

MARXISMO Y CAPITAL DE MONOPOLIO: UN SIMPOSIO*

I

PAUL M. Sweezy y el difunto Paul A. Baran son dos de los más capaces exponentes de aquella corriente del pensamiento económico crítico que identifica el estancamiento como la tendencia principal del capitalismo moderno. Su propósito en *Monopoly Capital* es sustanciar la tesis del estancamiento por medio de un modelo que revela esta tendencia como el resultado lógico de un sistema de gigantescas corporaciones monopolistas. La tesis, que fue introducida por Alvin H. Hansen en los años de 1930, obtuvo respaldo general entre los economistas académicos hasta que el periodo de prosperidad de la posguerra, el *boom*, atrajo su atención hacia los problemas de crecimiento; entonces la tesis se eclipsó en medio de la precipitación para celebrar el supuesto rejuvenecimiento de una economía que estuvo una vez decrepita. Los autores de este libro nos han estimulado a no olvidar en estos prósperos años del sesenta lo que se nos reveló en los años deprimidos del treinta. Esta es una tarea que hay que realizar, y si yo difiero de los autores no es sobre los hechos sino sobre el modo cómo ellos los ajustan entre sí. Cada hombre tiene el derecho inalienable de construir su propio modelo. El que se discute muestra cómo el crecimiento del excedente en la era del monopolio da pie a dificultades cada vez mayores en la misión de disponer del excedente, mientras que el espectro del estancamiento jamás se aleja. Para mí lo para-

* La *Revista de Ciencias Sociales* presenta una serie de reseñas sobre el importante libro de Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital: An Essay on the American Economic and Social Order*, New York y Londres: Monthly Review Press, 1966. \$8.75, pp. ix, 402. Esta serie de reseñas aparecieron publicadas originalmente en *Science and Society*, Vol. XXX, No. 4 (Fall, 1966), pp. 461-500. Traducción de José Emilio González.

dójico es que las contratendencias principales quedan fuera del modelo, pues se las considera como estímulos externos, de manera que la forma del modelo mismo, antes que los hechos, prueba la validez de la teoría. Sólo un manajo de tercios prekeynesianos negarán que una economía oligopolizada, si abandonada a sí misma se hundiría en una quietud sin esperanzas, y que, por contraste, una economía competitiva posee fuerzas interiores que impiden un resultado semejante. Pero la economía oligopolizada no queda abandonada a sí misma. El estado se convierte en un regulador activo. Es legítimo preguntarse: ¿qué ocurre cuando las acciones del estado son abarcadas por la teoría en vez de ser consideradas como fuerza azarosa (aleatoria) fuera de la teoría? Una vez señalada esta objeción, permítaseme regresar más tarde a la misma, después de exponer con algunos detalles el enfoque de Baran y Sweezy.

Según los autores, un modelo del capitalismo monopolista comienza con la corporación gigantesca que posee cierto número de características: 1) el control permanece en manos de la gerencia; 2) la gerencia es un grupo que se autoperpetúa; 3) la corporación aspira a la independencia financiera y la logra por medio de la generación de fondos que quedan a disposición de la gerencia. Contrario al punto de vista prevaleciente, los gerentes no constituyen una clase independiente de técnicos que muy juiciosamente equilibran los intereses de los accionistas, de los empleados y de la comunidad. Son concretamente el grupo dirigente de los capitalistas que administran la corporación en aras de los intereses de la clase capitalista entera. La riqueza y la posición constituyen los boletos de entrada al círculo de los gerentes. Es cierto que hay una separación de propiedad y de control en el sentido de que el número de accionistas es legión. Estos contribuyentes dispersos de los fondos *no* tienen nada que decir en materia de gerencia, pero esto no nos obliga a concluir que la gerencia en general está separada de la propiedad en general. Los gerentes mismos son propietarios importantes que controlan la corporación desde adentro. Este control desde adentro es uno de los rasgos claves de los negocios gigantescos. A comienzos de la era del monopolio, los célebres barones de rapiña ("robber barons") juntaron grupos de corporaciones y los dominaron desde afuera. Su poder estribaba en su posición como financieros. A medida que el tiempo pasó, las corporaciones se independizaron financieramente, los magnates fundadores murieron y sus fortunas fueron divididas entre los distintos herederos y fundaciones. El poder en las corporaciones de mayor tamaño pasó gradualmente a manos de las gerencias independientes, cuyas políticas se orientaban cada vez más hacia sus propios intereses que hacia los

grupos externos de intereses. Esto no significa que se aminorara el impulso hacia lograr el máximo posible de beneficios. El logro del máximo de beneficios sigue siendo una de las fuerzas que mueven a la corporación, modificada tan sólo por las necesidades de estabilidad y de crecimiento a largo alcance.

Creo que no cabe duda de que los autores han luchado con éxito con el problema de la supuesta separación de propiedad y control. La gerencia actúa en aras de los intereses de la clase capitalista; no posee intereses por separado que puedan hacer que actúe en otro sentido. Las tendencias del sistema capitalista de producción no tienen que hacer frente a contratendencias de la llamada revolución de los gerentes. Sin embargo, me pregunto si hay justificación para rechazar como anacrónica la teoría del grupo de interés. Desde luego, los autores no lo hacen caprichosamente. Su posición es que éste ya no es el modo dominante de control; el control reside dentro de la corporación más bien que fuera. Pero la falta de datos en contrario no prueba su tesis. Los estudios de Berle, Means y otros que han seguido sus pasos sobre las corporaciones han tendido a dar evidencia que apoya sólo la teoría del control gerencial. Hay buenas razones para que esto sea así. La idea de que los capitalistas ya no controlan los grandes negocios es un argumento muy conveniente en favor de la teoría de que el Nuevo Capitalismo ha cambiado tanto que ya no se le puede reconocer y es tan benévolo que apenas si se le puede considerar capitalismo. Por otra parte, en año tan reciente como 1957, Víctor Perlo escribió un libro importante, *The Empire of High Finance*, basado en evidencia de que los grupos de interés están muy vivos. Es posible que las conclusiones de los autores de *Monopoly Capital* sean prematuras. Los hechos sobre los grupos de intereses son cosas celosamente guardadas. La última vez que fueron sacados a la luz fue durante las audiencias sobre la TNEC, en los años de 1930. La TNEC tenía la potestad de *subpoena*, facultad que ningún economista posee. Lo que se necesita es una nueva investigación, tipo TNEC, del control de las corporaciones. Hasta que eso suceda, me siento renuente a abandonar la noción de grupos de interés y más bien presumiría, por ahora, que su supuesta desaparición es la obra muy refinada de entidades de relaciones públicas.

Una vez examinados los rasgos de las grandes corporaciones que dominan toda la economía, los autores enfocan su tema central: ¿cuál es la naturaleza de una economía dominada por unas veintenas de grandes corporaciones? La respuesta es que las corporaciones han aprendido, a base de experiencia, a eliminar la concurrencia de precios. Actúan como un monopolio colectivo, cada una fijando los pre-

cios y la producción en el punto en que se logra el máximo de beneficios. Varios gigantes en una industria fijan precios idénticos, con frecuencia sobre la base del liderazgo de precios que ejerce la empresa más fuerte entre ellos. La competencia, sin embargo, obliga a cada una de las empresas a tratar de reducir los costos de producción por medio de la aplicación de la nueva tecnología. Con la capacidad para mantener los precios y al mismo tiempo de reducir los costos, la tendencia del sistema es a crear un volumen siempre creciente de excedentes, tanto en proporción absoluta como relativa, con la producción total. Esta es la lógica inherente al sistema de corporaciones de monopolio y difiere en forma impresionante de la lógica del capitalismo competitivo, en que prevalecía la tendencia de la tasa de beneficios a decaer. La tendencia del excedente a aumentar es el elemento principal en el modelo de los autores y genera el problema principal del capitalismo contemporáneo: la necesidad de encontrar medios para contrabalancear el excedente en alza. El excedente no usado es excedente no producido. En la medida en que el excedente no puede ser usado, aparecen hombres y recursos desempleados. En virtud de la dificultad inmanente de contrabalancear el excedente bajo el capitalismo de monopolio, su estado característico es el estancamiento.

Los autores discuten varios medios por los que se absorbe el excedente: el consumo y la inversión de los capitalistas; el esfuerzo de venta; el gobierno civil; el militarismo y el imperialismo, e innovaciones importantes y la guerra. Una elevada proporción de los beneficios de las corporaciones es guardada como ingresos retenidos. Aun cuando los capitalistas consumieran todos sus ingresos procedentes de dividendos, los ingresos retenidos todavía quedarían y habría que disponer de ellos. Esto es difícil por cierto número de razones. He aquí una: el volumen de los fondos de depreciación en manos de las corporaciones es enorme. Estos fondos hacen posible que las corporaciones compren nuevos tipos de equipo para la modernización sin tener que tocar las entradas retenidas. También está la cuestión de cuán rápidamente pueden las grandes corporaciones introducir innovaciones. Los autores sostienen congruentemente que "las innovaciones son típicamente introducidas (o pronto adoptadas) por las corporaciones gigantescas que no actúan bajo la compulsión de presiones concurrentes sino de acuerdo con cálculos cuidadosos orientados por el principio de hacer el máximo de beneficios" (pág. 93). No descartan prestamente el equipo mientras a éste le quede vida productiva. "Y esto significa que en general la tasa de introducción de innovaciones va a ser más lenta que bajo criterios de concurrencia" (pág. 94).

Si se me permite detenerme un momento en este punto, me gustaría comparar este argumento que respalda el punto de vista de que en la absorción del excedente por los cauces normales de inversión surgen dificultades con otro utilizado por los autores para respaldar el punto de vista de que el excedente tiende a aumentar". "Concluimos entonces que con respecto a la disciplina de costos que impone sobre sus miembros —la economía capitalista de monopolio no es menos severa que su predecesora competitiva y que, además, genera nuevos y poderosos impulsos hacia la innovación. Por lo tanto, no puede haber duda sobre la tendencia declinante de los costos de producción bajo el capitalismo de monopolio" (pág. 71). Este argumento fue invocado sobre la base de la tesis bien establecida de que "cualquier compañía que se queda a la zaga en la carrera para reducir los costos pronto tiene que hacer frente a dificultades" (pág. 69). No encuentro en ninguna parte un intento por reconciliar estas dos proposiciones perfectamente válidas pero perfectamente contradictorias. Uno no puede alegar, por una parte, que las corporaciones se esfuerzan por reducir los costos mediante la introducción de innovaciones, y, por lo tanto, hay una tendencia alcista en el excedente, y, por la otra, que las corporaciones de monopolio demoran la introducción de innovaciones, y, por lo tanto, es difícil disponer del excedente, sin señalar algún tipo de salvedad sobre cómo estos factores son resueltos en la vida real. Pienso que cada factor hace que la operación del otro sea un poco menos impresionante que lo que parecería a primera vista y que uno o el otro prevalece, según las circunstancias. Lo principal aquí es que los efectos dilatorios que las grandes corporaciones surten sobre las innovaciones debilitan el argumento de que la tendencia alcista del excedente es típica.

Los autores entonces analizan los efectos de lo que se llama inversiones exógenas, específicamente las inducidas por el aumento de la población, nuevos métodos, nuevos productos e inversiones extranjeras. El aumento de la población no produce *ipso facto* el efecto de suministrar nuevas salidas para la inversión. Como observara Kalecki, un incremento en el número de los pobres no hace subir la demanda. Sin embargo, puede haber un aumento en la inversión en anticipación de una demanda creciente, cuya inversión absorbe el excedente adicional. El desenlace depende de la constelación total de circunstancias económicas y políticas en un momento dado. Los autores, ansiosos de fortalecer su argumento, ponen de relieve aquellas consideraciones en las que la población no surte un efecto sobre la inversión total e innecesariamente son unilaterales en su presentación. Con respecto a los nuevos métodos y a los nuevos productos, los autores arguyen que

estos determinan la forma de inversión pero no el volumen. Esto conlleva el supuesto de que hay una cantidad fija de fondos disponible para la inversión en cualquier momento dado, que no es en forma alguna una función del objeto de la inversión. Pero estos fondos pueden ser estirados por el crédito y disminuidos por el acaparamiento. Dejando todos los otros factores iguales, la cantidad concreta de inversión que va a producirse, la inversión secundaria inducida y la cantidad de excedente creado para la inversión subsiguiente, pueden ser una función de los rasgos tecnológicos del objeto de inversión. Los pequeños fabricantes de herramientas no pertenecen a la misma clase que los grandes molinos siderúrgicos en su poder para estimular una entrada y luego una salida de capital. En cuanto a las inversiones extranjeras, el propósito es que el inversionista logre beneficios y las estadísticas muestran que como consecuencia de estas inversiones se importa más excedente que el que se exporta. Todo lo cual es verdad, pero cuando vemos la cuestión desde un punto de vista más amplio, ¿acaso no es que todo el sistema del imperialismo genera gastos militares que absorben el excedente?

