origen naciones o entidades supranacionales en las que predominan sistemas políticos de democracia pluralista liberal, los cuales, a su vez, están afrontando desde hace tiempo su propia crisis particular. Nos hallamos, por tanto, frente a una crisis de las democracias que se ha producido paralelamente a la del sistema económico. Con la expresión «crisis de las democracias» sólo se pretende recoger la idea de que los sistemas políticos democráticos consolidados de Occi-

dente han generado toda una serie de perversiones, paradojas e inercias concretas, muchas de las cuales pueden y deben ser resueltas con la introducción de mecanismos que profundicen en aquello que caracteriza la vida de una sociedad democrática, esto es, la aspiración a una cierta igualdad social y económica más allá de la mera igualdad política formal.² De este modo, por tanto, la apelación a una crisis de la democracia no estaría en este caso dirigida a señalar un rasgo permanente del ideal democrático, su carácter crítico en tanto concepto filosófico (Bermudo, 2001: 359-389), por muy iluminador que tal enfoque pueda ser, sino, más bien, a constatar la presencia de unos problemas prácticos concretos que impiden que nos hallemos frente a una democracia mejor en lo posible. No obstante, el panorama de la democracia en el mundo no estaría completo si no se recordase que, desde la década de 1970, por medio de transiciones pacíficas o violentas, muchas otras naciones han abandonado ordenamientos autocráticos y se han orientado hacia la democracia; en muchos de estos casos, desgraciadamente, el acceso a las formas democráticas no ha significado que hayan desaparecido los guiños autoritarios, las tendencias populistas o las amenazas y los atentados a los derechos y libertades básicos de sus ciudadanos. Así que también en estos casos puede hablarse de democracias en crisis, aunque en otro sentido: «¿Está la democracia en crisis? La respuesta es afirmativa en los países ricos, donde se sufre una mezcla de dificultades inevitables y autoimpuestas. Éste es un sí incluso más enfático en las democracias de calidad más baja, donde la presencia de importantes actores autoritarios y la desafección de enormes segmentos de población pueden mostrar enfermedades no meramente manejables, sino en algunos casos riesgos serios de terminación del régimen democrático» (O'Donnell, 2007: 17-18).

¿Por qué, en particular, las democracias consolidadas de los países ricos están en crisis? Para Gurutz Jáuregui, existen dos razones fundamentales que explicarían esta deriva crítica actual: en primer lugar, la ausencia de enemigos externos ha favorecido la conversión de la democracia en un procedimiento rutinario y restrictivo para la elección de representantes carente de dimensión utópica; en segundo lugar, el desajuste entre la dinámica de la sociedad civil y las instituciones democráticas que supuestamente la representarían, cuyo diseño deriva de modelos de raíz decimonónica implementados a principios del siglo XX, «resulta lisa y llanamente abismal» (Jáuregui, 1998: 103). Pero sobre todo, según Jáuregui, es el modelo extraordinariamente restrictivo de democracia en vigor en la mayoría de los países democráticos el que ha posibilitado una acentuación de las carencias transformadoras del sistema, la conversión de los partidos políticos en máquinas electorales con escasa o nula democracia interna, su renuncia a la ideología y su adopción de la mercadotecnia, la degradación *espectacular* de la actividad parlamentaria, el alejamiento de los ciudadanos que perciben —correctamente— que se les demanda una lealtad difusa al sistema al tiempo que se les escamotea el ejercicio real de su libertad política y, por último, el ascenso de los grupos de interés organizados capaces de movilizar de manera no democrática la acción del

ejecutivo a su favor. La combinación de todos estos factores, con la preeminencia extraordinaria del poder empresarial, conduce a sistemas democráticos como el de Estados Unidos a lo que Sheldon S. Wolin ha denominado «democracia dirigida», la cara sonriente de algo más siniestro: el «totalitarismo invertido»: una forma de organización política que se define como la madurez *política* del poder corporativo y la desmovilización *política* de los ciudadanos. «La paradoja es que mientras en términos abstractos el *demos* tiene la autoridad para elegir, carece de poder efectivo para controlar o fijar los términos de las elecciones reales, lo que incluye la reglamentación del financiamiento de las campañas, los avisos en televisión y el formato de los debates. Tenemos en cambio el fenómeno de unas elecciones extremadamente dirigidas, controladas por quienes usan los recursos y el *know how* de la organización económica para manipular el acceso a la autoridad» (Wolin, 2008: 213). Pero es que incluso los defensores más razonablemente optimistas de una versión corregida de la democracia liberal, la cual consistiría, a su juicio, en revitalizar los modelos competitivos en el seno de las instituciones democráticas afectadas por esta crisis, no pueden obviar los síntomas de decadencia que afectan a instituciones clave del sistema democrático, como, por ejemplo, los partidos políticos. En este sentido, Claus Offe y Philippe C. Schmitter sostienen: «En las condiciones actuales, una perspectiva más realista sería la de una espiral descendente de rutina e inercia fatalista. Cada partido depende del hecho probado de que su competidor no tiene ninguna idea nueva ni prometedor. Los efectos colaterales de semejante espiral descendente son el cinismo político masivo, un rendimiento electoral bajo, el declive de un apoyo político estable, la denuncia de la “clase política” como corrupta y egoísta, y cada vez más recompensas para la política populista del resentimiento» (Offe y Schmitter, 1995: 10-11).

Ahora bien, existe un cierto acuerdo en que el mayor peligro que se cierne hoy día sobre los sistemas democráticos consolidados es la pujanza del corporatismo. Su teórico más distinguido, Philippe C. Schmitter, sostiene que la esencia del corporatismo «reside en un principio diferente de interacción y asignación de recursos entre un grupo privilegiado de actores sociales. Éstos son ciertas organizaciones definidas por su propósito común de defender y promover sus intereses [...]. Su principio fundamental es la concertación interorganizativa, esto es, la negociación entre un grupo limitado y excluyente de organizaciones, las cuales se reconocen mutuamente el estatus y la capacidad de alcanzar y aplicar unos compromisos relativamente estables (pactos o acuerdos sociales). Un orden asociativo-corporativo está basado, pues, primero, en la interacción entre organizaciones complejas y, segundo, en las interacciones entre éstas y el Estado, cuyos recursos o apoyo son necesarios para que los acuerdos pactados sean eficaces y continúen vinculando a todos los afectados» (Schmitter, 1985: 67). El corporatismo constituye así un orden social nuevo que aparece junto al resto de órdenes sociales conocidos, la comunidad, el mercado y el Estado, y que, desde la esfera económica en la mayor parte de los casos, pretende mantener un contacto privilegiado con la

esfera política (el Estado, pero también los partidos o el gobierno) a fin de garantizar la creación, protección o promoción de sus intereses. En este sentido, el avance del corporatismo no se detiene ni ante las funciones más habitual y tradicionalmente reservadas al ejercicio del gobierno, promoviendo así su privatización, como se observa una vez más en el caso de los Estados Unidos: «La expansión corporativa se extiende a las funciones militares, provincia que supo estar custodiada celosamente como prerrogativa del Estado. En la misma medida en que corporación y Estado están hoy unidos de manera indisoluble, la “privatización” se vuelve lo normal y la acción del Estado que va en contra de los deseos corporativos, una aberración» (Wolin, 2008: 196). Independientemente del grado de privatización que esto suponga, es evidente que la preponderancia del poder corporativo en un sistema democrático supone un menoscabo del poder de los ciudadanos, y en particular de aquellos no integrados en organizaciones poderosas, porque la toma de decisiones políticas, a cargo de los representantes elegidos, se ve determinada por la presión de los intereses organizados que no responden a una lógica democrática. De este modo, el sistema político democrático «queda en realidad reducido al papel de mero circuito de legitimación de tales intereses» (Jáuregui, 1998: 118). Sin embargo, esta amenaza puede derivar en algo aún más grave. La extensión de un corporatismo maduro, potente y eficaz puede dar al traste con el sistema representativo en su conjunto y reinstaurar la desigualdad más extrema entre los individuos bajo la justificación de una defensa articulada de los propios intereses: «el corporatismo conduce inevitablemente a una sociedad dual, en la cual coexisten dos grandes sectores: el sector organizado en asociaciones corporativas y el no organizado» y, además, en tal escenario democráticamente disminuido, la pugna entre los grupos por hacerse oír y transmitir su influencia nunca se establece en igualdad de condiciones, de manera que el resultado final es, invariablemente, que «los grupos más poderosos (organizaciones empresariales, etc.) se imponen sobre las categorías sociales peor organizadas (asociaciones de consumidores, clases medias, jubilados, etc.)» (Jáuregui, 1998: 119).

Ambas crisis, la de un sistema económico librado a una competencia irrestricta y al beneficio inmediato, y la de unos sistemas democráticos en los cuales la acción de los grupos de interés más fuertes desvirtúa la autonomía del poder político y defrauda una y otra vez las expectativas básicas de los ciudadanos, plantean un conjunto tan enorme y diverso de problemas y unas exigencias de coordinación social tan enormes que no parece que pueda quedar refugio alguno desde el cual proponer algunas soluciones. Por encima del *desencanto*, que aún reflejaba una cierta nostalgia por lo mejor del ideal político democrático, hoy el panorama económico-político sólo parece confirmar una doble evidencia alimentando la amargura o el cinismo: *lo evidente en primer lugar es el poder del dinero, y lo evidente en segundo lugar es el poder de aquellos que tienen dinero*. Ahora bien, si una sociedad aprecia en algo el valor de una vida democrática auténtica, entonces, mal por mal, es preferible que predomine en ella el sentido crítico de los amargados que el de los

cínicos, puesto que los primeros al menos no han renunciado todavía a algo mejor. Por lo demás, el mismo escenario económico-político es tan deplorable que ayuda a confirmar esta posibilidad crítica puesto que, como indican Boltansky y Chiapello, «los efectos destructivos de un capitalismo sin trabas se bastan a sí mismos para crear un terreno favorable al relanzamiento de la crítica» (Boltansky y Chiapello, 2002: 636-637), y esta crítica —sostengo— ha de tener como objetivo revisar a fondo y conjuntamente las formas de organización del proceso productivo y las del autogobierno democrático. En este sentido, las consecuencias de la doble crisis, que se anticipan largas y graves, pueden contribuir al renacimiento de una cierta esperanza democrática más allá de la amargura, más allá de la enorme destrucción del tejido social y económico que ya se está produciendo, en la medida en que se sepan gestionar sus lecciones y, entre ellas, la de que la persecución de la ganancia o el poder a toda costa no sólo se opone a determinadas intuiciones morales más o menos sólidas acerca de lo que se considera una conducta razonable, sino que, además, cuando una mayoría de agentes situados en lugares estratégicos de los sistemas económico y político la asumen como esquema privilegiado de conducta, resulta contraproducente y puede conducir a individuos y colectividades a la ruina.

