

RESEÑAS

KENNETH GALBRAITH, *The New Industrial State*. Houghton Mifflin Co. 427 págs.*

Los elementos vívidos y gratificadores de los escritos del profesor Galbraith en torno a la materia económica tienen aquí un buen despliegue: la amplia perspectiva, la confrontación audaz de doctrina y realidad, y el insistente anhelo de reforma social. Este libro, sin embargo, nos brinda más; se propone realizar una nueva síntesis fundamentada en el postulado de que la sociedad de nuestros días difiere drásticamente de la del pasado.

Los economistas, arguye el autor, están atrapados por los supuestos y las preconcepciones que derivan de un orden económico caduco. Tienden a interesarse en los problemas sociales de la actualidad henos que en aquellos asuntos y supuestos para los cuales les sirven con mayor eficacia las herramientas científicas del oficio. Sobre todo, "la economía tal como se enseña corrientemente es en parte un sistema de creencias ideado menos para revelar la verdad que para presentarles a sus comulgantes unas cuantas reafirmaciones en torno a los patrones sociales establecidos".

Para descubrir lo que hoy hace funcionar al sistema económico, —plantea Galbraith— debemos primero quitarnos la venda y reconocer que los viejos dioses del mercado han muerto. No obstante, a lo largo del proceso del derrocamiento, nos presenta el autor unos nuevos dioses a quienes hay que adorar o temer: los dioses del estado corporativo. Y lo plantea de manera franca al escribir: "La vanidad del hombre moderno depende en parte de que éste puede decidir el carácter de su sistema económico. La zona en que puede ejercer su decisión es, de hecho, extremadamente limitada. Tal vez le sería posible determinar si es que desea o no alcanzar un nivel elevado de industria-

* Se ha tomado esta reseña del número del 18 de septiembre de 1967 de la revista neoyorquina *The Nation*. La versión al español para la *Revista de Ciencias Sociales* se debe a Pedro Juan Soto.

lización. . . Ya que desea valerse de la industria moderna, mucho de cuanto ocurre es inevitablemente igual”.

Lo inevitable es un sistema económico en manos de una alianza entre el gobierno y las grandes corporaciones, que cuenta primordialmente con la planificación y el poder de los mercados. Aunque muchos sectores de la economía aún funcionan de acuerdo con las viejas reglas del juego, el núcleo dinámico y decisivo de la economía moderna habrá de encontrarse en unos cuantos centenares de las corporaciones que con mejor organización cuentan. El principal responsable de lo inevitable es la tecnología moderna. Esto comprende una mayor especialización, un conjunto de obreros mejor adiestrados y un capital más cuantioso que en el pasado. Ahora hace falta más tiempo para dar forma a un proyecto y lograr que funcione cabalmente. Resulta más difícil cambiar de un proyecto a otro. La facultad de decidir, por lo tanto, se torna más complicada y más arriesgada.

Mediante la planificación es como único se puede afrontar el riesgo y lo complicado del asunto. El planteamiento, sin embargo, contiene una lógica propia. Con tal de poder planear eficazmente, la corporación deberá ser independiente y estar capacitada para lograr su propio destino sin la ayuda de instituciones financieras extrañas; deberá contar con una afluencia estable para sufragar los gastos de las investigaciones, del perfeccionamiento y de la ampliación. Tal objetivo de ganancias es asequible sólo si la corporación puede (a) dominar los mercados y manipular a los clientes de modo que haya venta de suficientes artículos al precio más elevado; y (b) manejar el abastecimiento de los géneros de acuerdo con unos precios consistentes.

