

Ernest Mandel

Tratado de economía marxista

Extracto (4 capítulos: 11-14)

Primera edición francés: 1962

Primera edición en español: 1969

Índice

Capítulo XI: Las crisis periódicas	1
Crisis precapitalistas y crisis capitalistas	1
Posibilidad general de las crisis capitalistas.....	2
La ley de los mercados	2
La marcha cíclica de la economía capitalista	3
La lógica interna del ciclo capitalista	6
La extensión de la base de la producción capitalista.....	13
Las teorías del subconsumo.....	15
Crítica de los modelos del "subconsumo".....	18
Las teorías de desproporcionalidad	20
Esquema de una síntesis.....	21
Las condiciones de expansión capitalista.....	24
¿Crecimiento sin fluctuaciones?.....	25
Notas.....	28
Capítulo XII: El capitalismo de los monopolios	31
La segunda revolución industrial	31
La concentración industrial se acentúa.....	31
Convenios, agrupaciones y combinaciones capitalistas	35
Las formas de concentración capitalista.....	38
Concentración bancaria y capital financiero	39
Los monopolios	42
Los imperios de los grupos financieros.....	46
Las sobreganancias monopolistas	53
La perecuación de la tasa de ganancia monopolista.....	56
Orígenes de la ganancia monopolista.....	59
Los monopolios, frenos del progreso económico.....	60
Monopolios y "oligopolios"	64
Capitalismo de los monopolios y contradicciones del capitalismo.....	65
Notas.....	68
Capítulo XIII: El imperialismo	71
El capitalismo y la desigualdad entre las naciones	71
El mercado mundial y el capitalismo industrial	74
De la exportación de mercancías a la exportación de capitales	76
El colonialismo.....	78
Las sobreganancias coloniales	81
La división mundial del trabajo.....	85
Trusts y cártels internacionales	90
Los trusts privados disponen de derechos de regalía en los países subdesarrollados	94
La estructura económica de los países subdesarrollados	95
El imperialismo, obstáculo a la industrialización de los países subdesarrollados	99
El neoimperialismo	102
Notas.....	104
Capítulo XIV: La época de decadencia del capitalismo	107
Concentración y centralización internacionales del capital	107
Reducción relativa y fraccionamiento del mercado mundial	109
La cartelización general de la industria.....	112
La cartelización forzosa	116
La burguesía y el Estado	118
El Estado, garante de la ganancia de los monopolios	120

Fusión creciente entre el Estado y los monopolios	125
La autofinanciación	128
La sobrecapitalización.....	133
La creciente importancia de la economía de armamentos y de guerra.....	136
Tendencia permanente a la inflación monetaria.....	141
¿Un capitalismo sin crisis?	142
Las leyes del desarrollo capitalista durante su época de decadencia	147
Welfare state y fascismo	148
¿La era de los "managers"?.....	150
La quiebra del capitalismo	152
Notas.....	153

Capítulo XI: Las crisis periódicas

Crisis precapitalistas y crisis capitalistas

La crisis económica es la interrupción del proceso normal de reproducción. La base humana y material de la reproducción, el volumen de mano de obra productiva y el volumen de instrumentos de trabajo efectivamente empleados, se restringe. De ahí resulta una baja del consumo humano y una baja del consumo productivo, es decir, una disminución del trabajo vivo y del trabajo muerto que estará a disposición de la producción durante el ciclo siguiente. De esta forma, la crisis se reproduce en forma de espiral. La interrupción del proceso normal de reproducción disminuye a su vez la base de partida de éste.

En las sociedades precapitalistas, las crisis se presentan en forma de *destrucción material* de los elementos de la reproducción ampliada o simple, a consecuencia de catástrofes naturales o sociales:

”Antes del siglo XVIII, e incluso durante ese siglo, las cosechas, las guerras, las epidemias, etcétera, eran más importantes, en el sentido absoluto y relativo (que las fluctuaciones de los negocios).”¹

Las guerras, la peste y otras epidemias, las inundaciones, las sequías, los terremotos, destruyen las fuerzas productivas de la sociedad, los productores y los medios de producción. La despoblación y el hambre se determinan mutuamente y conducen a una disminución global de la producción normal y de las reservas sociales. Como la agricultura constituye la base de toda reproducción ampliada, el origen de la crisis precapitalista se debe, ante todo, a una disminución de la producción agrícola, una disminución del rendimiento del trabajo agrícola. Esta disminución procede generalmente de factores extraeconómicos.² Sin embargo, causas inherentes al modo de producción – agotamiento progresivo del suelo, sin posibilidades de extender el cultivo a nuevas tierras; huida de los productores ante la creciente explotación – pueden también, en ciertas condiciones, sustituir a las catástrofes extraeconómicas como causas de estas crisis.

Pero en la sociedad capitalista las cosas ocurren de manera diferente. Aquí, la destrucción material de los elementos de producción no se presenta como causa, sino como consecuencia de la crisis. No hay crisis porque haya menos trabajadores en el proceso de producción; hay menos hombres que trabajan porque hay crisis. No es que el rendimiento del trabajo disminuya y la crisis estalle porque el hambre se instale en los hogares; el hambre se instala en los hogares porque la crisis estalla.