1.3. *Una ocasión para la democracia económica*

Ante esta situación doblemente crítica, ¿qué oportunidad real y filosóficamente válida puede gozar una alternativa como la de la democracia económica? La descripción realizada hasta aquí revela un escenario en el cual las esferas económica y política aparecen estrechamente vinculadas y sugiere, en consecuencia, que deben dejar de ser consideradas como compartimentos estancos. La separación abstracta entre el ámbito económico y el político, entre una esfera eminentemente privada y una eminentemente pública, es insostenible habida cuenta de la determinación económica de las instituciones políticas así como de la reglamentación política de las instituciones económicas y de ello pueden extraerse conclusiones filosóficas relevantes acerca del contenido político de la economía y del contenido económico de la política (Schweickart, 1993; Bowles y Gintis, 1988 y 1992; Blackburn, 2007; Hsieh, 2008).

De este modo, puesto que la economía no está desvinculada de la política, se abre la posibilidad de pensar en un *gobierno de la economía*, en la idea de que en el seno de las unidades económicas de cualquier nivel, en su gran mayoría jerárquicas, autoritarias y competitivas, puedan gestionarse las relaciones entre los individuos mejor de lo que lo están siendo hasta ahora, es decir, democráticamente. En este caso, la analogía que se presenta entre el orden político y el orden económico es de índole formal: la forma de sus instituciones fundamentales puede admitir el autogobierno democrático del mismo modo que admite el gobierno no democrático. Por lo demás, un impulso para democratizar las relaciones entre los individuos dentro de las empresas podría redundar en la promoción de la igualdad política en el conjunto de la sociedad.

Este doble beneficio sería el fruto de una tarea colectiva que se habría enfrentado previamente a déficits compartidos por las dos esferas, la económica y la política. Que desde una posible democratización de la empresa pueda transitarse hacia una mayor democratización de los sistemas políticos representativos y, por ende, hacia una mayor democratización de la entera vida social, se explica por la emergencia de una segunda analogía entre los órdenes económico y político contemporáneos de las sociedades avanzadas, una analogía que podríamos denominar estructural, la cual consiste en que ambos órdenes comparten un mismo modelo general de organización bajo el presupuesto de un entorno competitivo. Existe, en efecto, un paralelismo neto entre la democracia entendida como un método regulador de la conducta en la lucha por la competencia (que es el modelo schumpeteriano de democracia tácitamente compartido por todos los países democráticos desarrollados), con su énfasis en el papel del liderazgo desempeñado por las élites y en el de la sumisión o apatía de las masas, con los modos tayloristas de organización de la producción al interior de las empresas (los cuales, pese algunas modificaciones, continúan siendo mayoritarios en la organización de las actividades de trabajo), que subrayan el papel directivo de la gerencia y la oficina técnica así como la obediencia de los trabajadores.

Si las organizaciones política y productiva comparten un programa de funcionamiento en el cual los sujetos principalmente afectados, ciudadanos en un caso, trabajadores en el otro, deben limitarse a asentir a decisiones que se toman sin su participación, en un caso porque se ha puenteado el poder popular mediante la presión de los grupos de interés sobre los representantes políticos y, particularmente, sobre los representantes electos, y en el otro porque se asume que los trabajadores no están autorizados a participar en un grado determinante en las decisiones fundamentales de la empresa, las cuales quedan a cargo de directivos designados exclusivamente para ello, entonces hay razones para pensar en una debilidad democrática en las instituciones fundamentales de la sociedad. Es precisamente esta notoria insuficiencia la que puede promover hoy el interés por la democracia económica, puesto que ésta no aparecería sólo como una herramienta para hacer más justas las relaciones entre los individuos en el seno de las empresas, sino también como una vía para democratizar las organizaciones sociales más poderosas que ya están poniendo en peligro la democracia política y, en fin, como medio para propugnar una profundización de la vida democrática. Según Fernández Steinko, «la democracia económica y empresarial pretende extender los derechos constitucionales y ciudadanos al ámbito de la empresa», lo que pasa por «buscar una participación en *todos los niveles de gestión empresarial*, es decir, también en los niveles superiores y estratégicos (reparto de resultados, inversiones, des- o relocalización, etc.)» (Fernández Steinko, 2005: 72); y lo que es más importante, esta posibilidad de participar en los niveles decisivos de la gestión empresarial debe ser entendida como un derecho y, como tal, estar desconectada de la propiedad (Fernández Steinko, 2005: 80). Para Robert A. Dahl, puesto que todas las

argumentaciones que pretenden establecer la preeminencia del derecho de propiedad son claramente insuficientes, resulta evidente incluso que este derecho debe subordinarse al autogobierno democrático: «el *demos* y sus representantes están autorizados a decidir por medio del proceso democrático cómo se debe concretar el control de las empresas económicas» (Dahl, 2002: 76). En suma, la democracia económica, la extensión del poder popular a una de las áreas clave de la existencia social, puede ser, de hecho, la única oportunidad económica y socialmente razonable para evitar la degradación definitiva de la democracia política a manos del poder corporativo. Asimismo, esta democratización de lo que amenaza la democracia alimentaría la posibilidad de recobrar, a día de hoy, el sentido profundo de igualdad social y económica presente en la raíz de la tradición democrática que arranca en Grecia, y que ha sido sistemáticamente esquivado a lo largo de su historia. En cambio, no contemplar esta opción como plausible implicaría asumir la falsa dicotomía entre lo económico y lo político, por un lado, y perpetuar la supuesta validez de una sociedad democráticamente deficitaria, por otro.³ En palabras de Anthony Arblaster: «Si mantenemos el principio de la democracia como poder popular, es claro entonces que la concentración de tanto poder en manos de personas a las que no es posible exigir responsabilidades y que además quedan fuera del control de cuerpos electos es incompatible con la democracia. Lejos de ser obsoleta, esta vieja y amplia concepción de la democracia ofrece la única esperanza de superar la debilidad de las asambleas de representantes electos, empujadas como están ahora por las estructuras de poder burocrático y monopolístico que las rodea» (Arblaster, 1992: 97-98).

¿Qué beneficios, pues, podrían derivarse de la consolidación de una democracia económica plena frente al escenario previamente descrito? En primer lugar, podría restaurar una cierta forma de control ciudadano no sólo sobre un sistema capitalista ultraliberal que ha operado en la dirección y el provecho de unos pocos, sino también sobre unos sistemas políticos democráticos acosados por el corporatismo. En consecuencia, por un lado, la democracia económica establecería una forma más justa de vínculo económico entre los ciudadanos, y las recaídas en la crisis, que probablemente persistirían, podrían ser manejadas mejor, en conjunto y de manera más equitativa.⁴ Por otro lado, la democracia económica, al favorecer la democratización de las unidades empresariales, incluidas las mayores, subsanaría gradualmente el peligro del corporatismo. En una democracia económica seguirían existiendo empresas grandes con enorme capacidad de influencia económica y política, pero tal ascendiente no arrastraría consigo ya el reproche de su carácter no democrático. En segundo lugar, como ya se ha sugerido, parece claro que la democratización de las empresas podría contribuir a promocionar la igualdad política en el conjunto de la sociedad o, en todo caso, reducir la desigualdad política, aunque sólo fuese por su incompatibilidad con el corporatismo. De este modo, los trabajadores ya no tendrían que dar por sentado como algo obvio que deben pasar un tercio de sus vidas en entornos no democráticos o escasamente democráticos,

sino que, mediante la conversión de tales entornos en escuelas de democracia, podrían observar con ojos muchos más críticos los sistemas políticos democráticos en los cuales se desenvuelven como ciudadanos y, en este sentido, llevar adelante un cambio político capaz de mejorar y profundizar esas democracias sumidas en una crisis que hoy parece irresoluble.

2. Ambivalencias teóricas, referentes históricos, dimensiones y gradualidad de la participación

2.1. *Ambivalencias teóricas*

El concepto de democracia económica no es unívoco. En función de una historia bastante agitada, en la cual caben desde los procesos de trabajo intensivo implementados por la revolución industrial y las formas de vida miserable de los trabajadores involucrados en ellos, pasando por las pretensiones de levantar un mundo nuevo orientado al socialismo o las vicisitudes de la efímera república de Weimar, hasta los intentos gerenciales por asegurar la conversión regular de fuerza de trabajo en trabajo efectivo e incrementar la plusvalía, las ideas acerca de una democratización de la esfera económica y, en concreto, de la empresa, han cristalizado en modelos distintos y, en ciertos casos, claramente opuestos. En cualquier caso, la ambivalencia teórica más relevante que atenaza al concepto de democracia económica consiste en que es susceptible de ser usado a favor del capital o del trabajo. Por un lado, la idea de una democracia económica forma parte de un amplio y antiguo programa de izquierda con muchas variantes distintas —marxista, anarquista, socialdemócrata— cuyos objetivos son, fundamentalmente, aumentar el poder de decisión de los trabajadores, reducir su explotación y alienación, y mejorar sus condiciones de trabajo. Pero por otro lado, la noción de democracia económica también ha sido usada por gerentes y capitalistas, sobre todo desde la década de 1970, como una forma política y económicamente legitimada de aumentar la extracción de plusvalía, hacer emerger la “inteligencia productiva” de los trabajadores, aumentar su satisfacción y disminuir, paralelamente, su conflictividad y capacidad de movilización (Lahera, 2004; Boltansky y Chiapello, 2002; Kasmir, 1999). Según Lahera, esta ambivalencia teórica puede concretarse en la existencia de dos paradigmas con respecto a la participación de los trabajadores en la empresa: uno *integrador* o *unitario*, el cual «pretende unir a los dos actores industriales tradicionalmente enfrentados, capital y trabajo, mediante una integración armónica en la construcción del futuro empresarial» (Lahera, 2004: 30), y uno *crítico* o *conflictual* —o *emancipatorio*, podría añadirse— que pretende «dar prioridad a los derechos de los trabajadores frente a los beneficios como objetivo principal de participación, incidiendo en la distribución del poder, lo que no queda garantizado con una mera mejora en el grado de autonomía en las tareas y el proceso de trabajo» (Lahera, 2004: 35-36). Así pues, los modelos que se presentan sucintamente a

continuación no sólo son susceptibles de ser incluidos en uno u otro de estos paradigmas, sino que también deben ser entendidos como respuestas complejas a unas circunstancias sociales, unos procesos históricos y unas ideologías diversas.

2.2. Referentes históricos

Puede decirse que los modelos clásicos de democracia económica —o democracia industrial—, a partir de los cuales se han generado variantes diversas hasta nuestros días fueron articulados en buena medida entre la segunda mitad del siglo XIX y el estallido de la Segunda Guerra Mundial. Estos modelos clásicos especifican niveles dispares de participación de los trabajadores en la planificación, la gestión y la ejecución del proceso productivo. Son la *cooperativa*, cuya aparición a cargo de los pioneros de Rochdale en 1844, coincide con el empuje de la industrialización europea; el *consejo obrero (soviet)*, impulsado por la revolución rusa, de matriz comunista; el *consejo de empresa*, nacido en el marco de la república de Weimar, de orientación socialdemócrata; y la *propuesta de los delegados obreros*, de cuño conservador, que aparece en franca oposición a las dos últimas, y que pretende consolidar una forma de participación permanente de los trabajadores en la empresa, pero funcionalmente al servicio de los intereses y fines de su dirección.