En capítulos separados, Baran y Sweezy tratan de la absorción del excedente por medio del esfuerzo de venta, del gobierno civil, el militarismo y el imperialismo. Quiero hacer una o dos observaciones sobre estos en el instante en que entran a formar parte de la teoría. Los autores acentúan mucho el esfuerzo por vender en el sistema de capital de monopolio y están en lo correcto. ¡El tema es consumir, consumir, consumir! Y se utiliza cuanto recurso es dable imaginarse para fomentar este propósito. Mientras una gran parte de la población vive sobre el nivel de subsistencia, existe un enorme volumen de gasto discrecional en la economía. Uno de los grandes efectos de los anuncios es transferir ingresos desde ahorros a consumo. Uno de los ángulos que se discute aquí es que los desembolsos en anuncios aumentan la suma total de ingresos y de producción por una cantidad igual al desembolso original. Sin prueba adicional, es difícil saber por qué. Esta proposición puede compararse con una hecha en conexión con gastos del gobierno, o sea, que dando por supuesto el desempleo, los desembolsos crecientes del gobierno equilibrados por los impuestos crecientes resultan en un aumento en el total en bruto de la producción nacional (gross national product) equivalente al aumento en desembolsos del gobierno. Este argumento me parece extraño, puesto que la baja en la demanda causada por el alza en las contribuciones no es en absoluto tomada en cuenta. Pienso que el teorema es cierto sólo en la medida en que los impuestos gravan los ingresos que iban a ser ahorrados o en la medida en que el aumento neto en gastos del gobierno

induce inversiones que no serían normalmente inducidas por un volumen comparable de gastos de los consumidores. En cualquier caso, no hay controversia sobre el hecho de que los anuncios resultan en un aumento en el total bruto de la producción nacional hasta el punto en que los deseos estimulados en los consumidores están respaldados por el crédito necesario al consumidor y las hipotecas.

Los desembolsos del gobierno para fines de bienestar o asistencia social han constituido un pequeño y constante porcentaje del total de gastos del gobierno (local, estado y federal) por un largo período de tiempo. Hay intereses creados en cada sector (como vivienda, medicina o energía) a quienes les gustaría que siguiera siendo pequeño. Aquí se registra una extensa digresión sobre la naturaleza del estado capitalista y la imposibilidad intrínseca que sufre ese estado para aumentar substancialmente los desembolsos para bienestar o asistencia social. Hacer asertos sobre lo que es posible y sobre lo que es imposible es caer en conjeturas sobre el futuro y el futuro está lleno de sorpresas. No me gustaría comprometerme con la tesis de que bajo el capitalismo le es imposible al gobierno efectuar grandes desembolsos para fines sociales. El resultado depende de muchos elementos, incluso la lucha de las principales clases y grupos, la situación internacional y el grado de flexibilidad de la dirección capitalista, que, de paso, se sabe que se ha acomodado a nuevas situaciones en distintos lugares y tiempos. Las medidas vigentes sobre seguridad social, mezquinas como son, pueden haber producido una conmoción a aquellos que formulaban argumentos *a priori* antes de que esas medidas fueran aprobadas. El hecho de que varios países europeos están más avanzados que nosotros en lo que concierne a gastos de asistencia social debiera hacer más prudente nuestra certidumbre sobre cuáles son las posibilidades. Leyes sociológicas generales, como las que tratan de la naturaleza del estado y la naturaleza del sistema económico, son guías útiles en el estudio de largos períodos históricos pero no imponen sus rasgos específicos a la historia. Estos rasgos son determinados por las fuerzas concretas que actúan en un período en particular y que hacen de cada momento histórico algo único. Un esquematismo muy rígido nos puede alejar de las posibilidades reales. Creo que tenemos que ser muy cautelosos cuando se trata de formular advertencias filosóficas generales sobre lo que se puede y lo que no se puede hacer en situaciones dadas.

El efecto de los desembolsos militares sobre la economía es bien conocido y no es necesario detenernos aquí. Se les utilizó en función de apuntalamiento durante la guerra fría, sin el cual, exceptuando cualquier otra alternativa, podríamos haber sufrido una elevada tasa

de desempleo y de fábricas ociosas. Una vez más aquí, los autores sostienen demasiado rígidamente, a mi juicio, que no hay verdaderamente alternativas a los gastos militares dentro de la sociedad capitalista. Los gastos civiles son descartados por las razones citadas. Una reducción de los desembolsos del gobierno equiparada por disminución en los impuestos es descartada por el argumento de que el multiplicador del presupuesto equilibrado no es afectado por un alza en las contribuciones, de modo que, a la inversa, una reducción en los impuestos (y no se especifica cuáles) no compensará una reducción comparable en los desembolsos del gobierno. Los autores han cerrado y atrancado todas las salidas desde el capital monopolista militarizado salvo una: la revolución. No creo que uno necesite estar menos en favor de una reorganización de la vida social y económica si atribuye mayor flexibilidad al capitalismo que la que se le artibuye en este libro.

Llegamos ahora a dos fenómenos citados como los dos contrabalanceadores principales del excedente en alza durante la historia del capitalismo de monopolio. Son: innovaciones que hacen época y guerras. Ha habido tres innovaciones que han hecho época en la historia del capitalismo industrial, según los autores: la máquina a vapor, el ferrocarril y el automóvil. Cada uno no sólo ha absorto enormes cantidades de capital sino que también ha estimulado inversiones de capital en gran escala, produciendo amplios movimientos de población, nuevas comunidades enteras y otros efectos económicos importantes. Las guerras también absorben grandes cantidades de excedente, como es bien sabido. Los autores plantean ahora la siguiente cuestión: si fijamos la fecha del comienzo del capitalismo de monopolio alrededor de 1870 y suponemos que la tendencia a generar una cantidad creciente de excedente ha estado funcionando desde entonces, ¿hasta qué punto esta tendencia ha sido contrabalanceada por importantes estímulos externos y hasta qué punto la tendencia fundamental apareció en la superficie bajo la forma de estancamiento? Ha habido tres períodos de estancamiento en el siglo veinte: el anterior a la Primera Guerra Mundial, el de la década de 1930 y el de a fines de la década de 1950. "El estímulo externo" de la guerra intervino tres veces (actualmente, en Vietnam, una cuarta vez). Es automóvil, como innovación que ha hecho historia, desempeñó su papel en los años de 1920 y después de la Segunda Guerra Mundial en los años de la década de 1960. Se recalca que en los años de los treinta "por primera vez obtuvimos una visión transparente del sistema operando con un mínimo de estímulos externos por un prolongado período de tiempo, dejando al

desnudo lo que Marx llamó su 'ley de movimiento' para que todos la vieran" (pág. 240).

¿Por qué no podemos sostener, con igual congruencia, que la tendencia principal del capitalismo de monopolio es la de innovaciones importantes y guerras, interrumpidas a veces por períodos anormales de estancamiento? No me propongo ofrecer un alegato en favor de este punto de vista. Creo que la dificultad reside en enfocar un aspecto del desarrollo capitalista, tomándolo como base para un modelo, rotulando los otros fenómenos como "estímulos externos" o "factores endógenos", y, luego, tratando de ver si el modelo puede tolerar la prueba de los acontecimientos. Tal modelo ya contiene en sí mismo la conclusión automática de que siempre que aparece el estancamiento, las fuerzas verdaderamente reales del modelo están saliendo a la superficie y la teoría queda confirmada. ¿Acaso no es necesario incluir los "estímulos externos" dentro del modelo? Las innovaciones son tan parte del capitalismo como el estancamiento. Una de las cualidades famosas del capitalismo es que continuamente revoluciona los medios de producción. No hay en ello nada de externo. Otro aspecto famoso del capitalismo en su etapa imperialista es que da pie a rivalidades internacionales y a la guerra. Esto tampoco es externo al sistema y no puede ser exterior a un modelo válido del sistema.

Debiera añadirse que el estado también debía ser incluido en el modelo. ¿Por qué su influencia debería ser considerada exterior a la economía. Después de todo, estamos bregando con economía *política*. El estancamiento pudiera ser "normal" sin la intervención del gobierno, pero éste no es un *deus ex machina*. En el pasado del capitalismo de concurrencia, el mercado era el regulador y las crisis periódicas servían para absorber (destruir) el excedente. Con el crepúsculo de la concurrencia, el gobierno interviene como un regulador y esto puede ser concebido como un mecanismo natural de defensa del capitalismo de monopolio. La socialización de la producción impone el planeamiento, aunque sea dentro de los confines estrechos del sistema. Los autores no quieren usar la frase "capitalismo monopolista del estado" porque el estado siempre ha afectado la economía. Pero es necesario distinguir el hecho de que bajo el capitalismo de monopolio el estado influye sobre la economía *en una forma nueva*. La frase "capitalismo monopolista del estado" es una expresión carente de elegancia, pero sin este concepto, tal vez vestido más elegantemente en una nueva frase que todavía no ha sido acuñada, un elemento decisivo de la estructura capitalista queda fuera del modelo.

Si estas fuerzas son incluidas en el modelo, entonces tenemos más o menos el cuadro siguiente: hay períodos alternos de prosperidad y

depresión. Son el resultado de la coyuntura particular de varias fuerzas en el modelo, en un instante dado. La prosperidad no es característica del sistema pero tampoco el estancamiento. Son características de períodos diferentes. Pero es inmanente al sistema la fluctuación de una fase a la otra. No cabe duda de que existe una tendencia a producir un excedente no-utilizado; también existe la tendencia a una vasta expansión de innovaciones ciertas veces y a la guerra en otras. Ningún esquema abstracto puede decirnos cómo van a actuar entre sí estas fuerzas en un momento particular. Sólo un estudio concreto de situaciones concretas nos puede dar la respuesta a la pregunta. Si decimos que el estancamiento es "normal" y que muestra "la lógica elemental" del sistema, estamos impartiendo algunas de nuestras pre-concepciones a los acontecimientos. Sería mejor decir que lo que es normal y lo que muestra la lógica elemental del sistema son contradicciones inherentes al sistema. No podemos canonizar un lado de la contradicción y exco-mulgar el otro.

También me molesta la clasificación de innovaciones en ordinarias y las que hacen época. No impugno el hecho sencillo de que se puede distinguir entre innovaciones ordinarias y las que hacen época sino la forma cómo Baran y Sweezy utilizan esta diferenciación. Primero, se podría sostener que no sólo el capitalismo de monopolio sino el de concurrencia también dependieron para hacerse viables de innovaciones que hicieron época. Después de todo, la máquina a vapor y el ferrocarril fueron introducidos durante el período del capitalismo de concurrencia. Segundo, el automóvil, que contribuyó a la prosperidad de los años veinte no logró prolongar esa prosperidad en los treinta. Volvió a ser eficaz en los últimos años de la década del cuarenta y los primeros de la del cincuenta, pero sus efectos se debilitaron en los últimos años de la década de 1950 y volvieron a promover la prosperidad en los sesenta. Es perfectamente claro que el automóvil nada más no puede explicar la historia de este período (como tampoco puede hacerlo la Segunda Guerra Mundial). Las innovaciones que hacen historia por sí mismas no determinan la cantidad de capital que será absorbida. La cantidad depende de un haz de circunstancias: tecnológicas, demográficas, militares, la fase del ciclo de negocios, la política del gobierno, etc. La industria automovilística ayudó a producir el *boom* de los años veinte pero no pudo impedir la depresión de los años treinta. Los autores no sostienen lo contrario. Y, sin embargo, tan pronto como se introducen salvedades, las innovaciones que hacen época pierden la cualidad distintiva que se les atribuye y se convierten en parte de un espectro de innovaciones que surten efectos diferentes en circunstancias diferentes.

Mientras que en política a veces pueda ser deseable poner el énfasis sobre el área en que se está de acuerdo, en el análisis científico es mejor poner el acento sobre las diferencias. A pesar de las diferencias, los economistas reconocerán que *Monopoly Capital* marca un hito en el desarrollo de la tesis del estancamiento, por dos de los críticos económicos más distinguidos de nuestro tiempo y esperarán que un libro de esta importancia ocupe un lugar de relieve en la historia de la economía política.

Myron E. SHARPE

White Plains, New York

II

Este libro en todos los sentidos es muy estimulante y renovador. Está escrito con lucidez y facilidad, sin jerga o dogma, y representa un intento de mirar hoy al capitalismo de monopolio con ojos nuevos, intento que debe ser bien acogido. Sólo en cuanto exposición, haciendo asequible al laico problemas que a menudo son muy difíciles, constituye un *tour de force*. En lo que concierne a enfoque abarcador, riqueza de tópicos y calidad de pensamiento no hemos tenido nada igual en la literatura económica marxista por mucho tiempo. Su tema central no es desconocido pero adquiere una fuerza novedosa y reveladora cuando se le sitúa en el contexto del capitalismo norteamericano de los años sesenta y se le presenta como clave a la índole esencial del capital de monopolio en su forma más madura. Además, la documentación de este libro es abundante y su temática está apoyada por datos.