El resultado de todo esto es la corporación gigantesca que cuenta con la envergadura y el poder suficientes para valerse de los mandos de la planificación a que obliga la tecnología moderna. A pesar de tal poder, las grandes corporaciones aun resultarían vulnerables sin un adecuado y constante aprovechamiento de las entradas del cliente y, por consecuencia, de la demanda del cliente. Es aquí donde el gobierno interviene con su programa de gastos centrados en los suministros militares. Galbraith lo expone de esta manera: “Si un gran sector público de la economía sostenido por los impuestos de las corporaciones y por las contribuciones del ciudadano individual representa el fulcro de la reglamentación de la demanda, los simples gastos militares son el pivote donde descansa el fulcro. Para más, garantizan ellos la tecnología avanzada y, del mismo modo, una estabilidad para la planificación del sistema industrial en renglones a

los cuales de otro modo habría que excluir por causa del costo y del riesgo”.

Las presiones inflacionarias asociadas con esta actividad provocan la necesidad de la influencia del gobierno en cuanto a los aumentos de salarios y precios; esto también posibilita más la planificación.

La necesidad lógica de estos arreglos conduce a la mezcla armónica de las metas del comercio, del trabajo y del gobierno. En la corporación gigante del poder se centra no en la jerarquía de los administradores sino en lo que Galbraith denomina “tecnestructura”: el conjunto de funcionarios ejecutivos, sub-ejecutivos, técnicos y otros empleados de cierta especialización que les permite formar parte del grupo encargado de hacer decisiones. Lo que le interesa a esta tecnestructura es el éxito de la corporación. Significa esto que el objetivo no es ya el logro de ganancias máximas sino el logro de seguridad y desarrollo. Hay que acumular suficientes ganancias para pagar dividendos y crear un fondo independiente para la investigación y la inversión, pero se subraya particularmente el mayor progreso posible en cuanto a las ventas. Siguiendo el ímpetu del crecimiento y de la planificación, una actitud más benévola hacia los gremios se considera no sólo posible sino deseable. Los sindicatos, debido a sus propias flaquezas y necesidades, suelen ser cada vez más unos organismos conciliadores. La industria se transforma, sobre todo, en una prolongación del brazo de la burocracia gubernamental.

La armonía del interés, espigada por los imperativos de la tecnología, ayuda a imponerle a la sociedad las aspiraciones del sistema industrial. Aunque este sistema es exitoso en cuanto a lo de producir un botín cada vez mayor, también representa un gran daño para la sociedad, como por ejemplo: una guerra fría y una competencia armamentista que pueden conducir a la destrucción absoluta, la subordinación de los objetivos sociales (salud, bienestar y la buena vida), la corrupción de la educación y el debilitamiento del individualismo. Ya que la emancipación mediante un librarse del sistema industrial no es posible (hay que recordar su inevitabilidad), lo que se requiere es emanciparse de los fines —y de las ideas— de este sistema. Afortunadamente, Galbraith opina, los emancipadores potenciales se hallan entre la creciente legión de científicos y educadores que mediante la acción política y colectiva podrían crear un equilibrio más atrayente entre las metas sociales y el sistema industrial.

Mi resumen le hace poca justicia a la estimulante e intrigadora presentación del argumento de Galbraith. Uno de los detalles más llamativos es la unidad y la consistencia de la teoría económica pre-

sentada, la cual parece el producto de la larga búsqueda de Galbraith respecto a lo que es racional e irracional en una sociedad. Pero lo que brota es tanto una justificación como una exposición del sistema mercantil. Puede que esto se deba al método analítico en sí, del mismo modo en que lo racional difiere de lo irracional. La estructura y el funcionamiento de la economía moderna lucen objetivamente determinados: por tanto son lógicos e inevitables. Las características irracionales brotan de los fines del sistema industrial, que están sutilmente enrevesados para formar un todo con los objetivos de la sociedad. Y ya que estas metas están en el campo de las ideas, resultan aptas para el cambio y el mejoramiento.