A pesar de hundir sus raíces en las guildas medievales, y de inspirarse en las ideas de Charles Fourier y Robert Owen, así como en diversas experiencias llevadas a cabo en las primeras décadas del siglo XIX, se suele considerar que el *movimiento cooperativo* contemporáneo nació en la ciudad inglesa de Rochdale como una defensa desesperada a la explotación y al abuso en el contexto de una industrialización que se consolidaba definitivamente: la explotación ejercida por los patronos de la zona, que acordaron mantener sueldos igualmente bajos a los trabajadores textiles de la ciudad, y el abuso de los comerciantes locales, confabulados en fijar precios relativamente altos con el fin de apropiarse de la máxima parte de los magros salarios cobrados por esos trabajadores.⁵ En 1844, veintiocho trabajadores de la industria textil de la ciudad constituyeron una sociedad cooperativa y firmaron sus estatutos con el objeto de poder vivir mejor únicamente por medio de su trabajo. Poniendo en común las cantidades deducidas de sus salarios pudieron, al cabo de un año, alquilar un local para vender productos alimentarios básicos a los socios de la cooperativa a precios mucho más bajos que los de los comerciantes del entorno. El procedimiento consistía en saltarse los intermediarios, comprar al por mayor y vender a precios bajos, lo que atrajo, naturalmente, a otros clientes que no eran socios de la cooperativa. Los valores y principios que orientaron la creación de la *asociación equitativa de los pioneros de Rochdale* siguen presidiendo en buena medida el espíritu cooperativo en la actualidad. Entre estos valores se hallan la ayuda mutua, la responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad, y entre estos principios se encuentran el de puerta abierta —todo el mundo puede, en principio, adherirse voluntariamente a una cooperativa—, el del control democráti-

co por parte de sus miembros, la participación económica de todos, la autonomía e independencia, la educación, la cooperación entre cooperativas y el compromiso hacia la comunidad. Las cooperativas han aparecido a menudo como la forma más pura de democracia económica, como el corazón del movimiento hacia la democratización de las empresas económicas, y, en este sentido, como el ideal a perseguir por buena parte de las propuestas a favor de la máxima participación de los trabajadores en todos sus asuntos. Sin ningún género de dudas, la participación de los trabajadores en una cooperativa alcanza así la amplitud necesaria como para que podamos estar hablando de una auténtica democracia económica: «Aquellos que trabajan en una cooperativa dirigen la empresa en el sentido de que votan directamente sobre asuntos importantes, que incluyen quizás los cargos de dirección principales y los cambios de política importantes, e indirectamente a través de representantes en los asuntos de dirección del día a día» (Christie, 1984: 115), si bien es cierto que la fórmula cooperativa no siempre resulta apropiada, como lo muestra el caso de los monopolios «que deberían estar organizados como empresas públicas con varios miembros del consejo de administración externos a la organización» (Christie, 1984: 116), y el de pequeños negocios, que no necesariamente deberían democratizarse, en la medida en que se respete el derecho de cada cual a trabajar por su cuenta y riesgo si así desea hacerlo.

Los *consejos obreros* expresaron la pretensión de trasladar la construcción de la utopía social de la revolución comunista al corazón del sistema económico, a la empresa, a uno de los lugares de donde había partido precisamente el malestar revolucionario. Los consejos obreros aparecían como las células de un nuevo organismo económico, social y político, la llamada *democracia proletaria*, y su instauración significaba ni más ni menos que «sustituir al patrón, derribar el mundo basado en el mercado concurrencial y en la explotación del trabajo humano, forjar una nueva sociedad planificada sobre las necesidades humanas de la inmensa mayoría de los desposeídos» (Baylos, 1992: 158). El radicalismo, el afán de hacer tabla rasa, de romper con el mundo burgués y capitalista, condujo a los consejos obreros a erigirse en instancias que se oponían, primero, y sustituyeron, después, a las organizaciones sindicales que hasta ese momento procuraban articular el contrapoder obrero. El consejo obrero, la joya de la corona del orden revolucionario en construcción, y que la Unión Soviética pretenderá extender al resto del mundo, fue la expresión políticamente más acabada, audaz y radical de democracia económica que se había conocido hasta entonces. El tipo de participación que proponía descansaba sobre la base de tres ideas fundamentales: 1) el desplazamiento de la titularidad de la empresa, que pasa de sus antiguos detentadores a los representantes de los obreros implicados en su funcionamiento, de lo que se deduce una ejecución autogestionaria directa de las formas de trabajo a cargo de los obreros; 2) como consecuencia de lo anterior, el reconocimiento de que existe un principio de soberanía popular no sólo en la dirección y control de cada empresa, sino también en el conjunto de la economía nacional; y 3) el hecho de que la organización de los consejos, al reflejar los valores de la solidaridad y la profesionalidad de los obre-

ros, canaliza la expresión única de tal soberanía, lo que supone el declive y la desaparición final de los sindicatos como instituciones representativas de los trabajadores (Baylos, 1992: 159-160). Una reactualización de este modelo alimentó la experiencia autogestionaria yugoslava de las décadas de 1950 y 1960 con su énfasis en el socialismo de mercado y en las empresas autogestionadas.

Los *consejos obreros* inspiraron una alternativa menos radical, la de los *consejos de empresa*, cuya noción aparece en el marco de las reformas legales que conducirán a la constitución alemana de 1919, y que, mediante el respeto a las instituciones básicas de la propiedad privada de los medios de producción y la libre iniciativa empresarial, pretenden limitar «la unilateralidad del poder empresarial, desarrollando unos organismos de representación de los trabajadores cuya función es la de incidir en la gestión y gobierno de la empresa, y que se insertan en un mecanismo corporativo de programación económica general bajo la tutela estatal» (Baylos, 1992: 160). Las iniciativas para promoverlos partían de un paralelismo explícito entre el desarrollo de las instituciones políticas y el de las económicas: del mismo modo que el orden político había sufrido una evolución, protagonizada por la burguesía, desde la monarquía absoluta al orden democrático liberal, se convenía en que también la empresa debía recorrer el trayecto desde una fase monárquico-absolutista a una democrático-constitucional. De ahí que Karl Korsch, por ejemplo, hablara de *constitucionalismo industrial* como punto final de este proceso. Tres rasgos caracterizaron a los *consejos de empresa*: primero, los *consejos de empresa* nunca tuvieron la intención de asumir el poder de los titulares de la empresa, cuya libertad de acción sólo estaba limitada por las exigencias de la autoridad económica centralizada en el Estado; segundo, aparecieron como instancias de tutela de los trabajadores, pero también como órganos de colaboración con los fines perseguidos por la dirección, lo cual, prosiguiendo con la anterior analogía de la evolución política, detendría a esta versión de la democracia económica «en una fase análoga a la de la “monarquía constitucional”» (Baylos, 1992: 162); tercero, los *consejos de empresa* no surgieron como órganos de oposición a los sindicatos, sino complementarios, puesto que se articulaban para convertirse en el instrumento de más largo alcance del poder sindical. El *consejo de empresa*, ligado a la específica coyuntura de la república de Weimar, inspiraría posteriormente algunas de las experiencias de democracia económica en el centro y norte de Europa, en particular la codeterminación alemana y los proyectos de transferencias de beneficios a las organizaciones representativas de los trabajadores en Suecia y Dinamarca durante las décadas de 1960 y 1970.

El modelo de los *delegados obreros*, que promueve una participación constante de los trabajadores al servicio de la empresa y, particularmente, de su dirección, sorteando al poder sindical, es el fruto de diversas concepciones conservadoras acerca del mundo empresarial y de algunas de sus concreciones históricas. Confluyen en la constitución del modelo, por ejemplo, el impulso de la empresa bajo el concepto romántico irracional de *comunidad de trabajo*, su presentación como banco de pruebas para poner en práctica estrategias que aseguren la paz

social tanto dentro como fuera de la misma, incluso como lugar privilegiado en el cual la organización científica del trabajo puede demostrar que lo realmente eficaz y productivo no es la coerción de los trabajadores, sino su colaboración (Baylos, 1992: 163-164). La delegación obrera, esto es, la existencia de una organización representativa de los trabajadores, pero sometida a la dirección de la empresa, abre la puerta a formas de participación diseñadas desde arriba como, por ejemplo, la creación de modos institucionalizados de resolución de conflictos o incluso la posibilidad de un acceso a los beneficios bajo la figura del accionariado obrero. El modelo de los delegados se destaca por su oposición a los consejos obreros y a los consejos de empresa; por esta razón, sus rasgos definitorios invierten los de éstos. En primer lugar, lejos de sustituir a los titulares de la empresa, pero lejos también de promover una autonomía obrera genuina, el modelo de los delegados supone que la participación de los trabajadores es un medio para reforzar y mejorar el poder de la dirección empresarial. En segundo lugar, la eficacia de los delegados obreros se ciñe al estrecho ámbito de la unidad productiva, de la empresa, puesto que el modelo admite que sus tareas están desvinculadas de las oportunidades y mecanismos de la economía nacional o internacional. Según Baylos, esto significa que se disuelve «la reivindicación democrática global que hacía indisolubles las nociones de una democracia industrial y económica» (Baylos, 1992: 165). Y en tercer lugar, el modelo también separa tajantemente la actividades de los delegados de las de los sindicalistas, desactivándose así el conflicto entre la fuerza de trabajo y la dirección empresarial, debido a que hace permanecer a los primeros, sumisos y colaboradores, en el interior de la empresa, mientras que sitúa a los segundos fuera de la misma, dedicados a la tarea probablemente más imprecisa de la mejora de la clase obrera en su conjunto. El modelo de los delegados obreros y, particularmente, el asociado con las propuestas que permiten el acceso de los obreros a las acciones de la empresa, se ha revitalizado también recientemente con los programas de concesión de *stock options* para los empleados.

A pesar de que todos estos modelos, del más radical al más conservador, tuvieron *a priori* o *a posteriori* su expresión jurídica concreta, lo cierto es, sin embargo, que, en términos generales, la teorización del Derecho del Trabajo en las democracias liberales de la segunda posguerra mundial renunció rápidamente a justificar propuestas extremistas y produjo, en cambio, una doctrina que respondía muy eficazmente a las exigencias del orden capitalista. Toda esta elaboración teórico-jurídica acabaría admitiendo la idea, expresada entre otros por Umberto Romagnoli, de que si en las empresas hay democracia, ésta es de carácter muy especial, puesto que en ellas gobierno y oposición permanecen siempre fijos. El Derecho del Trabajo de la segunda posguerra mundial fue, pues, incapaz de justificar un cambio del *statu quo* y promover, por consiguiente, una democratización real de la empresa. Por consiguiente, no parece que haya de ser en el ámbito del derecho donde puedan encontrarse hoy las sugerencias teóricas más prometedoras a favor de una auténtica democracia industrial capaz de promocionar la igualdad

política en las empresas; más bien parece que tales sugerencias deberán buscarse en otras disciplinas como la sociología (Lahera, 2004), la economía crítica (Bowles y Gintis, 1993; Schweickart, 1997), la ciencia política (Pateman, 1970; Dahl, 2002), la antropología (Kasmir, 1999) o la filosofía política (McMahon, 1994).