El tema es que, bajo el capitalismo de monopolio, lo que los autores llaman el excedente tiene una tendencia continua a aumentar (tanto absoluta como relativamente) y en su alza a dejar atrás lo que puede encontrar una salida o ser absorbido en el consumo capitalista, en desembolsos improductivos y en nuevas inversiones. Por ende, "lo que es más esencial en lo que atañe al cambio estructural del capitalismo de concurrencia al de monopolio halla su expresión teórica" en la sustitución de esa tendencia por la de tasa declinante de beneficios sobre la cual Marx hizo hincapié en la situación de la Gran Bretaña a mediados del siglo diecinueve (pág. 72). Aunque el concepto que los autores tienen de excedente es más o menos el mismo (y evidentemente derivado) de la plusvalía marxista, no son idénticos primero, porque incluye a "los trabajadores improductivos" y a "los gastos de

transformar mercaderías en dinero", o desembolsos *de venta* puramente competitivos; también cosas tales como "ingresos del Estado y la Iglesia" (pág. 10) así como ingresos de propiedad (ganancias, interés y renta). Lo definen como "la diferencia entre producción social (output) y los costos socialmente necesarios para producir la producción (output) total" (pág. 76). Pero lo que es más importante, tal vez, incluye lo que se llamaría excedente *potencial*: algo que no puede ser medido, desde luego, estadísticamente (salvo por vía indirecta) y que no está incluido en el cálculo estadístico de excedente hecho por Joseph D. Phillips en un Apéndice (ver pág. 370, especialmente). Los autores presentan el punto de vista muy bueno y muy pertinente (en respuesta al argumento de Kaldor de que la parte de ganancias en el ingreso nacional total ha seguido constante) de que hasta la fecha la plusvalía no se "ha realizado" y no puede aparecer en las estadísticas de ingreso. Asume forma concreta en la capacidad excesiva y el desempleo. "Keynes y sus seguidores, incluso el propio Kaldor" —contestan— "han remachado el punto de que las ganancias que no son invertidas ni consumidas no constituyen en absoluto ganancias" (pág. 76).

Es indispensable tomar consciencia plena de este enfoque para comprender la tesis de Baran y Sweezy, puesto que pone su énfasis (utilizando la terminología de Marx) sobre la "realización" de la plusvalía y no sobre las condiciones de su producción: que las últimas, en verdad, siempre están rebasando los límites de las primeras. Los autores invocan "el alza persistente de la tasa de desempleo en los últimos años" (en los Estados Unidos) como prueba de que "el problema de realizar la plusvalía es, en verdad, más crónico hoy que fue en los días de Marx" y que "excepto en la guerra y en periodos de prosperidad relacionados con la guerra, el estancamiento es ahora la forma normal de la economía de los Estados Unidos" (pág. 76). Una de las razones principales para ello es que la política de precios de las corporaciones norteamericanas, con su poderoso tabú contra la reducción de precios, logra mantener los precios frente a los costos decrecientes que son resultado del progreso técnico y de la productividad del alza: "bajo el capitalismo de monopolio, los costos declinantes implican márgenes continuamente más amplios de beneficios" (pág. 71). De ahí el "carácter autocontradictorio del capitalismo del monopolio —su incapacidad crónica para absorber una cantidad igual de excedente a la que puede producir— se graba en el ánimo del ciudadano corriente en una forma característica. Para él, el problema económico parece ser lo opuesto de lo que los libros de texto dicen que es: no cómo utilizar mejor los escasos recursos sino cómo disponer de los productos de re-

cursos superabundantes... El estímulo de la demanda —la creación y expansión de mercados— se convierte así, en grado aún mayor, en el *leitmotiv* de la política de las empresas y del gobierno bajo el capitalismo de monopolio” (págs. 108-110).

Desde luego, hay tendencias contrarrestadoras sin las cuales el sistema “se hundiría más y más en un pantano de depresión crónica” y cuatro de los capítulos centrales del libro (capítulos 4 al 7) se ocupan de esto. El consumo y la inversión capitalistas, incluso las inversiones en el extranjero, son consideradas como cada vez más incapaces de hacer cara al problema en su magnitud creciente. Esto es así por cierto número de razones, una de las cuales es la medida en que las innovaciones técnicas son sufragadas con fondos de depreciación. La idea corriente de que el aumento de población es un acicate para las inversiones es descartada igualmente en forma nítida y eficaz. Luego, tenemos el “esfuerzo de venta”, con su desperdicio antisocial y la extracción de dinero concomitante que efectúa con los consumidores víctimas del “lavado de cerebro”. Y, por último, están los gastos del gobierno, incluso los desembolsos de la “guerra fría”, el militarismo y la competencia de las armas nucleares (aunque la crucial pregunta, “¿sobre qué?”, a la que el capitalismo de monopolio no puede hallar contestación en el reino de los gastos civiles también ha penetrado subversivamente en la organización militar misma” (pág. 217). Estos capítulos incluyen varios estudios muy penetrantes que tienen mucho interés por sí mismos además del que ofrecen por el lugar que ocupan dentro de la tesis en general. Hay una discusión muy clara de los desembolsos civiles del gobierno y sus limitaciones (incluso una exposición extraordinariamente sencilla del “multiplicador” y de por qué los gastos del gobierno, aun cuando equilibrados por los impuestos, pueden aumentar el empleo). Hay también discusiones sobre la estrategia del anuncio, sobre la actitud de los monopolios frente a las innovaciones técnicas y un escrutinio muy sagaz de varias teorías sobre la corporación, desde M. Berle y Means y Burnham hasta las doctrinas cohonestadoras de los años cincuenta sobre el comportamiento “satisficiente” y “la corporación con alma” (esto último en un capítulo anterior). Esto ha sido admirablemente hecho y es buena lectura. Debería producir una catarsis saludable entre los estudiantes de economía en general.

Luego siguen capítulos sobre la historia del capitalismo de monopolio, sobre relaciones raciales, sobre la cualidad de la sociedad del capitalismo monopolista y un capítulo final titulado “El sistema irracional”. En el primero de estos capítulos se traza la influencia de la construcción de ferrocarriles, de los automóviles y de la guerra mun-

dial sobre la postergación del estancamiento. Los autores sostienen aquí haber descubierto indicios de "dificultades crecientes en la absorción del excedente" en el periodo de depresión de 1907-1908 y los años siguientes, síntomas que habían de reaparecer dramáticamente en 1929, cuando "dejaron su sello indeleble sobre toda una década de la historia económica", y volvieron a aparecer, alegan, en los últimos años de la década de 1950 y en los primeros del sesenta. Sobre estos últimos años, los autores observan: "no cabe duda de que una economía en que el desempleo crece aún durante la fase expansiva del ciclo de negocios enfrenta graves dificultades". Sobre el problema racial, en el segundo de estos capítulos finales, declaran: "fue el capitalismo, con su entronizamiento de la codicia y el privilegio, el que creó el problema racial y lo convirtió en cosa tan fea como lo es hoy. Es el mismo sistema que resiste y frustra todos los esfuerzos por llegar a una solución" (pág. 271) y una vez más: "Las masas negras no pueden albergar la esperanza de la integración en la sociedad norteamericana tal como hoy está constituida. Pero pueden albergar la de ser uno de los agentes históricos que la derroquen" (pág. 280). En el último capítulo, los autores concluyen que "si limitamos la atención a la dinámica interior del capitalismo avanzado de monopolio... las perspectivas de que una acción revolucionaria efectiva lo derroque son escasas" (pág. 364). Por otro lado, los Estados Unidos "dominan y explotan en un grado o en otro todos los países y territorios del llamado "mundo libre" y consiguientemente tienen que hacer cara a grados diferentes de resistencia". La forma más elevada de resistencia es la guerra revolucionaria para retirarse de la órbita del capitalismo y para construir el socialismo. La esperanza en la cual desembocan es que "a medida que la revolución mundial se difunde y a medida que los países socialistas demuestran con su ejemplo que es posible emplear el dominio del hombre sobre las fuerzas de la naturaleza para construir una sociedad racional que satisfaga las necesidades humanas de los seres humanos, un número cada vez mayor de norteamericanos inevitablemente se preguntarán si es necesario lo que hoy dan por sentado... El drama de nuestro tiempo es la revolución mundial; jamás podrán llegar a su fin hasta que haya abrazado al mundo entero" (pág. 367). Será suficientemente claro que muchas de las cosas que aparecen en estos capítulos representan una soberbia acusación.

Espero que no parezca poco amable de mi parte, después de lo que he dicho sobre las muchas cualidades del libro, terminar formulando dos reparos que tengo tras de haberlo leído. No creo que estos reparos sean triviales o meramente capciosos.

En primer lugar, aunque abrigo muy pocas dudas sobre la corrección esencial de esta teoría, tal como se la aplica a los Estados Unidos de hoy, no creo que tal como se la formula (*i.e.*, sin por lo menos algunas salvedades y aspectos complementarios) se pueda sostener que se aplica a los países de la Europa Occidental, en cualquier caso a todos ellos —países que tienen movimientos más fuertes de la clase obrera y que, por estar más cerca del mundo socialista, están más conscientes del impacto de éste sobre ellos mismos en la época presente. Es cierto que los autores no pretenden aplicarla de esta manera. En verdad, es muy poca la atención que se presta a los países capitalistas llamados “de segunda fila”. Los autores se excusan de no tratar de ellos minuciosamente postulando que lo que es hoy verdad de los Estados Unidos ofrece a estos países una imagen de su propio futuro (haciéndose eco de lo que Marx dijo sobre la Gran Bretaña a mediados del siglo XIX). Pero esto, sugiero, es una simplificación excesiva, y la analogía con lo que Marx dijo en sus tiempos sobre Inglaterra puede no aplicarse a un mundo en que el socialismo mismo se ha “convertido en un sistema mundial”; a la luz de las contradicciones tanto dentro del capitalismo europeo como entre éste y los Estados Unidos sería festinado decir que su futuro e inevitable destino es seguir las huellas del capitalismo monopolista norteamericano, como lo sería decir que todos tienen que transformarse en regiones neocoloniales, esclavos de Wall Street y de Washington (¿Por qué el derrotero de algunos de ellos, por lo menos, no habría de conducir “directamente afuera del sistema capitalista” así como sucedería con los países neocoloniales y semicoloniales?). Si fuera verdad un punto de vista tan mecánico de que todos los países capitalistas tienen que seguir idénticos caminos, entonces no habría lugar para ese “desarrollo desigual del capitalismo” que Lenin sostuvo era uno de los rasgos principales de la situación mundial aún en sus días.

Algunos podrían sentirse inclinados a poner en duda la proposición de que “el estado *normal* de la economía del capitalismo monopolista es el estancamiento” aún como se la aplica a los Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial. Como hemos visto, los autores, descubren, sin embargo, síntomas de “estancamiento paralizador” en los últimos años de la década del cincuenta y en los primeros de la corriente. Pero creo que uno podría razonablemente dudar de si eso es toda la verdad en lo que concierne (por lo menos) a algunos países europeos. Podríamos ponerlo en entredicho hasta el punto de preguntarnos si llega a tomar en cuenta muchas cosas nuevas en la historia de esos países, después de la guerra. Desde luego, siempre es posible explicar las peculiaridades de esta o aquella década o

país haciendo alusión a "tendencias contrarrestadoras". La lista de éstas que nuestros autores estudian es suficiente para encasillar a Italia, Francia, Austria, Alemania Occidental o los Países Escandinavos. Todo eso está bien. Pero el problema es que si se recurre por mucho tiempo a las "tendencias contrarrestadoras" como explicación, el énfasis puesto originalmente en los principales factores causales se debilita hasta el punto que hay que preguntarse sobre él. Si hay demasiados "casos especiales", la relevancia de cualquier teoría general necesariamente queda en entredicho. Para hablar en un nivel más mundano: una de las dificultades prácticas, que veo, en un énfasis exclusivo sobre el "estancamiento" es que fomenta la actitud política de "esperar por otro 1929", aún apocalípticamente, actitud que ha surtido algunos efectos gravemente negativos en el movimiento de izquierda en Europa durante los últimos diez o quince años. *Per contra*, lo que la situación contemporánea parece exigir es que se preste atención a lo que es *nuevo* en la época presente (*e.g.*, la tendencia del capitalismo a sufrir crisis de índole inflacionista y formas diversas del capitalismo de estado) como punto de partida para nuevas estrategias y tácticas, con nuevas alianzas, del movimiento obrero y del movimiento socialista.