La crisis precapitalista es una crisis de *subproducción de valores de uso*. Se explica por un grado insuficiente de desarrollo de la producción, por la insuficiencia del cambio y del sistema de transporte. Semejante crisis, en una provincia o en un país, puede coincidir con condiciones normales de reproducción en una provincia o país vecinos. Por el contrario, la crisis capitalista es una crisis de *sobreproducción de valores de cambio*. Se explica por la insuficiencia, no de la producción o de la capacidad física de consumo, sino de la *capacidad de pago del consumidor*. Una abundancia relativa de mercancías no encuentra su equivalente en el mercado, no puede realizar su valor de cambio, resulta invendible y arrastra a sus propietarios a la ruina.

Contrariamente a lo que ocurre con la crisis precapitalista, la crisis de la época capitalista presupone, pues, la universalización de la producción de mercancías. Mientras que aquélla es por definición local y limitada en el espacio, ésta es por definición general e incluye la mayor parte de los países reunidos en el sistema capitalista de producción y cambio de mercancías.*

* Esto no significa, naturalmente, que todas las crisis de la época capitalista tengan necesariamente que manifestarse en *todos* los países. La universalidad de la crisis capitalista es sólo una regla dominante, no una regla absoluta y mecánica.

”Mientras que las crisis del Antiguo Régimen se representaban como fenómenos de penuria súbitamente sentida y que, durante milenios, el concepto de crisis estuvo ligado a la subproducción y al hambre... las crisis de después de la revolución se manifiestan siempre, salvo durante la evolución de las guerras, como fenómenos de sobreabundancia, de carácter explosivo, es decir, que llevan también a profundos trastornos sociales.”³

Posibilidad general de las crisis capitalistas

Este nuevo tipo de crisis, llamado crisis de sobreproducción, parece basarse en las propias características de la mercancía y del desarrollo general que es una contradicción entre el valor de uso y el valor de cambio, conduce, en efecto, al *desdoblamiento de la mercancía* en mercancía y dinero. Este desdoblamiento es lo que crea la posibilidad general de las crisis capitalistas.

Mientras la sociedad produce esencialmente valores de uso, es difícil que se presente una situación ”de abundancia en medio de la penuria”, de masas de valores de uso destruidas en tanto que masas de hombres se ven condenadas a la indigencia. La apropiación directa de los valores de uso por los consumidores impide semejante coincidencia paradójica. Pero desde el momento en que la producción de mercancías se generaliza, esta apropiación directa se hace imposible. Desde este momento, para consumir una mercancía es preciso poseer el equivalente de su valor de cambio. Para apropiarse valores de uso, es preciso poderlos *comprar*.

Las crisis de sobreproducción son entonces teóricamente posibles. Para que se produzcan, bastaría que, por cualquier razón, los propietarios de mercancías no pudieran ya encontrar clientes que poseyeran capitales-dinero en cantidad suficiente para realizar el valor de cambio de sus mercancías. El sistema de comercio y de crédito tiende a superar temporalmente la separación de la mercancía de su equivalente en dinero. Pero cuanto más se alarga este puente en el tiempo y en el espacio, cuanto más va ligándose, por el comercio y el crédito, el conjunto de los países en un sistema común, más se acentúa la contradicción inherente a la mercancía y a su desdoblamiento.

Si durante la circulación de las mercancías *se modifica su precio de producción*, especialmente a consecuencia de la introducción de nuevos procedimientos de trabajo, de la agudización de la competencia y del descenso de la tasa media de ganancia, una multitud de mercancías no encuentran ya su equivalente en el mercado, una multitud de créditos no pueden ya cubrirse. Es suficiente con que un ingreso no sea gastado hoy, sino mañana, para que no se pueda ya comprar con él la misma cantidad de mercancías, si mientras tanto sus precios han cambiado.⁴ La contradicción entre la mercancía y el equivalente general en dinero que ésta debe encontrar en el mercado se desarrolla así en una contradicción entre el dinero medio de circulación, y el dinero medio de pago, lo que conduce a su vez a la contradicción entre el conjunto del proceso de circulación de las mercancías y el proceso de reproducción.

La ley de los mercados

A este análisis de las posibilidades teóricas de la sobreproducción, la economía política vulgar había opuesto el concepto del valor de las mercancías igual por definición a los ingresos de las diferentes clases de la sociedad que participan en distintas formas en el proceso de producción de esas mercancías. De ahí se deducía que toda producción de mercancías es al mismo tiempo producción de ingresos capaces de absorber las mercancías producidas. He ahí el origen de la famosa ”ley de los mercados” injustamente llamada ”ley de Say”, puesto que su descubrimiento no se debe al economista francés J.-B. Say, sino al economista inglés James

Mill, padre de John Stuart Mill. Esta "ley de los mercados" no deja lugar a una sobreproducción generalizada; todo lo más, tolera la existencia de una sobreproducción parcial, de una sobreproducción en ciertos sectores, que se acompaña de una subproducción en otros sectores, debido a la mala distribución de los "factores de producción entre los diferentes sectores de la economía.