2.3. Dimensiones de la participación

Si el elemento nuclear de la democracia económica es la participación de los trabajadores, entonces —siguiendo el análisis de Antonio Lahera (Lahera, 2004: 39-51)— toda propuesta a favor de la democracia económica debe concretar las formas que puede adoptar la participación, las materias susceptibles de ser abordadas participativamente y el momento del proceso productivo a partir del cual puede comenzar a ejercitarse esta participación.

Las formas o dispositivos de participación van desde: 1) *la ausencia de participación*, que representa el modelo taylorista tradicional, todavía ampliamente compartido, pasando por 2) *la información a los trabajadores*, en cuyo nivel la dirección notifica a los trabajadores los cambios que se llevarán a cabo sin que aquéllos tengan la posibilidad de mostrar su parecer; y por 3) *la consulta a los trabajadores*, que supone ir más allá y solicitar la opinión de los trabajadores, sin que ésta sea considerada vinculante; para llegar a 4) *la negociación entre capital y trabajo*, donde se define una agenda restringida de cuestiones abiertas a la negociación entre la dirección y los representantes sindicales con el fin de que los acuerdos alcanzados sean vinculantes; a 5) *la codeterminación*, que es el dispositivo que reequilibra el poder en la empresa sin eliminar el conflicto entre capital y trabajo, puesto que determina que las decisiones fundamentales para la empresa han de ser tomadas entre ambas partes, las cuales, además, tienen derecho de veto; y finalmente, a 6) *la empresa autogobernada democráticamente, o cooperativa*, cuyo signo distintivo sería la implementación de procedimientos democráticos en todos los aspectos de la actividad empresarial incluido el de la propiedad y los beneficios. Por lo que hace a las materias abiertas a la participación, pueden dividirse en *procedimentales y estratégicas*, siendo las primeras relativas a la implementación de los contenidos establecidos (tareas concretas de los trabajadores, turnos y horarios, métodos de trabajo), mientras las segundas se refieren a los ámbitos de decisión estructurales de la empresa (diseño y definición del producto, mercados de actuación, políticas de inversión y dividendos, contratación y administración de personal, etc.). En cuanto a los momentos en que puede dividirse la participación de los trabajadores, cabe hablar, en primer lugar, de *planificación*, que acontece cuando debe introducirse un nuevo método, objetivo o cambio en la producción; en segundo lugar, de *selección*, cuando de lo que se trata es de elegir qué posibilidad de las estudiadas en el momento de la planificación va a ser la que se implementará en el proceso productivo real; y en tercer lugar, de *aplicación*,

cuando se ejecuta la posibilidad escogida y se evalúan los resultados de su implantación teniendo en cuenta lo decidido en el primer momento.

2.4. *La gradualidad de la democracia económica*

Teniendo en cuenta ahora en conjunto las ambivalencias teóricas del concepto de democracia económica, la variedad de sus manifestaciones históricas y las dimensiones de la participación de los trabajadores en el modo, asunto y momento de la actividad empresarial de la que se trate, hay que poner de manifiesto que la democracia económica admite grados del mismo modo que lo hace la democracia política. Puede decirse, por ejemplo, que una propuesta como la de los consejos obreros contribuye a democratizar más y mejor una empresa de lo que lo haría el modelo de los delegados obreros, pero tal consideración no nos induce a calificar a éste como no democrático. Con respecto a una empresa en la cual la participación de los trabajadores es inexistente, aquella que alberga alguna versión del modelo de los delegados expresa un grado de democracia económica de la que la primera carece. Algo similar acaece en el ámbito político: podemos sostener que es más democrático un sistema proporcional que uno mayoritario, pero no por esta razón diríamos inmediatamente que un sistema mayoritario no es una democracia. La gradualidad, además, afecta a dimensiones distintas como la inclusión, el objeto y los niveles de participación. Dentro de una democracia económica, el grado más alto en estas tres dimensiones puede lograrse en una cooperativa: todos los cooperativistas están igualmente incluidos en el cuerpo que toma las decisiones, y, por tanto, deciden democráticamente sobre materias estratégicas de la empresa (qué hacer, cómo hacerlo, cómo dividir el trabajo, cómo distribuir lo que se produce, cómo repartir los beneficios, qué parte destinar a la reinversión productiva, etc.) desde el primer momento de actividad, mientras que el grado más bajo puede observarse en las versiones del modelo de los delegados obreros: éstos no toman las decisiones respecto a las materias estratégicas en los momentos decisivos en los cuales la intervención de los trabajadores podría ser más significativa, sino que se limitan a colaborar con aquellos que las toman. Una vez más, esta misma clase de gradualidad acerca de la inclusión, el objeto y los niveles de participación puede ser observada en la democracia política. Por ejemplo, un sistema político puede ser considerado más democrático que otro si permite la inclusión de los inmigrantes en el censo electoral, dispone de una agenda política suficientemente amplia y utiliza con cierta frecuencia el referéndum como forma de estimular la participación directa de la ciudadanía en asuntos de calado. Ahora bien, el carácter gradual de la democracia no permitiría sostener que los sistemas políticos democráticos en las cuales no se alcanzan grados tan altos acerca de la inclusión, el objeto y los niveles de participación hayan de dejar de ser considerados automáticamente democracias. Además, es importante hacer notar que esta gradualidad se mantendría

incluso en el tipo de decisiones que tomarían los trabajadores en una democracia económica completamente desarrollada, pues éstos no podrían decidir cualquier cosa al margen del ordenamiento jurídico vigente en el conjunto de la sociedad ni, en particular, al margen de la legislación laboral ordinaria, sino sólo aquello que gradualmente permitieran tales conjuntos de normas. En una democracia económica completamente desarrollada habría, así, un toma de decisiones indirecta y otra directa por parte de los trabajadores: en la primera, éstos, junto a los demás ciudadanos, deciden sobre la organización de la producción y la distribución mediante la legislación y, en particular, mediante la legislación laboral; en la segunda, dentro de cada una de las empresas, deciden qué hacer, cómo y cuándo en el grado que se lo permitan ambas legislaciones. En una democracia económica plena, de manera similar a lo que ocurre en una democracia constitucional, la participación ciudadana se limita a promover una legislación concreta compatible con el marco constitucional, pero, a diferencia de la misma, la participación indirecta de los ciudadanos en la elaboración de la legislación sería complementada por la participación directa de los trabajadores-ciudadanos en las empresas.

3. La democracia económica como forma de justicia política y la crítica de Arneson

3.1. *El argumento deontológico a favor de la democracia económica*

Una vez se admite que esta plantilla de niveles, materias, momentos y grados de participación está abierta a ser concretada de maneras distintas por variantes diversas de democracia económica, las cuales se subsumirán o bien en el paradigma *integrador* o bien en el *crítico*, cabe preguntarse por qué estaría justificada una propuesta que implementase la máxima participación de los trabajadores sobre materias estratégicas desde el momento de la planificación, esto es, por qué estaría justificada una opción como el cooperativismo. La cuestión se reduce, por tanto, a precisar la clase de razones que pueden aducirse en apoyo de un modelo máximamente democrático de participación de la fuerza laboral en todos los asuntos y niveles de la empresa en el marco de un paradigma crítico. A pesar de que, con frecuencia, se han sostenido razones a favor de la democracia económica que enfatizan las consecuencias positivas que tiene y tendría para los trabajadores, la producción, su organización y la economía del país en términos de estabilidad y salud laboral, rendimientos más altos, mejoras del proceso de trabajo, menores diferenciales salariales entre directivos y trabajadores, efectos sobre la democracia política, etc., mientras que, paralelamente, se acentuaban las ineficiencias e irracionalidades de las empresas no gobernadas democráticamente (Bowles y Gintis, 1993; Schweickart, 1993; Dahl, 2002; Theorell, 2004), el caso es que aquí voy a centrarme en un argumento de distinto tipo, deontológico, el cual supone que la

extensión de los derechos democráticos al ámbito empresarial es fundamentalmente un asunto de justicia política. Ahora bien, mediante esta apelación a un argumento deontológico no pretendo abogar por el valor de la participación de los trabajadores como algo esencialmente justo absolutamente al margen de toda circunstancia histórica particular. Al contrario. La defensa de que los trabajadores tendrían derecho a gobernar democráticamente la empresa y, por lo tanto, de que sería justo que así lo hicieran, presupone toda una serie de progresos históricos y de condiciones sociales concretas. En primer lugar, presupone no sólo la madurez del sistema productivo y distributivo capitalista, sino también la de la fuerza de trabajo a su servicio, la cual, con el paso del tiempo, a través de una larga historia de luchas obreras y sindicales, y pese a los recientes reveses, ha ido adquiriendo consciencia de su relevante papel en la marcha del proceso; del mismo modo que la conquista de los derechos sindicales, entendidos como pretensiones de justicia para con los trabajadores, tuvo su momento en el desarrollo del capitalismo, también la conquista de los derechos políticos plenos en el ámbito empresarial adquiere sentido y lugar como algo justo en una etapa concreta de ese mismo desarrollo. En segundo lugar, presupone un progreso civilizatorio en el cual la democracia, pese a sus defectos, aparece como una forma modélica y legítima para resolver el problema del gobierno. En este sentido, en tercer lugar, presupone la presencia de una amplia mayoría de individuos en su calidad de ciudadanos conscientes *de*, educados *en* y sensibilizados *hacia* los valores democráticos. En cuarto lugar, presupone que tales ciudadanos no sólo son sensibles a los valores democráticos, sino también a los peligros que se ciernen sobre ellos desde la lógica autoritaria de la economía no democratizada o desde su influjo en el poder político democrático, siendo capaces, en consecuencia, de movilizarse colectivamente para defenderlos. Y en quinto lugar, presupone que esa *educación democrática* va a proseguirse y reforzarse, junto a una educación técnica especializada en aspectos económicos y financieros, en las empresas, dentro del horario laboral, una vez la democracia económica esté plenamente consolidada en ellas.⁶

Si se asume que la democracia es la mejor forma conocida de gestionar relaciones conflictivas entre individuos a los cuales se les reconoce una serie de derechos y libertades fundamentales, y se asume además que las empresas pueden ser legítimamente comprendidas como estructuras jerárquicas en las cuales el poder es ejercido por unos individuos y acatado por otros, entonces el argumento vendría a sostener que la democracia económica plena, esto es, la extensión y profundización máximas de la participación de los trabajadores en la empresa, debería poder materializarse por tratarse de una exigencia de justicia o un requerimiento de coherencia democrática. A tenor de este argumento, la democracia económica podría ser vista como una expresión económica de la justicia política e incluso como la mejor expresión económica de la justicia política democrática. Ahora bien, la satisfacción de esta exigencia de justicia o requerimiento de coherencia democrática puede dar lugar a configuraciones organizativas distintas de manera análoga a lo que sucede con el ejercicio

de los derechos de participación política en el ámbito del Estado, y del mismo modo que un Estado democrático puede dar cabida a instituciones clave no surgidas directamente del proceso de participación ciudadana (como un tribunal constitucional), también podría un régimen amplio y consolidado de democracia económica contemplar la existencia de unidades productivas no democratizadas (como pequeñas empresas o monopolios naturales) sin que ello menoscabase el carácter democrático del modelo general. Este planteamiento, como es evidente, traza un paralelismo inequívoco entre la esfera del Estado y la de las empresas. La elección del enfoque no es gratuita. De hecho, la mayoría de los autores que han planteado este tipo de argumento deontológico a favor de la democracia económica lo han desarrollado sobre la base de una analogía con la democracia en el ámbito del Estado. A continuación, examinamos dos ejemplos.