En segundo lugar, y en forma tal vez no desvinculada de lo anterior, hay muy poco en este estudio sobre la clase trabajadora o el movimiento obrero *per se*. Casi se podría decir que ha desaparecido cualquier papel económico o político para el mismo. En este aspecto los autores son muy francos e ingenuamente se anticipan a esta crítica. En su capítulo introductorio admiten que su enfoque, en términos de "la generación y absorción del excedente", "ha resultado en casi el abandono total de un tema que ocupa un lugar central en el estudio del capitalismo por Marx: el proceso obrero" (pág. 2). En otro sitio (en la pág. 77 cuando refutan a John Strachey) parecen aminorar la influencia de los sindicatos sobre el nivel real de salarios casi hasta el punto de la insignificancia (en cualquier caso en la medida que atañe a la intrusión como afectan en el excedente) fundándose en que los monopolios siempre pueden hacer pasar los aumentos de salarios a los precios. (Uno puede reconocer que en efecto los monopolios tienen ese poder y lo ejercen en una gran medida y que, como corolario, la estrategia de los sindicatos en nuestra época debiera estar dirigida al control de precios así como a los salarios en dinero, sin que uno incurriera en derrotismo con respecto a la lucha por los salarios). Los autores firmemente niegan que su "abandono del proceso obrero" implica que "este libro no se preocupa de la lucha de clases". Pero parece que están preocupados de una manera muy especial, manera que parece no dejar sitio para los movimientos obre-

ros de Europa, poderosos y establecidos desde hace tiempo (para no decir nada de su propio país sobre el cual no estoy calificado para hablar). "La iniciativa revolucionaria contra el capitalismo" —aseguran— "que en los días de Marx perteneció al proletariado y en los países avanzados ha pasado a manos de las masas paupérrimas de los países subdesarrollados, que luchan por libertarse de la dominación y de la explotación imperialista. Son las exigencias de esta lucha de clases internacional las que, como tratamos de demostrar, desempeñan un papel cada vez más decisivo en la determinación del empleo del excedente y, por lo tanto, en la determinación de todo el carácter de la sociedad en la principal potencia imperialista" (págs. 9 y ss.; también pág. 218). En lo que respecta a los Estados Unidos, es "el problema racial... el que constituye uno de los eslabones vitales entre la lucha de clases internacional y el equilibrio interno de las fuerzas sociales dentro de los Estados Unidos" (por contraste, "los trabajadores industriales son una minoría decreciente de la clase obrera norteamericana y sus núcleos organizados en las industrias básicas han sido integrados, en gran medida, en el sistema como consumidores y miembros ideológicamente condicionados de la sociedad" (pág. 363). Esta es una interpretación interesante y estimulante del equilibrio de fuerzas de clase en el mundo actual. Ha sido presentada en forma plausible y elocuente en esta obra. Pero creo que en su énfasis general está profundamente equivocado. Creo que esta interpretación es capaz de producir grandes perjuicios al movimiento tradicional de la clase obrera, incluso los movimientos socialistas y comunistas, de los países capitalistas desarrollados. Si *en realidad* vamos a creer que el proletariado ha perdido toda "iniciativa revolucionaria contra el capitalismo", entonces "¿implica esto seguramente, el rechazo de la liquidación de sus organizaciones tradicionales? A esta pregunta no bastaría responder señalando (como tal vez los autores se sentirían justificados en hacer) que el libro lleva como subtítulo "Un ensayo sobre el orden económico y social norteamericano".

Trinity College
Cambridge, Inglaterra

MAURICE DOBB

III

Los autores nos dicen que el tema de su libro es la generación y la absorción del excedente económico en las circunstancias del capitalismo de monopolio. La médula de su argumento es el papel contra-

ditorio del capital monopolista al fomentar el excedente al mismo tiempo que propende a demorar su absorción en la inversión de capital. Definen el excedente económico como "la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos de producirlo (págs. 8-9).

Hace tiempo que se probó, tanto teórica como fácticamente, que el capitalismo tiende a producir un volumen de beneficios, o plusvalía, mayor que el que la *inversión privada* puede absorber lucrativamente en forma continua. Cuando ese excedente no es absorto, se generan condiciones que llevan a crisis periódicas y a la larga al estancamiento secular de la economía. Las nuevas tecnologías, incluso la automatización, han acentuado esta tendencia. La nueva máquina es tan superior en su eficiencia a la anterior que produce tanto y más que la previa a un costo menor en capital. Como expliqué en *Prosperity in Crisis* (pág. 15), "unidad por unidad, en dólares constantes, hoy cuesta menos construir equipo productivo que en años anteriores, y, por lo tanto, se necesita menos inversión de capital. Al mismo tiempo, en las organizaciones de negocios en gran escala y en las gerencias que administran los monopolios y oligopolios, la productividad de la mano de obra ha sido elevada tanto que propende a producir un volumen de capital de inversión que supera las salidas para la inversión privada". Lo que ha impedido que esta condición genere una depresión crónica ha sido la absorción del exceso en gastos improductivos y despilfarradores, desde "Madison Avenue" hasta las guerras, calientes y frías.

Este fue el punto de partida de los autores, quienes pudieron haber escrito un libro extraordinario sino lo hubieran dañado con una profusión de pedantesca erudición y una visión fantástica del papel social de un "capital de monopolio" personificado. Encontramos página tras página del libro llenas con discusiones aburridas sobre pseudo-profundidades, tales como las teorías económicas de un Cash MacCall de ficción, "los prejuicios de clase" de los *tests* de inteligencia (cuestión obsoleta), el que los economistas burgueses no piensan al estilo marxista, que las "Corporaciones Gigantes" tratan de lograr el máximo de beneficios al igual que hacen los pequeños negocios y que las tasas de ganancia de los Grandes Negocios tienden a ser mayores que las *Idem* de los pequeños. En cuanto a esto último, los autores pudieron haberse certificado meramente consultando las Tablas 3 y 5 del *Quarterly Financial Report for Manufacturing Industries* de la FTC y SEC. Allí hubieran encontrado que la tasa de beneficios por dólar de ventas así como en acciones de los accionistas (stockholder's equity) propende a incrementarse con el tamaño del grupo industrial, medido en términos de capital (assets).

Parejamente con respecto a la propensión del excedente económico a aumentar con los años. Después de una considerable discusión, los autores se sienten satisfechos de que: "Si esto es cierto... que los oligopolios logran alcanzar una aproximación bien cercana al monopolio teórico de los precios... entonces sigue con lógica inescapable [!] que el excedente posee necesariamente una tendencia vigorosa y persistente a aumentar" (pág. 67, subrayado mío). Este es un casi-descubrimiento que yo documenté en mi libro *The Falling Rate of Profit* hace diez años. Demostré allí que la tasa de plusvalía, como ha sido computada en diversas maneras, había aumentado continuamente desde 1849, cuando por primera vez se hicieron obtenibles las estadísticas pertinentes y mucho antes del crecimiento del monopolio. Estos cálculos terminaban en 1952. Una nueva serie que comienza en 1928 muestra un incremento en aquella tasa durante los años de 1953-1963, por ejemplo, de 148 a 189. Y no hay nada misterioso en la causa de esta tendencia. Con el desarrollo de la tecnología que ahorra capital, la composición orgánica del capital cesa de subir, como lo postuló Marx, asume una forma plana y luego propende a declinar. La tasa de plusvalía $\frac{s}{v}$ como acabamos de ver, entonces tiende al alza.

Los autores realizan su mejor labor cuando tratan de la absorción del excedente en gastos improductivos y despilfarradores: en el fomento de las ventas (capítulo 5), en el gobierno civil (capítulo 6), y, en particular, por los militares (capítulo 7). El último de estos capítulos, "Militarismo e imperialismo" es significativo en especial porque señala la incapacidad del sistema para convivir con la riqueza que ha creado; las crueldades que inflige a la gente por medio de la pobreza, el desempleo, la explotación colonial y la guerra; la desesperanza de lograr soluciones internas. Sin embargo, los autores fallaron al no señalar dos salidas despilfarradoras que absorben excedente: el financiamiento de consumidores (plazos e hipotecas) y la inflación. Basta pensar en los miles de millones que van a hacer aumentar los valores mercantiles de la bolsa (stock market values).¹

Los autores se apartan del buen camino de la investigación científica cuando, en los capítulos 4 y 8, discuten el monopolio con respecto a la creación y absorción del excedente social. Adoptan el mito popular, cultivado por los economistas liberales y los diputados al

¹ He discutido estos temas así como la formación del excedente en un contexto especial en *The Falling Rate of Profit* (1957) y extensamente en *Prosperity in Crisis* (1965). Mi breve artículo "Disposition of Excess Savings", publicado en 1958, por el Comité para el Desarrollo Económico, como uno de los ensayos que ganó premio en *Problems of United States Economic Development* (Vol. II), da un resumen de las teorías pertinentes.

Congreso procedentes de pequeñas ciudades, de que en comparación con la empresa de concurrencia el monopolio propende a dilatar la innovación y la inversión. De esta forma —arguyen— el monopolio contribuye a la tendencia capitalista al estancamiento secular. Sostienen (págs. 93-94) que, en vista de que las corporaciones gigantescas no actúan bajo la compulsión de presiones competitivas “sino de acuerdo con los cautelosos cálculos de una orientación hacia el máximo de las ganancias” [!], su política de inversión estará guiada *no* por la lucratividad del nuevo método, considerado aisladamente, sino por el efecto neto del nuevo método sobre la lucratividad abarcadora de la firma. Y esto, declaran, “significa que en general habrá ritmo más lento de introducción de innovaciones que bajo los criterios de concurrencia”. Para apoyar su tesis citan a Joan Robinson quien ha dicho que “el punto de vista de que el monopolio no tiende a demorar la difusión de innovaciones parece mal fundado”. Y los autores “concluyen que desde el punto de vista del monopolista, la introducción de nuevas técnicas en forma que involucre añadir a la capacidad productiva... será normalmente evitada” (pág. 95).

No es preciso detenernos aquí para señalar el *non-sequitur* en este razonamiento. Los autores mismos afirman más tarde (pág. 342) que “las corporaciones gigantescas han probado ser un instrumento de eficacia sin precedentes para fomentar la ciencia y la tecnología y para que éstos sean útiles a la producción de bienes y servicios”. Naturalmente, en algún momento de su expansión las corporaciones imprimen un ritmo más paulatino a las inversiones cuando las perspectivas de fuentes potenciales de beneficios dejan de ser prometedoras. Pero esto es verdad de todas las empresas comerciales, grandes o pequeñas, monopolistas o competitivas. Invierten buscando el beneficio que hay en ello. Como lo ha dicho Steindl,² el crecimiento del capital bajo el monopolio “se perpetúa a sí mismo” debido a la gran acumulación de ahorros internos. Sólo cuando la capacidad en exceso comienza a ser generada más allá de un *optimum* calculado de reserva, es que la corporación refrena la inversión. “El mero hecho de que las empresas de negocios acumulan ahorros es suficiente para inducirlos... a invertir”, explica Steindl.

Los autores estaban tan obsesados con el poder del capital de monopolio para no hacer otra cosa sino mal, que le atribuyen “irracionalidades” como la escasez de viviendas y los arrabales, las deficiencias de los servicios hospitalarios y de las facilidades escolares, relaciones familiares desdichadas y una sexualidad deformada, y todo lo enfocan con una actitud de superioridad moral excesivamente se-

² *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 193.

gura de sí misma.³ Parece que antes de la llegada del capital monopolista la gente disfrutaba de las bendiciones de la Edad de Oro. Se pregunta uno ¿por qué hace más de cien años, Federico Engels se vio impelido a escribir *Sobre la cuestión de la vivienda* y a fines del siglo pasado la Comisión Industrial de los Estados Unidos escribió sobre la vida miserable que llevaban nuestros inmigrantes en sus conventillos? ¿Acaso Marx y Engels, en el *Manifiesto comunista*, no dijeron algo sobre el deterioro de la vida familiar entre los proletarios de 1848? Gracias al capital monopolista, según nuestros autores, el deterioro de la familia ha llegado ahora a la burguesía.

El "tema" que se discute es la generación y absorción del excedente económico en el contexto del capital monopolista. Si se supone un excedente, entonces la cuestión es cómo disponer de él en forma tal que las "irracionalidades" del sistema y sus efectos malignos sean por lo menos mitigados. La respuesta es común y corriente: desembolsos del gobierno. El gobierno gasta el excedente que la industria privada no está dispuesta a gastar por falta de fuentes potenciales de beneficios. Los desembolsos del gobierno, por lo tanto, crearían empleos e ingresos que la industria privada no crea con el excedente. La cuestión se transforma entonces: ¿en qué gastará el gobierno? La respuesta, una vez más, es común y corriente: en los servicios sociales —en escuelas, hospitales, viviendas baratas. En este punto, sin embargo, la clase gobernante grita: ¡Deténganse! Si se aumentan los servicios sociales entonces se disminuyen las ganancias y se debilitan las prerrogativas sociales de los ricos. Pero hay salidas para el excedente a las cuales los ricos no tienen objeción y hasta les dan la bienvenida. Estos son los gastos para los militares. Los autores tratan este asunto en forma soberbia en el capítulo 7: "Militarismo e Imperialismo". Muestran cómo este es el aspecto más feo del capitalismo y en particular del capitalismo de monopolio. Si antes de la Revolución Bolchevique, el objetivo del militarismo y del imperialismo era la guerra para dividir y dividir de nuevo las colonias entre las naciones de rapiña, la Revolución Bolchevique añadió un nuevo objetivo, vale decir, contener la difusión del comunismo y la destrucción de éste "donde quiera que alzara su horrible cabeza", como lo declarara hace pocos años un presidente de los Estados Unidos. Los países socialistas no están disponibles para ser explotados como colonias ni para inversiones lucrativas. Al mismo tiempo, su propia existencia, y especialmente su éxito al construir un sistema social sin tener que compartir su riqueza (substance) con una clase parasitaria de buscadores de ganancias, se

³ ¿Debemos también dar crédito al capital monopolista por la abolición del trabajo de los niños y la promulgación del día de trabajo de ocho horas?

convirtió en un obstáculo al fácil sometimiento de las naciones subdesarrolladas. De modo que establecimos bases militares en ultramar; mantenemos fuerzas contra la insurgencia en estos países y los invadimos para aplastar a los movimientos socialistas e imponer el control de monopolio sobre sus recursos humanos y naturales. De ahí que cada vez mayores cantidades de nuestro excedente son consumidas.