La selección de Galbraith de la tecnología como clave de una explicación racional del gigantismo y de la planificación puede impresionar bien al lector que vive en la era atómica, electrónica y cósmica. Pero ¿tiene ella que ver con los hechos? ¿Fue la tecnología lo que determinó el origen de la Standard Oil Company? ¿Es que la complejidad de la manufactura induce a la oleogopolía a penetrar en las industrias del tabaco, del jabón, del detergente y de la goma de mascar, en cada una de las cuales cuatro empresas dominan del 70 al 90 por ciento del mercado? ¿O acaso es el misterio de la técnica lo que requiere el alcance del dominio del mercado existente en los negocios de la carne, del mantecado y de los molinos de harina, donde ocho connotadas empresas tienen en sus manos entre el 40 y 50 por ciento de cada mercado?

Aunque el procedimiento de aislar causas específicas sirve para bregar con la realidad, a veces esto puede servir para echar a un lado cortesmente los aspectos más vitales de la realidad. Tómese como ejemplo la presencia del obstinado realismo en estos planteamientos: "Al sistema industrial no se le ha identificado con la competencia en armamentos por razón de favoritismo o porque sea sangriento de por sí. Antes bien, es en esto donde se ha contado con las mayores sumas para sufragar los gastos de la planificación sin tener que someterse a muchas preguntas". Se orienta así al lector hacia la importancia de las órdenes militares como punto de enlace de las corporaciones en la política extranjera. Pero a la vez se elimina el examen de cualquier otro interés del sistema industrial (término que utiliza Galbraith para las grandes corporaciones) respecto a la pacificación estadounidense y al dominio de otras tierras. Que se pase por alto este asunto luce bastante raro en un libro dedicado a probar la vital necesidad de las grandes corporaciones de ejercer dominio sobre las fuentes de materia prima y de establecer un aumento persistente en las ventas. Se imagina uno que si el dominio de la procedencia de

los suministros es un imperativo para la corporación, entonces ésta podría sentirse algo más que vagamente curiosa respecto a la estabilidad y a la reciedumbre de sus propiedades en el extranjero que producen una materia prima dotadora de vida: hierro, bauxita, cobre, plomo, zinc, manganeso, tantalio y columbio (para los motores de retropropulsión y las turbinas de gasolina), sin olvidarnos del petróleo.

Para más, el imperativo de crecer y de apoderarse de mercados, impulsa a las mayores organizaciones mercantiles más allá de las fronteras domésticas. Es así como de las 500 corporaciones mayores, 386 cuentan con negocios conspicuos en el extranjero. Una o dos veintenas de las compañías más grandes tienen en el extranjero un tercio o más de su capital; aproximadamente ochenta de estas empresas hacen el 25 por ciento o más de sus ventas e ingresos en ultramar. Las ventas de las empresas manufactureras estadounidenses se han multiplicado más de cinco veces desde 1950. En 1965, según los cálculos conservadores, los ingresos obtenidos mediante la inversión de capital en el extranjero sumaron más del 20 por ciento de beneficios después del descuento de impuestos realizado entre corporaciones domésticas no financieras.

Tal vez tengan algo más que un ligero interés las organizaciones corporativas en la política exterior de Estados Unidos y en su complemento militar como un recurso conveniente para el respaldo de un ambiente comercial grato. En el análisis de Galbraith, sin embargo, la irracionalidad de la guerra fría y del militarismo representa una concomitancia poco feliz de la necesidad racional que siente la industria hacia el apoyo gubernamental de los mercados domésticos; como tal, no hay relación alguna entre ella y las necesidades persistentes del dominio y de la ampliación comercial.

Se hace aún más chocante la separación que existe entre las condiciones del negro y la pobreza, y la estructura del análisis. No es que Galbraith se muestre indiferente a los males sociales de nuestro tiempo, podría insistir con justicia en que el propósito primordial de su planteamiento estriba en la ayuda que ofrece para eliminar los males. Lo que de verdad importa es el diagnóstico. En su diagnóstico está implícita la presunción de que tales males son factores aislados, no productos, del sistema industrial. Por ejemplo: "... los pobres, de acuerdo con todas las pruebas aplicables, se encuentran fuera del sistema. Son aquellos que no han sido atraídos al servicio del sistema o que no pueden cualificar para ello"; los desempleados son "aquellos que en la actualidad carecen de empleo dentro del sistema industrial". Por lo tanto, la solución de la pobreza se encontrará princi-

palmente en una educación más adecuada y en una "mejor integración *cultural* en el sistema industrial".