En *Spheres of Justice*, deteniéndose en una comparación entre las instituciones de las ciudades y las fábricas dentro de su estudio más general sobre las relaciones de la propiedad con el poder político, Michael Walzer alude a la necesidad de la democracia económica en los siguientes términos: «en lo relativo al poder político, las distribuciones democráticas no pueden detenerse ante las puertas de las fábricas» (Walzer, 1993: 307) y, a continuación, subrayando que esto no significa negar la existencia de la propiedad sino sólo algunas de sus implicaciones, añade que aquello «exigido por la democracia es que la propiedad no tenga connotación política, que no sea convertible en cosas como soberanía, mando autorizado, control sostenido de hombres y mujeres» (Walzer, 1993: 308). El razonamiento de Walzer apunta a lo que presumiblemente puede esperarse de la democracia en el terreno económico una vez ha sido aceptada sin reservas en el terreno político, reconociendo, además, la plausibilidad de llevar a término esa transición que eliminaría —o podría contribuir a eliminar— la creencia de que la posesión de una empresa posibilita a sus poseedores, o a sus representantes, la jefatura de un «gobierno privado» en el cual los trabajadores tienen atribuido el papel de súbditos.

En *A preface to economic democracy* Robert A. Dahl propone tal vez una formulación más precisa del argumento: «Si la democracia está justificada en el gobierno del Estado, entonces también lo está en el gobierno de las empresas económicas. Más aún, si no se puede justificar para el gobierno de las empresas económicas, no acabamos de ver cómo podría estar justificada en el gobierno del Estado. Los miembros de cualquier asociación para la que sean válidos los criterios del proceso democrático tienen el *derecho* a gobernarse por medio del proceso democrático. Si estos supuestos son válidos en nuestro caso —y nosotros así lo creemos— no sólo en lo que respecta al gobierno del Estado sino también para el gobierno interno de las empresas económicas, entonces tenemos el *derecho* a gobernarnos democráticamente dentro de nuestras empresas económicas» (Dahl, 2002: 122). La explicación de Dahl extrae su fuerza de la idea de que una empresa puede ser considerada como un sistema político, en el preciso sentido de que incluye relaciones de poder entre los que gobiernan (propietarios, directivos, gerentes) y los que son gobernados (trabajadores), de manera que

resulta susceptible de ser adaptada a las exigencias del proceso democrático. Tal adaptación, por lo demás, parece exigirse también como un signo de coherencia política. Ahora bien, el asunto de por qué una empresa, la cual puede ser también considerada en principio no como un sistema político sino como una propiedad privada de alguien o como una propiedad privada compartida de sus accionistas, siendo susceptible de ser democratizada, haya de serlo efectivamente por razones de justicia o coherencia política, se sigue, según Dahl, del hecho de que no existe ninguna argumentación convincente a favor del derecho de propiedad que pueda asegurar su preeminencia con respecto al derecho fundamental al autogobierno. De ahí que concluya: «el *demos* y sus representantes están autorizados a decidir por medio del proceso democrático cómo se debe concretar la propiedad y el control de las empresas económicas con objeto de alcanzar, en la medida de lo posible, valores como pueden ser la democracia, la equidad, la eficacia, el cultivo de las cualidades humanas deseables y el acceso al mínimo de recursos personales que resulten necesarios para una buena vida» (Dahl, 2002: 74).

3.2. *La crítica de Arneson*

Estas versiones del argumento del caso paralelo a favor de la democracia económica han sido cuestionadas por Richard J. Arneson, el cual sostiene que no existe ninguna justificación sólida para establecer la analogía entre el Estado y la empresa y, por tanto, que tampoco la hay para desplegar los derechos democráticos desde el primer ámbito al segundo. No sólo es un hecho que la mayoría de las empresas no son democráticas, sino que, según Arneson, es justo que así sea, porque, a pesar de no ser democráticas, lo cierto es que, por una parte, los individuos ingresan en ellas libre y voluntariamente y, por otra, pueden optar de manera igualmente libre y voluntaria por la salida en el caso de que topen con políticas intolerables llevadas a cabo por la dirección. Para justificar esta conclusión, Arneson parte de una defensa de lo que él mismo ha denominado «un consecuencialismo de los derechos fundamentales», el cual consiste en que «las instituciones, las políticas, los actos, etc., deberían fijarse de modo tal que maximizaran el cumplimiento de los derechos fundamentales, los derechos que se formulan para capturar lo que de manera fundamental importa moralmente» (Arneson, 2003: 129). Esta posición le conduce a pensar en los derechos democráticos en términos puramente instrumentales, como medios para salvaguardar otros derechos más fundamentales, los cuales se conciben como exigencias últimas de justicia para una sociedad y una época concretas. A su parecer, la virtud de este enfoque acerca de los derechos democráticos es que «proporciona la justificación más natural y convincente de los regímenes de democracia constitucional substantiva en circunstancias modernas» (Arneson, 1993: 119). Según Arneson, una democracia constitucional moderna es substantiva sí, a partir de determinados fundamentos morales, su constitución, por la que velan ciertas instituciones clave, protege ciertos derechos individuales de la acción de un gobierno de la mayoría limitando su alcance. Una democracia constitucional moderna y substantiva es la clase de democra-

cia que, sobre la base de una representación mayoritaria, incorpora una constitución con una carta de derechos fundamentales, expresa una concepción política en la cual la soberanía está dividida en poderes diversos, incluye un sistema de equilibrios y contrapesos, y cuenta además con un poder judicial independiente y no electo con capacidad para revisar y modificar las decisiones de la asamblea legislativa. Arneson no parece ocultar que, por medio de tal caracterización, se está refiriendo *grosso modo* al tipo teórico de democracia operativo, entre otros países, en los Estados Unidos de América.

Por otra parte, la tesis del consecuencialismo de los derechos fundamentales exige que aquellos individuos designados para ejercer el poder sobre otros ostenten una autoridad moral suficiente. Según Arneson, tal expresión de autoridad se logra mediante la satisfacción de dos condiciones: 1) mostrando la capacidad para ejercer el poder de formas que conduzcan a la satisfacción de los derechos de los gobernados, y 2) mostrando la disposición para usar esa capacidad de modo que los derechos de los gobernados estén asegurados. Ambas condiciones pueden ser cumplidas por gobernantes que no hayan emergido de un proceso democrático o por gobernantes que, elegidos democráticamente, se sometan a la autoridad última de un tribunal compuesto de jueces no electos, capaz de modular las servidumbres de aquéllos hacia la mayoría que los eligió. Sea en un caso o en el otro, Arneson no cree necesario en democracia renunciar a la búsqueda de unos *guardianes platónicos efectivos* si su papel y poder reales «pueden ser limitados cuidadosamente por el diseño constitucional» (Arneson, 1993: 124). Ahora bien, debido a que no existe un procedimiento no democrático para seleccionar con fiabilidad gobernantes y legisladores que puedan ejercer el poder con la autoridad moral requerida, y teniendo en cuenta que la competencia moral no está repartida equitativamente entre la población de las sociedades modernas, entonces, según Arneson, la democracia ha de surgir como la segunda mejor solución al problema de quién debe gobernar. Los dos argumentos que se ofrecen a continuación para justificar la elección de la democracia como el menos malo de los sistemas de designación de gobernantes se ajustan al mismo patrón consecuencialista. El primer argumento consiste en afirmar la preferencia por la democracia en lugar de la autocracia sobre la base de que la democracia limita las posibilidades de corrupción mucho más de lo que lo haría una autocracia. El segundo argumento sostiene que la democracia, al favorecer el poder de las mayorías, evita que una minoría viole los derechos de la mayoría, de modo que en circunstancias equivalentes, si se diera el caso, es moralmente preferible que la mayoría viole los derechos de la minoría a que ésta lo haga con los de aquélla.

Sobre la base de todas estas consideraciones, que se desarrollan en las primeras páginas de su muy citado «Democratic Rights at National and Workplace Levels», Arneson decide a continuación poner su tesis en conexión con la teoría acerca del papel activo del Tribunal Supremo de los Estados Unidos desarrollada por Ronald Dworkin y con la propuesta de un esquema de voto plural realizada en su día por John Stuart Mill mientras que, en el resto de apartados del estudio, la

usa para deslegitimar la idea de una justicia procedimental pura tal como la describe John Rawls, cuestionar la reflexión elogiosa de Karl Marx acerca del efímero gobierno democrático de la Comuna de París y, finalmente, negar la posibilidad de extender los derechos democráticos al ámbito de la empresa. En lo que sigue nos proponemos discutir sólo dos puntos de esta argumentación: la cobertura que brinda a la propuesta de voto plural de Mill y, especialmente, su convicción de que la empresa no es un lugar apto para el ejercicio pleno de los derechos democráticos.

3.2.1. *Acerca del voto plural de Mill*

El hecho de que Arneson preste apoyo al principio que justifica el voto plural de Mill anticipa su crítica posterior al argumento del caso paralelo a favor de la democracia económica. Mediante este principio, Mill apela a la idea de que existen algunas personas más capacitadas y dispuestas que otras para ejercer el poder político de forma competente. Esto significa que es incorrecto e inútil presuponer estos mismos rasgos en todos los individuos. Por ello, según Mill, sólo aquellos que demuestren su clarividencia y resolución en la dirección de los asuntos públicos han de ver reconocidas estas capacidades con sufragios que valgan más que los de los demás. Pues bien, ante la alternativa de la democracia económica, suele recurrirse con frecuencia a un argumento epistocrático similar, el cual pretende evidenciar una serie de cualidades en los propietarios o gerentes, como la *competencia directiva* o la *capacidad de liderazgo*, que presumiblemente los haría merecedores de su posición de poder con respecto a los trabajadores. Como procuraré mostrar, la reflexión de Arneson llegará a la conclusión de que ese principio que justificaba el esquema de voto plural es exactamente el mismo que justifica la presencia de un cuerpo judicial no electo e inapelable en una democracia constitucional substantiva. Ahora bien, si se tiene en cuenta su categórica negativa a extender los derechos democráticos al lugar de trabajo, desarrollada después, entonces creo poder añadir que ese mismo principio estaría justificando también la posición de poder, no electa e inapelable, del propietario, el directivo o el gerente dentro de las empresas. Por consiguiente, voy a cuestionar esta consecuencia discutiendo las razones que Arneson ofrece en apoyo del principio en el que se basa Mill al proponer el voto plural.