Pero aún los gastos militares tienen límites como absorbedores del excedente. Está el factor ahorrativo de capital que propende a reducir la cantidad de capital que puede ser invertida de esa manera —el costo de la producción de armamentos tiende a decaer; está el hecho de que la producción para los militares crea nuevos beneficios privados y nuevo excedente que, a su vez, debe ser absorto. Y siempre existe el peligro de una guerra nuclear que eliminaría el excedente *in toto* y también a la gente que lo produce. El reconocimiento de estas limitaciones y otras, concluyen los autores, "señala el fin de la ilusión de que se puede asegurar la prosperidad perpetua mediante la expansión ilimitada del presupuesto de armamentos" (pág. 216). ¿Cuál es, entonces, la respuesta a las irracionalidades y crueldades del capitalismo? Es patente que no hay contestación salvo su derrocamiento por la revolución y su reemplazo por un sistema racional y humano de producción, por el socialismo. En este punto, los autores abdican.

Según Baran y Sweezy, el punto de vista tradicional de que la clase obrera derrocará al capitalismo parasitario ya no puede mantenerse. Escriben, a la página 363: "La respuesta de la ortodoxia tradicional marxista —de que el proletariado industrial deberá a la postre levantarse en revolución contra sus opresores capitalistas— ya no convence a nadie. Los trabajadores industriales constituyen una minoría cada vez menos numerosa en la clase obrera norteamericana" y están engordando con la prodigalidad de los monopolios, además. No hay que esperar de ellos que hagan la Revolución: "Si limitamos nuestra atención a la dinámica interna del capitalismo monopolista avanzado, es difícil evitar la conclusión de que la perspectiva de una acción revolucionaria efectiva para derrocar al sistema es muy escasa" (pág. 363).

Entonces, ¿qué es lo que pondrá fin al sistema? Su misma irracionalidad, ellos contestan. El desarrollo ulterior del sistema "parecería ser una continuación del actual proceso de putrefacción, con la contradicción entre las compulsiones del sistema y las necesidades elementales de la naturaleza humana volviéndose cada vez más insopportables. *El desenlace lógico sería la diseminación de graves desórdenes síquicos, cada vez más severos, que llevaría al deterioro y últimamente al colapso de la capacidad del sistema para seguir funcionando aun en*

sus propios términos" (pág. 363, subrayado por mí). Y así lo creen muy sinceramente. En una nota al calce añaden: "el que ya tal vez hayamos empezado tal etapa" se lo sugieren las conclusiones de un estudio sobre salud mental hecho con una muestra de población en una zona de gente blanca, relativamente próspera, de Manhattan, prueba que demostró que más de cuatro quintas partes de la muestra "sufrían alguna forma identificable de perturbación mental".

Esto, desde luego, es un recurso desesperado. Una vez que abandonaron a Marx, los autores se volvieron hacia Freud y colgaron una teoría de la revolución del clavo de una definición: el significado que el diccionario da de la palabra "proletariado". Naturalmente, para Marx el proletariado estaba constituido por los jornaleros de cuello azul de las factorías y las minas. En sus días no había otras clases de trabajadores. Hoy el trabajador asalariado de cuello blanco es no menos proletario que el correspondiente de cuello azul. Todos los trabajadores que dependen para vivir de que los alquile un empresario capitalista son proletarios. ¿Hará la Revolución este proletariado más amplio? Los ideólogos burgueses siempre están atormentando a los marxistas con la cantilena de que "Marx se equivocó sobre la revolución": que ni la Revolución Bolchevique, ni la china ni la cubana fueron realizadas por el proletariado. Baran y Sweezy los superan: descartan absolutamente al proletariado revolucionario.

Pero Baran y Sweezy, junto con los ideólogos burgueses, van por el camino equivocado. *Ningún* proletariado, no importa cómo se le defina, ha hecho solo jamás una revolución. La existencia de un proletariado es una condición necesaria pero no suficiente para el derrocamiento revolucionario de un sistema que los oprime. No hay revolución social posible sin un proletariado, pero éste por sí solo no puede hacerla. Es preciso que haya otros factores revolucionarios también: la bancarrota de la clase dominante como poder gobernante, la pérdida de la viabilidad económica, la desertión de las fuerzas armadas, la adhesión de sectores de la *intelligentsia* al proletariado rebelde y la caída sucesiva de los apuntalamientos coloniales. En estas circunstancias, la clase gobernante puede sufrir, en verdad, una epidemia de "desórdenes síquicos". Pero estos desórdenes no traerán la Revolución. Por lo contrario, la Revolución provocará estos desórdenes.

Además, como observan correctamente los autores, hoy no se puede hablar de una Revolución Norteamericana en aislamiento. Los miserables, los hambrientos, los menospreciados millones de seres humanos de Africa, Asia y la América Latina se rebelan contra la explotación capitalista, a la postre, contra el neocolonialismo norteamericano: contra las intervenciones contrarrevolucionarias y las invasiones

norteamericanas. El movimiento de los negros de los Estados Unidos contra la plaga racista, contra la degradación económica y social, es parte de la revuelta planetaria. Las masas negras constituyen el proletariado norteamericano en su estado más crudo. Puede resultar, a la postre, que ellas sean el factor que dé el fermento para la revolución proletaria en los Estados Unidos de América.

Hartsdale, New York

JOSEPH M. GILLMAN

IV

Como *El Capital* de Marx, esta obra trata solamente del modelo más desarrollado del día, y sin embargo, al hacerlo revela algunas de las principales leyes de movimiento del mundo capitalista desarrollado. Modestamente subtitulada "Un ensayo sobre el orden económico y social norteamericano" es en realidad un tratado sobre el *modus operandi* del capitalismo contemporáneo. No solamente y no tanto porque el peso de los Estados Unidos en los asuntos mundiales es tal que su propio patrón y su desarrollo influyen y hasta dominan los acontecimientos en otras partes sino porque los Estados Unidos fijan la norma: si Ud. quiere saber cómo será la Europa occidental de mañana, se ha dicho, lo único que Ud. necesita es mirar al Estados Unidos de hoy. Uno puede tener sus reservas frente a tales juicios, y, sin embargo, estar dispuesto a conceder que fundamentalmente las mismas tendencias funcionan en todas partes dentro del mundo occidental industrializado.

Desde luego, hay una diferencia muy importante cuando se le compara con el estudio casuístico de Marx: el contexto ha cambiado. Debido a la emergencia de un sistema social alterno, el capitalismo ya no posee la dominación indiscutida y los Estados Unidos se descubren en el papel ya no de líderes del mundo sino meramente de líderes del "Mundo Libre". Esto es menos que lo que la oligarquía norteamericana quiere pero demasiado para el resto del mundo. Mas el objeto de la investigación en este libro no es el hecho de que el orden capitalista ya no disfruta de un monopolio mundial, aunque las implicaciones de esto puedan ser muy importantes, ni que los Estados Unidos hayan sucedido a la Gran Bretaña como la principal potencia capitalista. Como lo sugiere el título principal, y lo explica la introducción, la cuestión en debate es si el capitalismo de concurrencia ya no puede ser considerado como un modelo realista de trabajo. Hilferding, Lenin y otros hicieron constancia desde los años del setenta

del siglo pasado, del cambio al capitalismo de monopolio y señalaron algunas de las consecuencias principales de esta mutación, y, sin embargo, el pensamiento marxista no ha logrado (para *no* mencionar los estudios económicos convencionales) situar el hecho de la dominación monopolística justamente en el centro del análisis económico (Michael Kalecki y Josef Steindl, completamente equipados con las herramientas analíticas de todos los arsenales disponibles, son citados como las honrosas excepciones principales). Este libro aspira a remediar eso.

Se sostiene que la unidad económica típica de nuestros días *no* es la pequeña empresa que aporta una fracción diminuta de la producción y que tiene que hacer frente a un patrón de producción y de precios sobre el cual no puede influir, sino más bien la empresa en gran escala cuyas actividades y política surten un efecto substancial. En consonancia, tenemos que empezar con un análisis del carácter y la conducta de la *corporación* típicamente moderna. Dos o tres veintenas de gigantescos oligopolios explican casi la mitad de la riqueza, la producción y el ingreso de las corporaciones en la industria norteamericana. Ellos (y los pequeños grupos que las controlan efectivamente) son las unidades económicas decisivas y los que realmente esgrimen el poder social. Ellos son los que, en gran medida, determinan el ritmo de las innovaciones técnicas y el patrón y el volumen de las inversiones, la producción y el empleo. Buscan asegurarse un gran caudal continuo de beneficios por la exploración de todos los medios de disminuir los costos y de expandir las ventas y fijando y sosteniendo los precios en altos niveles apropiados. Puesto que son fuertes, pueden gastarse el lujo de pensar en gran escala y a largo tiempo y al hacerlo aumentan su fuerza. Efectúan persistentes incursiones en el campo de sus competidores más pequeños y tenazmente invaden el sector no monopolizado de la economía, pero en sus relaciones entre sí siguen la política de la convivencia, del comportamiento "co-respectivo": Mientras que tratan a través de la diferenciación del producto, de los anuncios y de los esfuerzos por vender en general, de adquirir una posición cada vez más dominante, se cuidan de no iniciar costosas guerras de precios con sus semejantes: como los escorpiones en una batalla, devoran los insectos más pequeños pero se abstienen de librar luchas suicidas entre sí. Puesto que merman ganancias a cambio de seguridad, hasta cierto punto, en verdad, por largos periodos de tiempo, puede que no logren tasas significativamente más altas de beneficios o aun de crecimiento que sus contrapartidas más pequeñas, pero como su tasa de mortalidad es mucho más baja (de hecho, es prácticamente cero) a la postre consiguen la dominación. En su propio

terreno y dando por supuesto el objetivo de alcanzar un máximo de fuerza financiera, económica y social, actúan con un máximo de previsión, circunspección y racionalidad. Desde luego, esto no significa que la suma de sus varias empresas produce un esquema racional de cosas, como, por ejemplo, el empleo pleno y productivo de los recursos humanos o materiales o la satisfacción óptima de las necesidades individuales y sociales; lo que emerge, como resultado, es algo muy diferente. Pero esto sería anticipar nuestra historia.

En el modelo convencional de competencia, los costos más bajos, ya se deben a las innovaciones técnicas o a una mejor organización de la fábrica, resultan en beneficios adicionales para la empresa que inicia los cambios, pero esos beneficios desaparecen tan pronto como las otras compañías siguen el ejemplo y los precios son reducidos. En el típico modelo oligopólico de hoy, la búsqueda de precios más bajos no es menos enérgica pero la rivalidad en el mercado asume otras formas que no son las de los precios. Los precios tienden a quedarse en el mismo nivel y la tasa y masa de las ganancias propenden a aumentar. Si recordamos el esquema de Marx, podríamos decir que su tendencia a que la tasa de beneficios baje es contrarrestada por otra, más que compensadora, de la tasa de plusvalía a subir, o, más sencillamente, que el poder del monopolio mata tal tendencia inicial en la etapa embrionaria. El resorte principal de los beneficios más elevados no debiera buscarse, sin embargo, en la manipulación de precios o en el engaño al consumidor sino en la presión urgente y continua por una mayor productividad. No importa las triquiñuelas y señuelos (gimmicks) que puedan utilizarse para extraer la plata al consumidor corriente, los productores siempre están buscando los costos más bajos y aquella parte importante de la industria que abastece a los productores tiene que suministrar el artículo genuino: los materiales y las máquinas que contribuirán a ese fin. Esto explica el constante adelanto rápido de la tecnología y de la productividad obrera que caracteriza hasta una economía muy monopolizada. También explica la generación de un caudal cada vez más creciente de lo que los autores llaman el *excedente económico* —la diferencia entre lo que se produce y el costo de producirlo, el fondo que sirve para sufragar no sólo el consumo y la inversión productiva capitalista sino también toda la vasta masa creciente de gastos improductivos y hasta despilfarradores que hoy es tan conspicua (Despilfarradores desde cualquier punto de vista racional pero muy necesarios, como se verá, de acuerdo con la ley interna racional del actual orden irracional existente en la sociedad).