Este tipo de pensamiento refleja la observación común de que existe oportunidad de empleo para los que cuentan con ciertas destrezas, especialmente durante el período más caldeado de la economía. Pero no congenia con la tendencia histórica del sistema industrial de exigir menos trabajo relacionado con la fuerza obrera: una baja en la demanda de obreros independientemente de lo asequible o lo inasequible de metalúrgicos o de quienes trazan programas para los computadores. En 1929 la manufactura, el transporte y los servicios públicos representaron el 46 por ciento de los trabajos rendidos por un salario; en 1966 estas industrias, con el respaldo de la contratación gubernamental, emplearon solamente al 36 por ciento de cuantos ganaban un jornal. Durante la década de 1950, la empresa privada (los pequeños negocios tanto como los de gran envergadura) sólo suministró uno de cada seis empleos nuevos; las otras cinco ocupaciones provinieron de las actividades de compra en el gobierno, del trabajo gubernamental o de otras actividades de las instituciones no pecuniarias. Es poco razonable pensar que el sistema industrial hubiera aportado una cantidad bastante mayor de empleos si existiera más gente dotada de conocimientos técnicos y de "integración cultural".

Situando los males sociales aparte del sistema industrial, Galbraith evita enfrentarse con el asunto de si el funcionamiento del sistema industrial crea vacíos de gente "culturalmente no integrada". Así pues, el autor plantea que los negros son los últimos en obtener empleo y los primeros en ser despedidos. Pero no reconoce en lo más mínimo que esta misma práctica industrial, la cual hace servir al negro de amortiguador en términos de reserva obrera, es ingrediente esencial en un largo proceso de firme arraigo que posibilita la falta de "integración cultural".

Por lo mismo, Galbraith tampoco toma en cuenta que haya correspondencia alguna entre el éxito del sistema industrial y la pobreza. Indica el papel que desempeñan las ganancias en la obtención de poder corporativo, pero pasa por alto la influencia de los beneficios como factor que contribuye a crear la pobreza y a obstaculizar la extirpación de ella. Resultan necesarias las ganancias para efectuar las investigaciones científicas que hagan posible el desuso artificial: se les necesita para costear las fusiones comerciales que produzcan un dominio mejor del mercado. Naturalmente, los precios y los gastos deben ser compatibles con estos y otros imperativos de los beneficios. En cambio, tales gastos y precios necesarios se convierten en los recursos

de medir —las normas— que determinan lo eficaz y lo económicamente factible. Por lo menos esto habrá de concederlo el autor. Pero no se interesa en pensar que éstas son las mismas normas por las cuales la corporación decide invertir en el extranjero y por las cuales también se abstiene de invertir en el fomento económico de las subdesarrolladas zonas urbanas y agrícolas de Estados Unidos. De manera similar no se toma en cuenta el conflicto entre los arreglos de gasto-precio-ganancia en las instituciones vigentes y, del otro lado, los cambios en la estructura industrial destinados a producir bienes que remedien fallas sociales y, digamos, un programa de industrialización y de reforma agraria que dé nueva vida a los habitantes de los arrabales en la ciudad y a los de la zona rural del sur de Estados Unidos.