En sus *Consideraciones sobre el gobierno representativo*, John Stuart Mill hizo la sugerencia de que la aparentemente inatacable regla democrática *un hombre, un voto* debía ser substituida por un esquema alternativo, el del voto plural, que suponía que las personas que demostraran a través de logros educativos, profesionales o cívicos su superioridad cognitiva, estarían legitimadas para emitir votos adicionales. Las razones que mueven a Mill a hacer esta propuesta no pueden ser examinadas sin atender al contexto en el que se elaboraron. A mediados del siglo XIX, en Gran Bretaña, la idea de que debían reconocerse los derechos políticos a todos los individuos masculinos adultos⁷ fue interpretada por muchos

como una manera de otorgar el gobierno de manera permanente a los representantes de la clase obrera. En este sentido, Mill ve a la democracia representativa amenazada por dos peligros que surgen de la misma fuente: el hecho de que la gran mayoría de los votantes son trabajadores manuales carentes de instrucción. El primer peligro que se deriva de ello es un nivel demasiado bajo de inteligencia política y el segundo, quizás más serio, es la posibilidad de que esa mayoría de trabajadores manuales vote una legislación favorable a su clase social. El esquema de voto plural pretende conservar la democracia representativa soslayando estos dos peligros. De ahí que Mill argumente la necesidad de la instrucción como condición necesaria para ejercer el sufragio: «Considero como algo completamente inadmisibles que alguien que participe del sufragio lo haga sin ser capaz de leer, escribir y, añadiré, de llevar a cabo las operaciones simples de la aritmética» (Mill, 1977: 470). Y agrega: «Sería muy deseable que otras cosas además de la lectura, la escritura y la aritmética pudieran convertirse en necesarias para el sufragio; que algún conocimiento sobre la conformación de la Tierra, sus divisiones naturales y políticas, los elementos de la historia general y de la historia de las instituciones de su propio país pudieran exigirse a todos los electores» (Mill, 1977: 470-471). La justificación del esquema del voto plural es utilitarista, aunque atiende, en primer lugar, a un argumento intuitivo acerca del valor relativo de las opiniones. Según Mill, nadie cree sinceramente que todas las opiniones hayan de tener el mismo peso y, por ello, no es una exigencia moral concederles a todas una validez equivalente: «Cuando dos personas que tienen un interés común en cualquier negocio difieren en opinión, ¿exige la justicia que ambas opiniones sean consideradas exactamente del mismo valor?» (Mill, 1977: 473). Para evitar que las opiniones menos cualificadas se impongan en las decisiones que se deben tomar en los asuntos de la nación, que son una preocupación común, pero sin que sea necesario que nadie sacrifique completamente su opinión, «ésta puede ser siempre tenida en cuenta en el cálculo, y ajustada a una cierta cifra, siendo asignada una cifra superior a los sufragios de aquellos cuya opinión está autorizada a tener un peso mayor» (Mill, 1977: 474). ¿Por qué unos sufragios están autorizados a tener un peso mayor? Porque supuestamente expresan la opinión de aquellos que tienen una «mayor capacidad para la dirección de intereses comunes» (Mill, 1977: 474). La justificación utilitarista del esquema de voto plural conecta, en segundo lugar, la necesidad de educación con el hecho de que ésta contribuye a preservar a los educados de la legislación de clase de los ineducados. No obstante, Mill advierte que esta apelación a la educación, correcta en sí misma, no debe servir para excusar que los educados «practiquen la legislación de clase en su propio provecho» (Mill, 1977: 476). La conclusión es que el voto plural garantiza que *las opiniones más sensatas y competentes* sobre los asuntos públicos prevalezcan sobre *las que son menos sensatas y competentes*, y esto contribuye a que todos, y no sólo algunos, puedan beneficiarse de las políticas desarrolladas por un gobierno convenientemente representativo.

Arneson no sólo no ve nada objetable en esta propuesta, sino que, por si fuera poco, sostiene que él y Mill, al reflexionar sobre la democracia, comparten de hecho el principio sobre el que descansa el esquema de voto plural. Para Arneson, Mill sólo estaría defendiendo el principio de que «nadie tiene derecho a una igual participación en el poder político cuando pueden identificarse fidedignamente e instalarse en el poder otras personas que sean más competentes para ejercerlo y estén más decididamente dispuestas a hacerlo de manera competente» (Arneson, 1993: 135), y es justamente a este mismo principio al que ha apelado anteriormente el mismo Arneson para defender la supremacía judicial como una instancia moralmente aceptable en una democracia a pesar de estar en conflicto con los derechos democráticos. Como provocativamente dice: «La supremacía judicial sólo es los votos plurales por otros medios» (Arneson, 1993: 135). Sin embargo, este principio, que supone una competencia moral específica capaz de otorgar el derecho a gobernar a ciertas personas con vistas a unos resultados moralmente mejores para todos, se contradice con la práctica de la división del trabajo político en cualquier nivel de la administración en las democracias consolidadas. La división del trabajo político ocasiona que no siempre los funcionarios con cargo político que encabezan los departamentos —por ejemplo, en un municipio— hayan tenido ni capacitación ni experiencia previas y no por ello las decisiones que se toman son necesariamente peores. Es perfectamente posible alabar la competencia en el desempeño de un cargo por parte de una persona que fue elegida democráticamente aunque no haya tenido previamente ni la capacitación específica ni la experiencia previa en esa tarea e, inversamente, puede censurarse por razones objetivas la labor de alguien que estaba *a priori* preparado en todos los sentidos pertinentes para el desempeño del cargo y que ha tomado malas decisiones. De hecho, esto es lo que solemos hacer en democracia. El problema del principio no radica en lo que propone, sino más bien en lo que presupone, es decir, la idea de que no todos los afectados por asuntos comunes pueden ser igualmente competentes (dentro de unos umbrales razonables) para tomar decisiones vinculantes. Pero lo cierto es que, sin salirnos de la democracia representativa, los legisladores, los jueces y los ciudadanos pueden adoptar papeles muy diferentes a los que les concede Arneson en su descripción del drama político. Todos ellos podrían asumir una orientación más cercana a la línea de la tradición republicana y prudentemente distanciada de la liberal. Con ello quiero decir, en definitiva, que puede darse una restricción constitucional a la acción de la mayoría y, con todo, a diferencia de lo que cree Arneson, seguir sosteniéndose la primacía de la democracia en oposición a la supremacía judicial, en la medida en que se promocióne un cuerpo de legisladores y jueces suficientemente representativo de la sociedad y una ciudadanía inquieta y contestataria atenta a su labor.

Arneson también sostiene que el esquema de voto plural no viola, a diferencia de lo que sostiene Charles Beitz, el ideal de una deliberación libre entre ciudadanos que se consideran mutuamente iguales, y, para ello, ofrece dos razones que me parecen

discutibles. Mediante la primera Arneson pretende argüir que, dado que no es el caso que en la deliberación todas las opiniones son igualmente racionales, no todas merecen igual atención y respeto. Además, añade, «el tiempo siempre es escaso, de manera que un ciudadano no viola ninguna norma fundamental de respeto a las personas si persigue sin contemplaciones estrategias que reduzcan su atención a las opiniones con más posibilidades de ser productivas en la búsqueda de la verdad» (Arneson, 1993: 136). La duda que puede plantearse aquí es que ignoramos con qué criterios cree Arneson que se valida una opinión como racional. Pero al margen de ello, bien puede suceder en la deliberación que una opinión que no compartimos en absoluto —y a la cual estamos tentados de calificar de irracional— concite numerosas adhesiones, de manera que, por escaso que sea el tiempo del cual dispongamos, es racional prestar la misma atención y respeto a la misma, aunque sólo sea para oponernos eficazmente a ella, que los que empleamos en el examen de opiniones con las que estamos completamente de acuerdo —y a las cuales estamos tentados de calificar de racionales. La segunda razón por la cual Arneson cree que el esquema de voto plural no socava un proceso deliberativo auténtico es que, siendo un proceso de toma de decisiones, y no uno deliberativo, no implica necesariamente un juicio público en el sentido de que las opiniones de aquéllos cuyos votos tengan menos peso hayan de contener menos valor político que las opiniones de aquéllos cuyos votos tengan un peso mayor. De lo que se trata fundamentalmente es de que el voto plural genere «un equilibrio aproximado de poder entre los educados y los ineducados» (Arneson, 1993: 136). Sin embargo, no se acaba de ver cómo la implementación del esquema de voto plural podría evitar no sólo la estigmatización de los ineducados, sino incluso la socavación del sistema democrático que pretende conservar convenientemente encauzado a favor de los educados. Si es de conocimiento público que las calificaciones educativas y los logros profesionales permiten emitir votos adicionales, entonces aquellos que no los tengan *saben* que su opinión cuenta objetivamente menos sin necesidad de entrar en ningún proceso deliberativo. Pero además, tal conocimiento puede contribuir a apartarlos no sólo del proceso deliberativo, sino también de cualquier proceso electoral. De hecho, es lógico esperar que los educados comprendan más y mejor las implicaciones del proceso electoral, lo que les llevaría a votar con una tasa de abstención menor que la de los no educados, los cuales, precisamente por su condición, no comprenderán tanto ni tan bien lo que está en juego y, por consiguiente, probablemente se abstendrán en un mayor número de casos, destruyéndose así ese equilibrio aproximado de poder entre unos y otros que justifica, según Arneson, el esquema de voto plural.

3.2.2. *Acerca de la democracia en la empresa*

La primera observación crítica de Arneson acerca del argumento del caso paralelo, sobre cuya base se apoya la prueba deontológica a favor de la democracia económica, consiste en señalar que casi ninguno de los autores que lo han esgrimido ha

tenido en cuenta el hecho de que optar a un empleo en una empresa o abandonarlo es un asunto de elección libre y voluntaria en un grado incomparablemente mayor que la pertenencia a una comunidad política. Según Arneson, la capacidad del poder político para interferir decisivamente en las vidas de los ciudadanos es tal que se hacen necesarios los derechos democráticos en el ámbito nacional única y exclusivamente «para proteger los derechos fundamentales de la gente» (Arneson, 1993: 139), mientras que en el mercado laboral tales derechos parecen ser irrelevantes habida cuenta de que «la libertad del individuo en un mercado de trabajo moderno confiere a cada persona, lo quiera o no, un considerable grado de control bajo la forma de derechos de salida. Si la dirección de nuestra empresa (o el departamento dentro de una empresa) opta por políticas que consideramos intolerables, nosotros podemos escaparnos del alcance de políticas indeseables dejando el trabajo y tomando otro (o cambiándonos a otro departamento)» (Arneson, 1993: 139). No obstante, a pesar de su carácter intuitivamente plausible, esta tesis no es indiscutible. Dahl, por ejemplo, nos ofrece una reflexión que la contradice directamente: «De hecho —sostiene—, la ciudadanía en un Estado democrático es más voluntaria que el empleo en una empresa en un sentido. En un país democrático, los ciudadanos pueden marcharse habitualmente de un municipio y conservar de manera automática o adquirir rápidamente unos plenos derechos de ciudadanía en otro municipio. En cambio, a pesar de que las decisiones de una empresa se pueden imponer, igual que ocurre con las decisiones de un Estado, mediante severas sanciones (el despido), a diferencia del ciudadano de un Estado democrático, la persona que deja una empresa no tiene ningún derecho a la “ciudadanía” (o sea, al empleo) en otra empresa» (Dahl, 2002: 104-105).