Existe, entonces, una tendencia inherente a márgenes de beneficio y a que la participación en los beneficios (en el más alto sentido) en

el Producto Nacional Bruto suba. Esto, a la larga, produce un dilema o más bien fortalece un dilema familiar (y completamente marxista): para absorber el excedente en alza, la inversión —que tiene ella misma el propósito de alzar los márgenes de beneficios y la participación en el excedente— también tiene que subir aún más, tanto absoluta como relativamente, de modo que un volumen cada vez mayor de bienes para productores tendría que ser producido con el único fin de producir un volumen cada vez mayor de bienes para productores en el futuro. El consumo entonces explicaría una proporción cada vez menor de la producción y el crecimiento de capital se desarrollaría fuera de toda proporción con el consumo. Como los productores no pueden continuar siempre cargando con los resultados de lo que hacen sus colegas y abstenerse de elevar la capacidad más allá de toda esperanza de utilizarla plenamente, llegará un momento en que la inversión se detenga, iniciándose un descenso en la producción, el empleo y el ingreso. (De hecho pueden por cierto tiempo, como fue señalado, entre otros, por Lenin en su polémica con Tugan-Baranowsky, cuando insistió en que “la formación de un mercado nacional para el capitalismo debe menos a los artículos de consumo que a los medios de producción. De esto se sigue que... la producción de los medios de producción puede y necesariamente tiene que desarrollarse más rápidamente que... la producción de artículos de consumo. Evidentemente, de aquí no se sigue que la producción de los medios de producción pueden desarrollarse *en independencia completa* de la producción de los artículos de consumo y fuera de toda conexión con esta... En último análisis, por lo tanto, el consumo productivo [el consumo de los medios de producción] está siempre ligado con el consumo individual y siempre depende de éste”. (“Una nota sobre la cuestión de la teoría del mercado”, *Collected Works*, Vol. IV [Moscú, 1964], pág. 59).*

Esa es la tendencia, pero antes de que se permita a la lógica de la situación desarrollarse, ciertas influencias inhibitorias se hacen sentir. La estructura oligopólica no debilita, en todo caso aumenta el esfuerzo en busca de costos más bajos; simultáneamente imprime a los precios una tendencia hacia arriba; de esta guisa, los oligopolios llegan a disponer de una cantidad cada vez mayor de fondos invertibles. Pero, como regla general, no están muy ansiosos de aumentar su propia capacidad; tienen que tomar en cuenta los efectos de su acción en el mercado; prefieren esperar hasta que la fábrica deba ser substituida. ¡Aquí no se hace presente “ráfaga alguna de destrucción creadora”! En circunstancias competitivas, un proceso totalmente incontrolable de

* Este texto de Lenin ha sido traducido del inglés. Nota de Redacción.

innovaciones técnicas derriba continuamente grandes fragmentos del capital existente, despejando así el camino para nuevas inversiones que algún otro realizará. En una situación de monopolio, las innovaciones (que probablemente llegarán en caudal más rápido, debido a los enormes recursos para investigación y desarrollo que la respaldan), son aplicadas más lentamente porque aquellos que son más capaces de aplicarlas deliberadamente se toman su tiempo. En consonancia, las inversiones concretas se mantienen en un nivel más bajo que las inversiones potenciales. Las que de hecho se realizan pertenecen principalmente al tipo de las que reducen los costos, con el propósito frente al incremento de los gastos generales, de lograr niveles cada vez más bajos donde no hay ni ganancia ni pérdida, de modo que se puedan obtener buenas ganancias aun cuando la capacidad se mantenga bastante baja.

La consecuencia es que habrá oscilaciones menos violentas pero el sistema tenderá a estabilizarse en una condición de extremada lentitud. Se evitan, por decirlo así, los extremos de la capacidad excesiva, recurriendo mucho al resorte de no utilizar en gran medida la capacidad, y como se mantienen frenadas a la inversión y a la producción, también queda frenado el crecimiento del excedente, que no encontraría salidas de consumo o de inversión. De esta suerte, permanece como excedente potencial.

Pero naturalmente no se puede permitir que el sistema se vaya sumiendo en un estado de crónico letargo, con su concomitante inevitable de desempleo colectivo de recursos. Si no bastan las vías ordinarias de utilización de excedentes, habrá que buscarlas extraordinarias. Algunas se desarrollan más o menos espontáneamente a partir de la esfera de los negocios, como, por ejemplo, el vasto y siempre expansivo *esfuerzo de venta*. Este abarca una gran gama de actividades (anuncios, diferenciación de productos, desuso artificial, cambio de modelos, etc.) y no envuelven meramente una gran cantidad de gastos directos sino que penetra retrospectivamente en la esfera de la producción donde "exige" y emplea enormes recursos completamente dilapidadores de acuerdo con cualquier criterio del sentido común pero muy útiles desde la perspectiva de la ley inmanente racional de una sociedad que de otra manera sería incapaz de emplearlos.

Aun con todo eso, este crecimiento espontáneo del despilfarro exige ser complementado por un tipo de esfuerzo colectivo sobrehumano: enormes *desembolsos del gobierno*. Y, ciertamente, como lo demuestran los autores, la economía capitalista norteamericana ha logrado mantenerse más o menos equilibrada por efectos de una marea siempre creciente de gastos del gobierno, el grueso de los cuales han

sido dedicados a la "defensa". Este es el tipo de creación de demanda que después de todo ha resultado ser aceptable e indispensable a los poderes dominantes. No fue meramente torpeza mental lo que llevó al "Big Business" (las Grandes Compañías) a oponerse con todo su poderío al tipo de desembolsos que practicó el Nuevo Trato: "regalar" dinero a los necesitados era correctamente objeto de sospechas porque podría fortalecer las vértebras de la población subyacente; el éxito de aventuras públicas como la de la TVA (Autoridad del Valle del Tenesí) correctamente fue interpretado como algo que eclipsaba la gloria de la Empresa Privada; esto, naturalmente, aparte de meterse con los beneficios que podrían hacer las compañías particulares de electricidad y otros intereses creados. Estas desventajas, sin embargo, no aparecen con relación a los desembolsos militares. Por lo contrario, los gastos del gobierno encuentran una vía ideal en la construcción de un colosal sistema militar. Sirve para producir el arma con el cual pueda chantajear y tal vez destruir a su contrincante mayor: el socialismo mundial y sus aliados potenciales en las regiones subdesarrolladas. Ayuda a generar dentro del país la anhelada atmósfera de fortaleza sitiada que sirve para asegurar más fácilmente la docilidad y la conformidad a la autoridad de la oligarquía. No involucra una concurrencia indeseable de parte de la empresa privada sino que, al contrario, ofrece un mercado amplio y muy provechoso (puesto que prácticamente en él no se corren riesgos) para el tipo de productos para los que algunas de las grandes compañías combinadas se hallan idealmente capacitadas. No deja de ser significativo que ha resultado políticamente más fácil obtener que diez mil millones de dólares para gestiones militares pasen la celosa vigilancia de las comisiones del Congreso a que paguen mil millones de dólares para pensiones para la vejez y para las escuelas. El lavado de cerebro ha ido tan lejos que hasta los sindicalistas tienden a estimar que los contratos para la fabricación de armamentos son los medios más seguros de asegurar empleos y el "American Way of Life" (Estilo de Vida Norteamericano).

Pero esta es la impresión de un reseñador predispuerto (jaundiced) y nos aleja del argumento estricto, respaldado con abundancia de materiales estadísticos e históricos, del libro que estudiamos. Esto no equivale a decir que el libro se limita al puro análisis económico (del cual si apenas presentamos aquí el esqueleto). De hecho, cuando más nos impresiona en los últimos capítulos que tratan de la cualidad —social, cultural y moral— de los Estados Unidos contemporáneos. Esta parte, aunque orgánicamente integrada en el libro, se sostiene sobre sus propios pies y debiera ser leída por todos —pienso en el

lector europeo común y corriente (o cualquier otro) de la literatura norteamericana contemporánea, que desee ampliar sus intuiciones del marco social y económico de donde emanan todas las tensiones, frustraciones y alienaciones pintadas en esta obra. En vez de tratar de resumir esta parte del libro (me refiero, por ejemplo, a los capítulos sobre la historia del capitalismo de monopolio o sobre el capitalismo de monopolio y las relaciones raciales, a los que no me he referido ni de lejos), me limitaré a hacer unas cuantas observaciones más sobre las perspectivas que se abren ante nosotros.

Concedamos que Baran y Sweezy han bosquejado y valorizado correctamente las leyes principales de la sociedad contemporánea del capitalismo monopolista, nos sentimos inclinados a preguntar si ellos han dejado amplio margen al tira y hala de las fuerzas políticas operantes y si conceden suficiente ámbito (aunque hayan concedido alguno) a las potencialidades de la acción política. Así, ellos explican el fracaso comparativo del efecto anticíclico, de "cebar la bomba", del Nuevo Trato, pero es un hecho digno de atención el que hubiera en absoluto un Nuevo Trato cuando, si se hubiera seguido la preferencia de la oligarquía, jamás tal cosa debió haber ocurrido (Y, desde luego, el hecho de que existiera el Nuevo Trato marcó una gran diferencia, tan siquiera porque dio oportunidades al movimiento sindical, estableció el principio de la asistencia pública a los agricultores, desempleados, ex combatientes de la guerra y hasta a los artistas y estableció precedentes luminosos en el campo de las obras públicas productivas). Por lo tanto, no es concebible que las fuerzas —que se admite hoy son bastante débiles— hostiles a la oligarquía pudieran, a lo largo de un periodo de tiempo y en alguna coyuntura crítica, reunir suficiente vigor para imponer otro Nuevo Trato, mucho más grande, y a la postre lograr que se aprobasen reformas estructurales de vasto alcance. Por mucho tiempo, estaban trabadas por "la amenaza del comunismo", que brindaba una fácil excusa, y muy oportuna, en el contexto de una organización militar pesadísima en sus estratos superiores y facilitaba el crecimiento de una constelación militar-industrial que lo permeaba todo. Pero, como señalan los autores, la carrera armamentista cada vez más conduce al absurdo. La transición de la clase de armas materialmente intensas a la clase de armas intensas pero a base de una combinación de cerebro y artificios mecánicos reduce rápidamente sus efectos de absorción y empleo. A medida que esto se haga palmario, y cuando ocurra, también se hará palmaria la necesidad de acudir a salidas alternas. Tal vez los esfuerzos mundiales en la exploración del espacio (que se admite no están totalmente desvinculados de aspectos militares) brinden tal salida; la lucha por el

prestigio entre los sistemas sociales ya va asumiendo esa forma. Tal vez también, los países que se esfuerzan por construir el socialismo sacudirán sus cortezas dogmáticas y aprenderán a utilizar mejor los recursos a su disposición, con un aumento correspondiente en su capacidad de elevar los *standards* de vida y, al mismo tiempo, de dar ayuda a las naciones subdesarrolladas. Esto, a su vez, mejoraría las posibilidades de ejercer presión efectiva, internamente, sobre la oligarquía norteamericana para hacer algo parecido. Los gastos de asistencia social y los desembolsos para obras públicas productivas entonces se convertirían en una cuestión candente. ¿Sería posible que hasta se desembocara en la nacionalización de las industrias claves y en la planificación democrática?

Acepto, desde luego, que esto es música del porvenir. Pero, seguramente, deberá haber algunas oportunidades en ese sentido y si las hay podemos esperar que surja algún movimiento en torno a tales cuestiones. Si no, las perspectivas, en efecto, son obscuras, pues ningún movimiento nacional y revolucionario en Asia, Africa o la América Latina, por sí mismo, va a salvar al pueblo de los Estados Unidos (o al resto de nosotros) de las convulsiones descontroladas del capitalismo monopolista en crisis.

Cámara del Trabajo
Viena, Austria

THEODOR PRAGER

V

Los señores Baran y Sweezy afirman que tanto Hilferding como Lenin, al tiempo que reconocían los problemas creados por las organizaciones monopolistas en las sociedades capitalistas de sus días, no se inquietaban de sus posibles implicaciones para la teoría económica marxista ni ninguno de sus seguidores supuestamente lo ha hecho. Baran y Sweezy insinúan que su propio análisis en *Monopoly Capital*, del sistema económico contemporáneo en los Estados Unidos es el comienzo de una reformulación de la teoría económica marxista a la luz de lo que ellos conciben son los cambios básicos en la estructura y organización del capitalismo. Aunque Baran y Sweezy son cautelosos al referirse a su obra meramente como un bosquejo, que no es parte de la obra final que deba hacerse en esta área, su intento "de comprender al capitalismo en su etapa de monopolio... poniendo al monopolio en el centro mismo del esfuerzo analítico" debe ser acogido como un reto muy serio y exige cuidadoso examen.

Baran y Sweezy proclaman que su intención *no* es ofrecer un enfoque teórico abarcador de la totalidad del capitalismo. Lo que les preocupa primordialmente es "la generación y absorción del excedente en las circunstancias del capitalismo de monopolio". Pero utilizan este enfoque para discutir otros numerosos aspectos económicos, políticos y sociológicos de la sociedad contemporánea que, según sugieren, han sido formados por el capitalismo de monopolio y son peculiares de éste. Esta ponencia no tiene el propósito de discutir el gran número de problemas que se plantean en el volumen. Me concentraré principalmente en la estructura conceptual de la obra.