No haber estudiado la influencia que ejerce en la clase pobre la procura de beneficios económicos puede que se deba al favoritismo que siente el autor por su teoría de la motivación corporativa. De acuerdo con esta teoría, la corporación moderna se interesa más en el rápido aumento de las ventas que en la multiplicación de los beneficios. Este libro no explora la interrogante de si una cosa es factible sin la otra o de si existe algún conflicto entre estos objetivos a lo largo de una prolongada alza de carácter cíclico. La sustitución de las ventas por el aumento de las ganancias la atribuye Galbraith en parte al interés que siente hacia sí misma la tecnoestructura, su necesidad de crecer y de contar con unos cimientos más firmes. En cuanto a esto, un nuevo estudio realizado por el Negociado Nacional de Investigaciones merece particular atención. Un estudio de planes de beneficios para ejecutivos prominentes de cincuenta corporaciones destacadas indica que casi la mitad del ingreso de estos funcionarios está ligada al precio de las acciones de sus empresas, ya sea en términos de acciones optativas o mediante planes de beneficios diferidos. El casino de juego que es Nueva York tal vez pueda serles tan útil a tales funcionarios como lo es para quienes invierten en el mercado de valores. Y algo que le encanta a la bolsa es un volumen de ingresos que aumenta aceleradamente, particularmente cuando a éste lo acompaña una creciente tasa de beneficios.

En su plan de reforma para sustituir la guerra fría, Galbraith introduce una nota de realismo que le habrá de parecer rara a la comunidad Keynesiana. Los más ortodoxos seguidores de Keynes, especialmente los del ala derecha, sostienen que la economía podría amoldarse fácilmente al desarme con sólo unos cuantos ajustes de orden rentístico; con una rebaja de impuestos adecuada, particularmente. Los Keynesianos progresistas alegan, en cambio, que las variaciones en la tasa de impuestos no podrán reglamentar eficazmente si no se cuenta con

unos desembolsos públicos muy cuantiosos. Por lo tanto, para hacerle frente al impacto del desarme hay que valerse del contrapeso de numerosas obras públicas: viviendas, hospitales, escuelas. Galbraith, sin embargo, va mucho más lejos que aun estos izquierdistas. Apoya la inversión de capital en los servicios de beneficencia y opina que ésta debe realizarse por lo que en sí misma representa. Pero esto del bienestar social no salvará la situación porque no habrá de nutrir a las grandes corporaciones con el tipo adecuado de estimulantes.

Para mantener solvente al comercio y sostener a la economía sin la guerra fría propone él un patrocinio gubernamental de sustitutos que equivalen más o menos en proporción y en complejidad técnica a los asuntos militares; por ejemplo, un sistema adelantadísimo de comunicaciones por aire y tierra, exploraciones en el suelo oceánico y experimentos climatológicos. A pesar de lo valioso de estas sugerencias, debemos reconocer que acaso éstas no sean lo necesario. Probablemente se dedique mucho tiempo a la investigación y a la elaboración que anteceden a la fase de la producción; independientemente de eso, puede que aún entonces no se cuente con actividades lo suficientemente repetidas en gran escala para mantener funcionando al engranaje del sistema industrial. Lo que en verdad se necesita es un plan ingenioso que continuamente haga desmerecer nuestras existencias de bombas, de proyectiles, de aviones, de tanques y de buques y, a la vez, que aliente la necesidad de sustituir periódicamente estas existencias con nuevos modelos... todo ello sin que se mate a nadie. ¿Propone alguien una declaración de guerra contra Marte?

HARRY MAGDOFF*

New School for Social Research

GUZMÁN CAMPOS, GERMÁN, Pbro. *Camilo, presencia y destino*, Ediciones Servicios Especiales de Prensa, Bogotá, Colombia. Mayo de 1967.

Quien conozca al Pbro. Germán Guzmán Campos, sus trabajos anteriores y su posición ante la Iglesia Colombiana, siempre esperará algo de él.

Igual cosa ha sucedido con su libro *Camilo, presencia y destino*. La amistad íntima y la colaboración que prestó a Camilo Torres Res-

* Harry Magdoff ha sido Ayudante Especial del Secretario de Comercio de Estados Unidos. Actualmente dicta conferencias de economía en la New School of Social Research, Nueva York.