Pero al margen de esta reflexión, con la cual estoy de acuerdo, quiero defender que la descripción de Arneson acerca de la relación capital-trabajo es francamente recusable por diversas razones, y que lo es no sólo en un contexto de crisis como el actual, sino incluso en un contexto de superávit generalizado y bajas cotas de desempleo: 1) porque la idea de que el alquiler de la fuerza de trabajo es fundamentalmente un asunto de elección libre y voluntaria y, por consiguiente, no una transacción basada en la imperiosa necesidad, sólo parecería ser válida para una reducidísima minoría de los asalariados de este mundo. El derecho a optar a un trabajo o a abandonarlo sólo podría ser considerado como una opción significativa y radicalmente libre y voluntaria cuando fuera ejercido por una razón diferente a la de no tener otro remedio; sin embargo, si este fuese el caso, no parecería muy adecuado llamar a la actividad así desarrollada un *trabajo*, pues el trabajo está habitualmente asociado a la compulsión de la necesidad.⁸ 2) Porque la noción de una elección libre y voluntaria parece connotar una sosegada deliberación entre alternativas de atractivo similar y una decisión racional derivada no dirigida por ningún tipo de apremio, cuando, en los hechos, para la mayoría de la gente habituada a la precarización, la segmentación y la subcontratación de las ocupaciones se imponen las consideraciones, las urgencias y las contingencias más prosaicas y dispares. En este orden de cosas, muchas personas pueden escoger *libre* y

voluntariamente su trabajo sobre la base de las siguientes razones: *a)* lo necesito, *b)* existen pocas oportunidades para mí y es la primera que se me presenta, *c)* su cercanía me permite volver a tiempo para recoger a mis hijos de la escuela, *d)* me recomendaron para el mismo y, en estos tiempos de crisis, no deseo quebrar la confianza de los que sugirieron mi nombre, *e)* aunque está muy mal pagado, me resulta adecuado para compatibilizarlo con otro trabajo que tengo (y que también está mal pagado), *f)* no tengo nada más, etc. 3) Porque el grado de control sobre el derecho de salida al que apela Arneson es inefectivo no únicamente en una situación de crisis económica con escasa productividad y altos niveles de desempleo, sino que también lo sería en una situación de alta productividad y bajos niveles de desempleo y, lo que es más, en un mercado en equilibrio competitivo perfecto como el descrito por la economía neoclásica, puesto que aun en este caso teórico límite debe existir una cantidad determinada de trabajadores desempleados —el ejército de reserva del capital, como lo denominó Marx— cuya mera presencia posibilita la existencia de salarios competitivos y resulta necesaria para la extracción de plusvalía de los contratados. Como han demostrado Carl Shapiro y Joseph Stiglitz: «Con desempleo, incluso si todas las empresas pagan idénticos salarios, el trabajador dispone de un incentivo para no holgazanear. Dado que, en caso de ser despedido, no encontrará otro trabajo inmediatamente. La tasa de desempleo en equilibrio debe ser suficientemente amplia para que resulte rentable a los trabajadores trabajar en lugar de correr el riesgo de ser descubiertos holgazaneando» (Shapiro y Stiglitz, 1984: 433). De este modo, un nivel mínimo pero suficiente de desempleados emerge como un elemento clave para disciplinar a la fuerza de trabajo contratada y convertir al despido en una amenaza creíble. 4) Porque aun cuando Arneson tuviera razón y fuera cierto que la elección de un trabajo o su abandono se reduce a una cuestión de libertad y voluntariedad, no se sigue necesariamente de ello que los trabajadores no puedan aspirar a modificar en sentido democrático las relaciones jerárquicas de la empresa una vez dentro. Uno podría decidir ingresar *libre y voluntariamente* en el club más exclusivo y elitista de la ciudad y, no obstante, una vez dentro, promover legítimamente su transformación en sentido democrático. Si Arneson no asumiera esta posibilidad como legítima, entonces su argumento se tomaría forzosamente reaccionario. Si la condición de la libertad y la voluntariedad de una decisión de ingreso *en* una organización hipotecaran férreamente cualquier pretensión humana de modificarla desde dentro, entonces ni siquiera el sindicalismo obrero habría podido emerger en su día como una organización lícita para la defensa de los intereses de los trabajadores en el interior de las empresas. 5) Por último, y teniendo en cuenta las cuatro razones anteriores, hay que poner de manifiesto que no se acaba de comprender cómo los derechos democráticos pueden estar justificados en el ámbito político sobre la base de «proteger los derechos fundamentales de la gente», como subraya Arneson, y en cambio no lo estén en el ámbito económico, donde hoy ya no es posible sorprenderse de que la suerte de las personas que viven en una comunidad determinada dependa de las decisiones de inversión o deslocalización tomadas en muchos casos desde muy lejos y donde se vulneran habitualmente derechos básicos como, por ejemplo, el derecho a una libertad significativa, a la seguridad o al trabajo.

En los pasos finales de su artículo, Arneson oculta un tanto su rostro más utilitarista y muestra su perfil más inequívocamente liberal, planteando que, independientemente de que exista o no un argumento convincente que justifique el derecho de todos los trabajadores a la participación democrática en la empresa, lo que sí existe es «una consideración convincente en contra de moverse más allá de este punto para garantizar a todos los individuos un derecho inalienable e inviolable a los derechos democráticos en el lugar de trabajo equivalente a los derechos inalienables e inviolables de ciudadanía democrática a nivel nacional» (Arneson, 1993: 141). ¿Y cuál es esta *consideración convincente*? Que la democracia económica toparía inevitablemente con las diversas concepciones del bien sostenidas por los individuos en una sociedad liberal. La introducción de la democracia en las empresas implicaría costes y beneficios que serían evaluados de forma diferente por personas que ven el mundo a través de diferentes concepciones del bien. Y es precisamente en este contexto, donde recupera los presupuestos que afirmó compartir con Mill al defender la supremacía judicial y el esquema de voto plural, que Arneson lanza el dardo de la falta de competencia atribuido a los trabajadores en una hipotética democracia industrial. En este punto, señala: «Sólo por mencionar una posibilidad, uno podría temer que el gobierno de la mayoría en las empresas de su sector industrial producirá peores decisiones directivas o restricciones sobre los directivos que empeoren la calidad de su toma de decisiones en comparación con alternativas no democráticas» (Arneson, 1993: 142). No obstante, el argumento del caso paralelo nos proporciona de inmediato dos réplicas posibles. En primer lugar, ¿no choca tal vez el modelo de empresa jerarquizada y competitiva —aquel cuya única responsabilidad social se reduce, según Milton Friedman, a conseguir beneficios— con determinadas concepciones del bien sostenidas por los individuos? En segundo lugar, la presuposición de que la mayoría escoja peor o determine que se escoja peor ¿significa quizás que sean mejores las decisiones vinculantes tomadas en una autocracia que las tomadas en una democracia? Una tercera réplica, probablemente más persuasiva, consiste en sostener que, en el contexto actual de una de las crisis más profundas del capitalismo, es sencillamente insultante atribuir el patrimonio de los errores de gestión y las decisiones equivocadas al modelo en el cual se basa el pequeño parque de empresas autogobernadas sin reconocer, por otra parte, que las ineficiencias, las irracionalidades y los despropósitos han sido mucho más frecuentes, y de consecuencias mucho más graves, en las empresas no democratizadas. Que nadie se llame a engaño. Todos somos hoy más conscientes que en otros momentos de la historia reciente de que las decisiones de un grupo reducido de ejecutivos sobradamente preparados, movilizadas por incentivos monetarios desmesurados, y con un escaso margen de tiempo para deliberar con calma pueden dar, y han dado, resultados mucho más desastrosos de los que la literatura especializada consigna acerca de los fracasos de las cooperativas. Los ejemplos recientes de grandes empresas fallidas se acumulan en toda clase de sectores económicos: Enron, Worldcom, New Century Financial, IndyMac Federal Bank, Bear Stearns, Chrysler, etc.

Por último, siendo muy fiel a la lógica liberal y algo infiel a la lógica utilitarista, y no sin resultar al fin algo sorprendente, Arneson acaba apelando al ideal de la neutralidad estatal propio del liberalismo político con el objeto de negar la posibilidad de extender los derechos democráticos al ámbito empresarial. En el marco de una sociedad liberal, y teniendo en cuenta la existencia de un *pluralismo razonable* de las concepciones del bien entre los ciudadanos, pregunta retóricamente: «¿por qué debería actuar el Estado para conferir una protección especial a aquellos que hayan podido experimentar la democracia económica?» (Arneson, 1993: 142). Ofrecer tal protección equivaldría a favorecer unas ciertas concepciones del bien por encima de otras y, desde la perspectiva de una neutralidad estatal poderosa, esto resulta impropio. Más aún: la propuesta de una democracia económica por mandato gubernamental «es sectaria y, por lo tanto, injustificable» (Arneson, 1993: 143). Puedo llegar a estar de acuerdo con la idea de que una democracia económica impuesta por el Estado sería «sectaria» e «injustificable», pero sólo en la medida en que se admita que el modelo de empresa no democratizada o escasamente democratizada amparada implícitamente por el Estado —un Estado, no se olvide, tendencialmente corporativo— merece exactamente los mismos calificativos desde el punto de vista de la justicia política. Lo que pretendo sugerir con ello es que, en realidad, el Estado está siempre muy lejos de ese ideal de neutralidad al que recurren Arneson y muchos otros autores liberales y, en cambio, muy cerca de promocionar determinadas concepciones del bien en detrimento de otras. Porque, ¿no estaría mejor defendido el ideal de neutralidad estatal entre los dos modelos de empresa, el autoritario y el democratizado, por medio de una reforma fiscal que favoreciera la extensión del segundo —notoriamente poco desarrollado— y gravara más el primero —claramente más desarrollado— a fin y efecto de equilibrar las oportunidades de participación de los ciudadanos en uno u otro? Y análogamente, ¿no se manifestaría mejor la neutralidad y la supuesta preocupación de los legisladores por los derechos fundamentales de los ciudadanos, no mediante la simple imposición de la democracia económica, sino estimulando su posibilidad en el entero conjunto de la economía nacional, habida cuenta de la vulneración histórica de los derechos fundamentales de los trabajadores que las empresas no democratizadas llevan practicando desde los inicios del capitalismo?