¿Qué son "el capitalismo de monopolio" y el "excedente"? Puesto que las tesis del libro se desarrollan alrededor de estos dos conceptos básicos, uno se sorprende de ver que los autores no han ofrecido definiciones precisas y carentes de ambigüedad de los mismos. El famoso estudio de Lenin, *Imperialismo*, es probablemente responsable del uso del término "capitalismo de monopolio", aunque Lenin mismo utilizó en aquella obra el concepto levemente distinto de "etapa monopolística del capitalismo" y cuidadosamente subrayó que la concurrencia seguía existiendo.¹ Desde entonces se ha difundido ampliamente el concepto de "capitalismo de monopolio" especialmente en la literatura no-científica y para fines de propaganda.

Baran y Sweezy se acercan más a una definición del capitalismo de monopolio cuando dicen que "el capitalismo de monopolio es un sistema compuesto de corporaciones gigantescas" (pág. 52). Reconocen que existe un sector "más o menos extenso" de pequeños negocios junto a las grandes corporaciones. Pero alegan que las corporaciones gigantes constituyen el elemento dominador, los agentes primordiales, y que los negocios más pequeños no cuentan con poder eficaz para ejercer una iniciativa independiente por cuenta propia. Aunque estas afirmaciones de amplio alcance sobre las grandes corporaciones y otros negocios son decisivas para la tesis defendida en el libro, los autores no ofrecen prueba alguna de la supuesta preponderancia de las corporaciones gigantes en la economía o de lo relativamente insignificante de las pequeñas corporaciones y de las empresas no-corporativas.

¿Cuál es la magnitud del sector de pequeños negocios? De acuerdo con el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, casi cinco millones de empresas (con exclusión de la agricultura, servicios pro-

¹ "Al mismo tiempo el monopolio, que ha emergido de la concurrencia libre, no aniquila a esta última, sino que existe por encima de ella y junto a ella, y, por lo tanto, genera cierto número de antagonismos muy agudos e intensos, desavenencias y conflictos". V. I. Lenin, *Imperialism: the Highest State of Capitalism*, Nueva York, 1939, p. 88 (texto traducido del inglés. N. de R.).

fesionales y personas auto-empleadas sin empleados) funcionaban en los Estados Unidos hacia fines de 1964. Se admite que muchas de estas empresas eran pequeñas. Pero, además de las corporaciones gigantescas que están incluidas en aquel guarismo, había muchas empresas de tamaño muy importante entre los cinco millones y el movimiento anual de todo el sector en términos de miles de millones de dólares es muy respetable. Baran y Sweezy mismos ofrecen un indicio de la significación de aquellas empresas que no son corporaciones gigantes. En un Apéndice estadístico al libro, que ellos confían expresa el orden de las magnitudes envueltas, muestran que los beneficios de las corporaciones, después de pagar los impuestos, sumaron en 1963 la cantidad de veintiséis mil trescientos millones de dólares (\$26,300.000,000), mientras que el ingreso, por concepto de ganancias, de las empresas no incorporadas llegó al total de dieciséis mil setecientos millones de dólares (\$16,700.000,000) o sea más del sesenta por ciento de los beneficios de las corporaciones. Para poder apreciar estas cifras, debe observarse que la correspondiente a las ganancias de las corporaciones refleja no sólo los beneficios de las gigantescas sino también de otras de tamaño mediano y de tamaño más pequeño. No se da indicación alguna sobre la gama de compañías e industrias incluidas en la categoría de empresas no-incorporadas. Además, el método de calcular los beneficios de las no-incorporadas da lugar a algunas dudas. Desde luego, el número de empresas de negocios o de sus ganancias no constituyen medidas definitivas del poder que ejercen en los mercados de la economía, pero lo mismo puede decirse de las estadísticas de capital, haberes o empleados de las grandes corporaciones que con tanta frecuencia se usan como índices de su significación en el capitalismo moderno. En cualquier caso, las cifras de ganancias aceptadas por los autores por lo menos insinúan que el sector de pequeños negocios muy bien puede ser más amplio dentro del marco del "capitalismo de monopolio".²

Se comprende bien, como lo sugieren Baran y Sweezy, que el poder económico y especialmente el político de las corporaciones gigantescas ha adelantado muchísimo con los años y que la estructura interna de la corporación moderna difiere en mucho de la correspondiente a las corporaciones a fines del siglo pasado. Sin embargo, su argumentación hubiera sido más convincente si hubieran presentado alguna documentación analítica y crítica en favor de su

² Vale la pena mencionar otro guarismo. En 1964, el producto bruto de las corporaciones (que comprende a todas las corporaciones, no sólo a las grandes, así como el ingreso que les es remitido por sucursales y subsidiarias en el extranjero) totalizó el equivalente del 57 por ciento del Producto Nacional en Bruto de los Estados Unidos. (*Survey of Current Business*, agosto, 1965, p. 31, y septiembre, 1965, p. 52).

tesis explícita latente, de que las corporaciones gigantes son abrumadoramente poderosas en la economía moderna y que todos los otros negocios, no importa su número, tamaño, estructura de capital, movimiento comercial, posición en el mercado y beneficios, se han vuelto, para decirlo con benevolencia, casi insignificantes en lo que concierne a la operación y al futuro del capitalismo moderno. Aquellas son las mismas grandes corporaciones que, como dicen Baran y Sweezy, constituyen el "sistema" del capitalismo de monopolio aunque no actúan con el propósito de influir sobre el sistema como un todo; actúan motivadas meramente por el interés propio y el deseo de obtener un máximo de ganancias y se relacionan unas con otras así como se relacionan con los consumidores, los obreros y los pequeños negocios a través del mercado (¡exactamente como lo hacen los empresarios pasados de moda!) El poder monopolístico de estas diversas entidades enormes es muy desigual; muy pocas son monopolios en el sentido verdadero, y hay mucha concurrencia entre ellas, concurrencia que afecta y limita su libertad de acción y decisión. Bastantes de ellas, entre las que figuran las que prestan servicios públicos y las agrícolas como especialmente importantes, están sujetas a la reglamentación y supervisión gubernamental así como a la competencia extranjera o a arreglos con empresas de negocios en otros países que limitan o cualifican la independencia de sus actividades. En síntesis, hablar del "capitalismo de monopolio" particularmente como un "sistema" que, para todos los fines prácticos, ha sobrepasado al capitalismo de un período anterior parece ser una simplificación excesiva que no está justificada por la estructura actual de la economía.

Hay algún sentido en hablar de un "sistema" de concurrencia, puesto que la concurrencia hace que las unidades individuales de negocio formen un "grupo que regularmente actúa entre sí o es interdependiente". Pero ¿qué es lo que causa que las grandes corporaciones constituyan un sistema por sí mismo puesto que, como lo acentúan Baran y Sweezy, no funcionan como una totalidad y sí a través del mercado general, en parte concurrente, de la economía? El sistema económico, tal como hoy existe, es un organismo con una enorme variedad de posiciones de mercado. No está dominado por los monopolios ni por la concurrencia de tipo clásico, sino que se caracteriza por una mezcla de empresas monopolísticas y competitivas de gran diversidad, en torno a la cual es muy difícil formular generalizaciones. La existencia de posiciones monopolísticas en los mercados capitalistas no es nada nuevo y no se originó en la emergencia de las grandes corporaciones. En el capitalismo de hace más de un siglo —el capitalismo que fue el laboratorio de Marx, el capitalismo anterior

al desarrollo de los modernos transportes y comunicaciones— muchos negocios disfrutaban de poder monopolístico local o regional. El sistema de precios concurrentes en sentido alguno dominaba la economía entera de aquellos tiempos; muchos negocios individuales tenían en los mercados de regiones específicas el tipo de poder que, *en principio*, no era distinto al poder que hoy disfrutaban los modernos monopolios en regiones posiblemente mucho más grandes. No estoy sugiriendo que el capitalismo contemporáneo no es significativamente distinto del sistema que Marx analizó o que la emergencia de las corporaciones gigantescas, tan correctamente anticipadas por Marx, no ha constituido un acontecimiento tremendamente importante y preñado de consecuencias dentro del capitalismo. Pero lo que sí sugiero es que los cambios verdaderamente decisivos del capitalismo no se hallan en aquellas modificaciones de la estructura y de las relaciones del mercado que han sido causadas por el desarrollo de grandes negocios o empresas monopolísticas.

Cuando llegamos al segundo concepto básico de *Monopoly Capital* —el de “excedente económico”— tiene uno que enfrentarse a una formulación muy ambigua que hace más difícil determinar lo que realmente es el objeto de la discusión. A la página nueve, los autores declaran que, en la definición más breve posible, el excedente económico es la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos de producción (sin indicar si la totalidad de la producción de una sociedad —o sólo de bienes físicos— está incluida en la definición y qué se supone sean los “costos” de producción. En vista de la gran cantidad de literatura sobre estos problemas, no hay evidentemente necesidad de exponer en detalle cuán imprecisos son estos términos). A las páginas 99 y 112 (y con una leve variación a la 76) encontramos una definición distinta de “excedente”, según la cual, el excedente es “la diferencia entre la producción total social (o el producto) y los costos socialmente necesarios para producirla”. A la página 125, se considera que el excedente es “la diferencia entre la suma neta de la producción y la suma de jornales reales de los trabajadores productivos”.

Además de estas diversas definiciones, el lector es referido a la discusión del concepto de un excedente económico en el libro de Baran, *The Political Economy of Growth*. Parece, aunque esto no es seguro, que se hace alusión a lo que llama Baran “excedente económico actual”, lo que es bastante diferente de cualquiera de las definiciones utilizadas por los autores en *Monopoly Capital*. Según Baran, el excedente económico actual es la diferencia entre la producción corriente actual de la sociedad y su consumo corriente actual y es idéntica con

el ahorro o acumulación corriente. Esta definición implica que el consumo de la clase capitalista y los gastos para administración pública, la organización militar y otros fines oficiales parecidos forman parte del "consumo corriente actual", lo que apenas se hace presente en ninguna de las definiciones antes mencionadas.

Las definiciones de "excedente" no terminan aquí. Como lo he dicho antes, *Monopoly Capital* ofrece un Apéndice donde se presentan cálculos y estimados del excedente económico total y sus componentes principales. Baran y Sweezy deliberadamente aceptan estas estadísticas del excedente económico en el sentido de que reflejan sus propios puntos de vista, es decir, los manifestados en los capítulos relevantes de su libro. Estos estimados brindan cifras del excedente total producido cada año del período 1929-1963 en la economía norteamericana. El excedente total en estas estadísticas representa la cantidad del ingreso total de propiedad más las sumas que fueron absorbidas por la economía con distintos propósitos como, por ejemplo, "despilfarro en la distribución", una gran cantidad de los desembolsos para anuncios en la sociedad y la totalidad de los desembolsos efectuados por los gobiernos federal, de los Estados y locales.

La definición de "excedente" que funciona como el supuesto de estos estimados no es declarada deliberadamente, de modo que no se la puede comparar satisfactoriamente con otras definiciones en el libro. Pero es obvio que esta definición tiene que ser muy distinta de la que Baran da del excedente económico actual o de cualquiera de las otras definiciones en *Monopoly Capital*. Ni la definición de Baran ni ninguna de las otras podrían ayudar a explicar la fuente de la gran cantidad de excedente que el Apéndice asegura la economía norteamericana produjo y absorbió en aquellos años. Para tomar como ejemplo una de las definiciones de Baran y Sweezy: a la página 72, los autores alegan que el excedente económico de la sociedad puede ser provisionalmente igualado con la suma total de beneficios de la economía. "Suma de beneficios" es probablemente algo no muy desemejante de lo que el Apéndice llama "suma total de ingresos de propiedad". Vamos a suponer que el año de 1963 sea considerado como un "período" de producción, inversión y consumo. Según la tabla, la suma total de ingresos de propiedad llegó a noventa y nueve mil millones de dólares (\$99,000,000,000) en 1962, el "período" precedente. La tabla señala, para 1963, una suma adicional de excedente absorto totalizando aproximadamente doscientos veintinueve mil millones de dólares (\$229,000,000,000). ¿De dónde vino esa suma? ¿Y cómo se puede explicar esta gran cantidad de excedente sobre la base de la definición que acabamos de mencionar o de

cualquiera de las otras? Hay que plantear estas cuestiones, ya que los autores consideran que esas cifras y las correspondientes a otros años, en la tabla, son indicadores confiables del desarrollo de la economía norteamericana.³

La diversidad de definiciones de excedente utilizadas por Baran y Sweezy son un eco de la falta de claridad en sus discusiones sobre el excedente económico, probablemente la cuestión más decisiva y original que se plantea en su obra: decisiva porque la tesis principal está construida sobre este concepto y también porque, como lo señalaremos enseguida, desempeña un papel en la serie de sugerencias que los autores hacen sobre una reformulación de la teoría económica marxista. El problema que fue planteado al comienzo de esta ponencia, en torno al concepto de excedente económico, en Baran y Sweezy, no puede ser contestado. No hay claridad sobre lo que "el excedente económico" realmente es. No hay claridad sobre cuáles desembolsos los autores creen *debieran* ser sufragados con fondos del excedente en la actual sociedad capitalista (¿o en una sociedad futura?) y cuáles actualmente *son* sufragados. No hay claridad sobre qué es lo que quieren decir los autores cuando insinúan que los desembolsos para ciertos propósitos socialmente injustificables, como anuncios excesivos, despilfarro en la distribución y la organización militar, son sufragados —como también lo indica para la sociedad norteamericana la tabla del Apéndice— con recursos del excedente, no importa si se produce tal excedente o cómo se produce. No hay claridad sobre si el excedente en realidad hubiera permanecido sin ser absorbido de no haberse hecho estos gastos socialmente injustificables. No hay claridad sobre qué es lo que significa la proposición repetida de que "el excedente no absorbido es también excedente no producido". Por lo contrario, fácilmente se concibe que si damos por supuesto cierto período teórico de producción, inversión y consumo —digamos un año—, cierta parte de las ganancias, que son, sin duda, excedente por cualquier definición y que constituyen algo (output) producido, no será absorbido en el próximo período teórico de producción inversión y consumo.⁴

³ El supuesto de que todos los desembolsos que figuran en la tabla funcionaron como absorbentes de excedentes no se puede reconciliar con otras proposiciones de los autores, hechas en varios lugares (por ejemplo, pp. 122 y 141), de que algunos de los gastos se han convertido en "parte integral" del capitalismo norteamericano del presente y constituyen costos que son "socialmente necesarios". Según algunas definiciones, el excedente es determinado después de la *deducción* de "los costos socialmente necesarios".