Al fin y al cabo, la probabilidad de que la democracia económica redujese la desigualdad política y dotara de plena expresión a los derechos a una participación significativa en el trabajo, a la autonomía decisoria en su seno, a una actividad laboral no alienante y a un reparto más justo de los beneficios, a pesar de lo quiméricos que tales objetivos puedan resultar hoy en la mayor parte del mundo económico, ¿no merecerían acaso un impulso por parte de Estados que tienen a gala denominarse democráticos? El hecho de que estas cuestiones estén completamente ausentes de la agenda política y de que la cultura jerárquica empresarial no se encuentre francamente discutida, a pesar de los estragos de la crisis, conduce nuestras sospechas hacia la influencia del corporatismo. El profundo giro corporatista

desarrollado en las democracias de los países avanzados ha logrado aunar la influencia política del poder empresarial y financiero con una ciudadanía frustrada y desmovilizada en sus dimensiones política y económica. La asunción política del modelo corporativo predominante impide que los Estados democráticos actuales pongan en cuestión el tipo de empresas autoritarias y competitivas que una democracia económica auténtica haría lo posible por suprimir.

NOTAS

* Versiones anteriores de este trabajo fueron presentadas, junto a Iñigo González Ricoy, en la XVI Semana de ética y Filosofía Política celebrada en la Universidad de Murcia, en un seminario que impartimos en la Facultad de Filosofía de la Universidad de Barcelona y en el Seminario de Filosofía Política de la UB que dirige José Manuel Bermudo. Deseo expresar aquí un sincero agradecimiento a las observaciones y críticas recibidas, muy especialmente las de los compañeros y compañeras del SFP-UB. Sin embargo, quiero hacer constar un agradecimiento especial a Iñigo González Ricoy, sin cuyo estímulo, ayuda, lectura de los diversos borradores e incisivas críticas este estudio no sería el que es. Descargándole de cualquier responsabilidad por los errores que pueda contener, a él se lo dedico de todo corazón. El trabajo se inscribe en el proyecto de investigación HUM2006-03748 del MEC.

1. Entrevista a Joseph Stiglitz en *El País*, 21/9/2008.

2. Debe quedar claro que con la expresión no se pretende identificar el mismo tipo de crisis de la democracia al que hace referencia el conocido informe firmado por Michael J. Crozier, Samuel P. Huntington y Joji Watanuki en 1975, titulado precisamente *The crisis of Democracy: Report on the governability of Democracies to the Trilateral Comission*, y que asociaba tal crisis a una inestabilidad de los sistemas democráticos producida por lo que estos autores tomaban por un exceso de participación.

3. Es cierto que toda aspiración realista a la democracia económica debería asumir hoy las problemáticas y los compromisos que plantean la globalización y el ecologismo. El *démos* de una democracia económica auténtica debería ser consciente de las dimensiones cosmopolita y ambiental en las que su modelo debería necesariamente desenvolverse. Sin embargo, perseguir estas implicaciones sobrepasa los límites de este trabajo. Con todo, deseo hacer constar un agradecimiento especial a Daniel Saumell por su incisiva observación al respecto en el marco del Seminario de Filosofía Política de la Universidad de Barcelona.

4. Ello, por descontado, debería ir acompañado de una serie de iniciativas estatales concertadas internacionalmente que no sólo incentivaran a las empresas democráticas y desincentivaran a las no democráticas, sino que, además, fijaran rígidos controles sobre las inversiones especulativas y suprimieran la posibilidad de huida de sus fondos a paraísos fiscales, dos de las formas clásicas a través de las cuales las grandes empresas han eludido el control público sobre los rendimientos de sus actividades.

5. Que fueran partidarios de Owen los que fomentaron la *Rochdale Pioneers Society* sólo es uno más de los hechos que justifican el ascendiente principal de Robert Owen sobre un movimiento al cual, curiosamente, el pensador autodidacta y hombre de acción prestó al principio poco interés. No obstante, la primera experiencia que promovió de un orden laboral y social alternativo en New Lanark ya le había llevado a elaborar ideas que luego serían moneda corriente en el mundo cooperativo. George D.H. Cole refiere que antes de concluir la década de 1820 Owen «había llegado a la convicción de que, si bien el capital debiera tener su recompensa, ésta debiera limitarse a un ingreso razonable, y que el sobrante de las ganancias se acumulase, no sólo para proporcionar más instrumentos de producción, sino también para gastarlo en fomentar el bienestar de los trabajadores empleados» (Cole, 1964: 97) y, lo que resulta todavía más revelador, «había reconocido que sus

empleados tenían, verdaderamente, derecho a participar en la empresa en unión con los gerentes y los que proporcionaban el capital» (Cole, 1964: 98).

6. Por otra parte, esta misma serie de condiciones son necesarias para el correcto funcionamiento de una democracia económica que aspire a no ser meramente formal. Un análisis que alerta sobre el peligro de que una democracia económica se convierta en meramente formal es el de Kasmir (1999).

7. La reforma de 1867 acabaría por admitir la concesión del sufragio a todos los varones adultos que tuvieran a cargo un hogar. El sufragio universal para hombres y mujeres a partir de los 21 años, y sin restricciones en el caso de no poseer propiedades, no fue implementado en el país hasta 1928.

8. Como es obvio, esta consideración se refiere a la inmensa mayoría de los trabajos asalariados. Deja fuera, naturalmente, otra clase de *trabajos* como los del poeta, el intelectual o el tenista, que requieren dedicación y esfuerzo a partes iguales, hasta el punto de poder llegar a ser agotadores, pero que tal vez no siempre responden a la imperiosa llamada de la supervivencia económica como lo hacen todos los demás.

BIBLIOGRAFÍA

- ARBLASTER, A. (1992): *Democracia*, Alianza, Madrid.
- ARNESON, R.J. (1993): «Democratic rights at national and workplace levels», en D.Copp, J. Hampton y J. Roemer (eds.): *The idea of democracy*, Cambridge University Press, Cambridge, 118-148.
- (2003): «Defending the Purely Instrumental Account of Democracy Legitimacy», *The Journal of Political Philosophy*, vol. 11, n.º 1, 2003, 122-132.
- BAYLOS, A. (1992): «Control obrero, democracia industrial y participación: contenidos posibles» en J. Aparicio y A. Baylos (eds.): *Autoridad y democracia en la empresa*, Trotta, Madrid, 157-177.
- BERMUDO, J.M. (2001): *Filosofía política. I. Luces y sombras de la ciudad*, Ediciones del Serbal, Barcelona.
- BLACKBURN, R. (2007): «Democracia económica: ¿tiene sentido?, ¿es deseable?, ¿es viable?», *Signos Filosóficos*, vol. IX, 17, 174-193.
- BOLTANSKY, L. y E. CHIAPPELLO (2002): *El nuevo espíritu del capitalismo*, Akal, Madrid.
- BOWLES, S. y H. GINTIS (1988): «Contested Exchange: Political Economy and Modern Economic Theory», *AEA Papers and Proceedings*, vol. 78, 2, 145-150.
- y H. GINTIS (1992): «Power and Wealth in a competitive Capitalist Economy», *Philosophy and Public Affairs*, vol. 21, n.º 4, 324-353.
- y H. GINTIS (1993): «A political and economic case for the democratic enterprise», en D.Copp, J. Hampton y J. Roemer (eds.): *The idea of democracy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CHRISTIE, Drew (1984): «Recent calls for economic democracy», *Ethics*, 95, 112-128.
- COLE, G.H.D. (1964): *Historia del pensamiento socialista, vol. I. Los precursores*, FCE, México.
- DAHL, R.A. (2002): *La democracia económica. Una aproximación*, Hacer, Barcelona.
- DUMÉNIL, G. y D. LÉVY (2008): «Un camino insostenible», *Le Monde diplomatique*, 154, 8-9.
- FERNÁNDEZ STEINKO, A. (2005): «Democracia económica y legitimidad política», *Lan Harremajak*, 12, 67-82.
- HARVEY, D. (2007): *Breve historia del neoliberalismo*, Akal, Madrid.
- HSIEH, N. (2008): «Survey Article: Justice in production», *The Journal of Political Philosophy*, vol. 16, n.º 1, 72-100.
- JÁUREGUI, G. (1998): «Democracia: ¿declive temporal u ocaso definitivo?», *Revista internacional de filosofía política*, 11, 102-126.
- KASMIR, S. (1999): *El mito de Mondragón*, Txalaparta, Tafalla.
- LAHERA, A. (2004): *La participación de los trabajadores en la democracia industrial*, Los libros de la catarata, Madrid.

- MCMAHON, C. (1994): *Authority and Democracy*, Princeton University Press, Princeton.
- MILL, J.S. (1977): *Collected Works*, vol. XIX, University of Toronto Press, Toronto.
- MONTES, P. (1999): *El desorden neoliberal*, Trotta, Madrid.
- NAVARRO, V. (2000): *Neoliberalismo y Estado del bienestar*, Ariel, Barcelona.
- O'DONNELL, G. (2007): «Las crisis perpetuas de la democracia», *Polis*, vol. 3, n.º 1, 11-20.
- OFFE, C. y Ph. SCHMITTER (1995): «Las paradojas y los dilemas de la democracia liberal», *Revista internacional de filosofía política*, 6, 5-30.
- PALLEY, T.I. (2008): «Anatomía de una crisis financiera», *La Vanguardia*, 9/10/2008, 17.
- PATEMAN, C. (1970): *Participation and Democratic Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SCHMITTER, Ph. (1983): «Neocorporatismo y Estado», *Revista española de investigaciones sociológicas*, 31, 47-78.
- SCHWEICKART, D. (1993): *Democracia económica. Propuesta para un socialismo eficaz*, Crisitanisme i justícia, Barcelona.
- (1997): *Más allá del capitalismo*, Sal Terrae, Santander.
- SHAPIRO, C. y J. STIGLITZ (1984): «Unemployment as a Worker Discipline Device», *American Economic Review*, 74 (3), 433-444.
- SOROS, G. (2008): *El nuevo paradigma de los mercados financieros*, Taurus, Madrid.
- THEORELL, T. (2004): «Democracy at work and its Relationship to Health», en P.L. Perrewé y D.C. Ganster (eds.): *Emotional and Physiological Processes and Positive Intervention Strategies*, Elsevier, Amsterdam y Londres, 323-358.
- WALZER, M. (1993): *Las esferas de la justicia. Una defensa del pluralismo y la igualdad*, FCE, México.
- WOLIN, S.S. (2008): *Democracia S.A.*, Katz, Buenos Aires.

Lluís Pla Vargas es investigador del Seminario de Filosofía Política de la Universitat de Barcelona. Ha publicado diversos artículos y reseñas en «A parte rei», «Ágora», «Riff-Raff» y la «Revista Internacional de Filosofía Política». E-mail de contacto: lluisplavargas@gmail.com