⁴ Los autores sostienen varias veces que el tamaño del excedente es un índice de la productividad y la riqueza. Una vez más, es difícil discutir a causa de la imprecisión del concepto. Pero ¿acaso no es el tamaño del excedente mucho más un índice de la estructura de clase y de las relaciones de clase de una sociedad?

El Apéndice estima que en 1963 el "excedente" en la economía norteamericana equivalió a más del 56 por ciento del Producto Nacional Bruto (GNP) ("plus valía" en la terminología marxista ha sido estimada en el Apéndice como poco menos de 32 por ciento para el mismo año). La cifra elevadísima del excedente refleja, desde luego, el concepto de excedente sobre el cual se basan estos cálculos. El Apéndice tiene el propósito de confirmar una de las proposiciones principales del libro: que, bajo el capitalismo de monopolio, el excedente económico propende a aumentar, tanto absoluta como relativamente, como parte del producto nacional. La explicación que Baran y Sweezy ofrecen de esta tesis es sencilla pero no convincente. Desde luego, no hay dificultad en explicar el incremento *absoluto* en la suma total de beneficios o "excedente" en una economía capitalista que está creciendo, como la economía norteamericana lo ha hecho por más de un siglo. La cantidad de beneficios sumado necesariamente aumentará, salvo posiblemente en tiempos de depresión. La cosa, sin embargo, es completamente distinta con la parte de la suma de beneficios o la parte de "excedente" en el producto nacional. Como se señaló antes, los autores sostienen que ha ocurrido un cambio estructural desde el capitalismo de concurrencia al de monopolio y que, por consiguiente, un sistema de precios monopolístico tiene que sustituir al tradicional sistema competitivo. Las grandes corporaciones, alegan, son "fabricantes de precios" (price makers). A pesar de que sólo muy pocas, si alguna, de estas corporaciones son monopolios, hablando estrictamente, los autores aseguran que la política de precios de estas corporaciones se ajustan a la tradicional "teoría monopolística de precios de la economía clásica y neoclásica", y aún más, la teoría monopolística de precios debe ser considerada como la teoría general de precios más propia para "una economía dominada por tales corporaciones".

Parece muy poco realista aplicar una teoría monopolística generalizada de precios a una estructura de mercado que, como hemos expuesto arriba, está lejos de ser un organismo monopolístico y es resistente a las generalizaciones. No es una casualidad el que, como Baran y Sweezy se lamentan, exista muy poca literatura sobre un *sistema* monopolístico de precios mientras que la cantidad es enorme sobre los precios de mercancías individuales e industrias. En vista de la gran complicación y diversidad de las circunstancias en el mercado —y los autores mismos subrayan el grado de varios tipos de competencia que todavía existen— parece que el procedimiento más justificable es analizar mercancías individuales, industrias o mercados individuales, y, al hacerlo, aplicar la teoría de precios de concurren-

cia o monopolística según sea el caso. No puede haber una aplicación general de cualquiera de estas dos teorías.

En vista de que los autores alegan que el poder del monopolio —aun cuando sea limitado en ciertas circunstancias— determina el precio de las mercaderías, descubren que es fácil afirmar que la parte de la suma de beneficios o “excedente” en el producto nacional está aumentando constantemente. En una generalización abarcadora, sostienen que los esfuerzos incesantes de las grandes corporaciones por reducir los costos logran “generalmente” éxito y que la estructura monopolística de los mercados hace posible que las corporaciones aumenten sus ganancias, apropiándose gran parte de las entradas que se derivan de la productividad incrementada, y, que al hacerlo, amplían su participación en el producto nacional. De ahí se deduce, declaran, “con lógica inescapable”, que el excedente debe poseer una tendencia vigorosa y persistente a crecer y que el excedente está aumentando “tanto absolutamente como parte de la producción total”.

Procede, pues, formular ciertas preguntas. ¿Cuántos negocios pueden reducir los costos y aumentar los precios más o menos permanentemente, como lo suponen los autores? ¿Es de esperarse que haya, —casi en cualquier momento y en todas o la mayor parte de las corporaciones—, oportunidades lucrativas para realizar innovaciones o efectuar mejoramientos tecnológicos u organizativos? ¿Se puede “continuamente ampliar” los márgenes de beneficios para muchas mercancías o industrias, ya sea a través de reducir los costos o de aumentar los precios o ambos, sin tomar en cuenta las fluctuaciones cíclicas, la medida en que se utiliza la capacidad, la política de dinero y crédito, la situación en los mercados extranjeros y los mil y un sucesos que afectan los costos y los precios? ¿Se puede en realidad justificar la formulación de supuestos y afirmaciones tan generalizadas? ¿Qué ocurre con el resto de la economía, esos cinco millones de empresas de tamaño mediano y pequeño que no son mencionadas en absoluto por los autores en relación con estos supuestos acaecimientos?

Ya que, como se ha mencionado antes, sugieren que la teoría monopolística de precios es aplicable a toda la economía, ¿se puede presumir que los costos, los precios y los márgenes de beneficios son determinados en todas partes de la misma manera como —supuestamente— lo hacen las grandes corporaciones? Y, finalmente, ¿puede uno verdaderamente suponer que el excedente en alza en ciertas partes de la economía necesariamente debe implicar una participación creciente del “excedente” en el producto nacional? No carece de interés llamar la atención sobre algunas de las estadísticas de ganancias reproducidas por los autores en la pág. 148: en casi cuarenta

años, de 1919 a 1957, la parte correspondiente a las ganancias de las corporaciones, después de pagar los impuestos, en el ingreso nacional (que los autores insinúan tiene más significación que las ganancias antes de pagar los impuestos), no ha aumentado sino que ha permanecido virtualmente sin sufrir cambio alguno.⁵

Puesto que *Monopoly Capital* es un intento de lograr una armonía más estrecha entre el análisis económico marxista y la estructura del capitalismo moderno —intento que los autores creen no había sido realizado hasta la fecha—, es legítimo preguntarse hasta qué punto la teoría económica marxista ha sido afectada por Baran y Sweezy en las formulaciones que de ella hacen, en este libro, y en la medida en que he bregado con ellas en esta ponencia.⁶

La aplicación, sugerida por los autores de la teoría monopolística de precios, “clásica y neoclásica”, a los procesos de las grandes corporaciones y a “una economía dominada por tales corporaciones” deja escasas oportunidades —si algunas— para que se utilice la explicación de valores y precios elaborados por Marx, como uno de los aspectos más señalados de su gran obra. Marx estaba plenamente consciente de la existencia de monopolios en la economía de sus tiempos. En pasajes que han sido citados a menudo, Marx indicó el efecto que creía el poder monopolístico habría de surtir en la formación de los precios de mercado en una economía capitalista. En virtud de que Marx creía que todos los beneficios se derivaban de la plus valía que, en el sentido marxista, no estaba afectada por los monopolios, la cantidad absoluta de las ganancias sumadas no sufriría alternación, y, por lo tanto, no se registraría cambio alguno en la parte que corresponde a la suma total de ganancias en el producto nacional como suponen Baran y Sweezy.⁷

⁵ El Departamento de Comercio de los Estados Unidos ha publicado una serie que llega hasta años más recientes (*Statistical Abstract of the United States*, 1963, pp. 321 y 494) en la cual las ganancias de todas las corporaciones, después de pagados los impuestos, equivalieron a los siguientes porcentajes del ingreso nacional: en 1940:8; 1950:9.4; 1955:7; 1960:5.3 y en 1962:5.4 por ciento. Si tomamos las 180 corporaciones *manufacturas* más grandes (con ventas de ciento cincuenta millones de dólares o más en 1957 —este grupo puede ser el mismo de las “corporaciones gigantescas” que figuran tan destacadamente en el libro— las ganancias, después de pagados los impuestos equivalieron en porcentajes de ventas a: 8.8% en 1948; 9% en 1950; 7.3% en 1955; 6.3% en 1959; 5.8% en 1960 y 6.2% en 1963 (*ibid.*, p. 496). Ninguna de estas estadísticas revela un aumento en la tasa de beneficios.

⁶ Las observaciones que siguen en forma alguna deben ser interpretadas como que sugieren que la obra de Marx no está sujeta a nuevas formulaciones o cambios a la luz de lo que ha ocurrido desde sus días. Al respecto, los comentarios hechos por Lenin, en 1899 en sentido de que “en forma alguna creemos nosotros que la teoría de Marx es perfecta e inviolable...” son hoy tan verdaderos como lo fueron entonces. “Our Programme”, *A Handbook of Marxism* [Nueva York, 1935], p. 573. (Cita de Lenin traducida del inglés. Nota de R.).

⁷ Con relación a esto, debiera observarse que, en vez de argüir en términos de la tasa de plus valía y de la tasa de beneficios, que son conceptos importantes en la

Los autores de *Monopoly Capital* jamás hubieran podido presumir un aumento absoluto y relativo en la suma total de ganancias y en el "excedente" a causa del poder del monopolio, si no se hubieran apartado del concepto crucial marxista de la plus valía. En una nota al calce poco clara, en una de las primeras páginas del libro, insinúan que "excedente" sea reemplazado por plus valía. No importa cuál de sus varias definiciones de "excedente" sea escogida para la sustitución, el cambio parecería tener implicaciones de gran alcance. Ninguna de estas es perfilada claramente en el libro y ninguna puede ser sugerida con precisión debido a lo oscuro del significado de "excedente". Seguramente constituiría un cambio importante en la teoría marxista. El significado principal del concepto de plus valía ha sido el de explicar lo que ninguna otra teoría económica ha podido explicar: la emergencia del lucro en una economía capitalista y la distribución del ingreso por clases. ¿Se va a abandonar todo esto? La diferencia cuantitativa entre "excedente" y "plus valía" dependería de la definición de excedente que se va a usar. Se dijo antes que la diferencia sería muy grande en caso que se adopte el concepto del Apéndice.

Finalmente, la adopción de los conceptos sugeridos por Baran y Sweezy comportaría otra importante modificación de la teoría económica marxista. En una forma que podría tildarse de superficial, ellos enterraron en su libro la ley de la tendencia declinante de la tasa de beneficios. Sin una sílaba más de explicación teórica, sostienen que la sustitución de la "ley del excedente en alza" por la ley de beneficios declinantes fue la expresión teórica del cambio estructural del capitalismo de concurrencia al de monopolio. No me propongo aquí enfocar el efecto de la discutible ley de la tendencia declinante de la tasa de beneficios en el desarrollo del capitalismo. Pero debo poner énfasis una vez más en que resulta más que problemático hablar sobre una "ley" de excedente en alza cuando, como es ciertamente el caso, los autores se proponen aplicar esta ley ya sea a la *tasa* de "excedente" o a su *parte* en el producto nacional (out put) y no al aumento en la cantidad absoluta de excedente.

Me he limitado en esta ponencia a discutir exclusivamente dos conceptos básicos en *Monopoly Capital*. Sin embargo, es necesario señalar que también tengo una actitud crítica frente a muchas otras formulaciones en este estudio.

OTTO NATHAN

Nueva York

obra de Marx, los autores de este libro arguyen en términos de la participación de beneficios (o minus valía) en el ingreso nacional.