El error de la ley de los mercados estriba en no tener debidamente en cuenta el *factor tiempo*, es decir, en presentar un sistema estático e inmutable en lugar del sistema capitalista dinámico.* Sabemos ya que durante el periodo que se intercala entre producción y venta los precios de las mercancías pueden oscilar en los dos sentidos, creando así o bien un saldo de ingresos, o bien un saldo de mercancías sin contravalor de dinero en el mercado.**

* Esto es especialmente admitido por Guitton.⁵

** Marx precisa que no hay ninguna unidad automática, inmediata, entre producción y explotación en el capitalismo. Esta unidad sólo resulta de un proceso y está unida a una serie de condiciones.⁶

Por otra parte, los ingresos distribuidos durante un lapso, no se utilizarán necesariamente para la compra de mercancías durante la misma época; sólo obedecen a esta regla los ingresos de los asalariados destinados a la compra de bienes de consumo no duraderos. No ocurre lo mismo con los ingresos capitalistas que *tienden a acumularse*, ni con la fracción del valor de las mercancías que no representa un ingreso, sino el contravalor del capital constante usado. No hay ninguna fuerza que obligue a los capitalistas a invertir esas masas de dinero *inmediatamente* – es decir, a emplearlas instantáneamente como poder de compra para adquirir una determinada categoría de mercancías. Cuando los capitalistas no esperan un aumento, sino más bien un descenso de sus ganancias, muy bien pueden dejar esos gastos para mañana. El atesoramiento de los ingresos, el ahorro no productivo, pueden, pues, crear un saldo de ingresos que será paralelo a una sobreproducción de ciertas mercancías.⁷ Esto acarrea una primera disminución del empleo capaz de provocar una sobreproducción que se generalice en todos los sectores de la economía, lo que producirá una segunda reducción del empleo, y así sucesivamente.

De hecho, la "ley de los mercados" sólo es válida si:

- a) se suprimen todos los problemas de inversiones;
- b) y todos los problemas de crédito;
- c) si se postula la venta inmediata y al contado de todas las mercancías producidas,
- d) la estabilidad perfecta del valor de esas mercancías y
- e) la ausencia de toda diferencia de productividad entre empresas diversas.

Estas hipótesis equivalen, en suma, a decir que la producción no es una producción capitalista, aguijoneada por la sed de ganancia y la competencia, sino una producción simple de mercancías.

Incluso en este caso, los fenómenos monetarios pueden romper el perfecto equilibrio entre ingresos y valores de mercancías. La ley de los mercados sólo es, pues, realmente válida en la medida en que se trata de una economía natural.⁸ Con lo cual volvemos simplemente a la tesis establecida al principio de este capítulo, según la cual una sociedad productora de valores de uso no puede experimentar "sobreproducción".

La marcha cíclica de la economía capitalista

El aumento de la composición orgánica del capital y la consiguiente baja tendencial de la tasa de ganancia, constituyen las leyes generales de desarrollo en la economía capitalista. Al acarrear una modificación periódica del precio de producción de las mercancías, crean la posibilidad teórica de las crisis generales de sobreproducción, siempre y cuando se admita un

intervalo entre la producción y la venta de las mercancías. El modo de producción capitalista adquiere así ese ritmo de desarrollo *desigual, inconstante*, por saltos seguidos de periodos de detención y retroceso, que lo caracteriza.

La introducción de nuevas máquinas, de nuevos procedimientos de producción, no modifica en forma imperceptible, día a día, el precio de producción. Lo modifica bruscamente, con intervalos más o menos regulares, cuando la sociedad comprueba *a posteriori* que se ha invertido demasiado trabajo social para la producción de determinadas mercancías. Abstrayendo cualquier otro factor, esto se debe al ciclo de rotación del capital fijo que engloba toda una sucesión de ciclos de producción y rotación del capital circulante. Keynes afirma:

”Existen ciertas razones, en primer lugar la longevidad de los capitales duraderos, combinados con el ritmo normal de su acumulación y, después, los costos de los excedentes de stocks, que explican por qué el periodo descendente no oscila, por ejemplo, entre 1 y 10 años, sino que presenta cierta regularidad.”⁹

Muchos otros autores expresan también la misma opinión, especialmente Aftalion, Pigou, Schumpeter, etcétera.¹⁰ El factor ”intervalo” opera también en materia agrícola. Hay aquí, en efecto, una separación entre el momento en que, basándose en precios favorables, se decide aumentar el cultivo de cierto producto, y el momento en que esta decisión provoca efectivamente un aumento de la producción.*¹¹

* De ahí resulta un fenómeno de fluctuaciones cíclicas inevitables, llamado ”efecto de la telaraña” (*cobweb theorem*).

Por otra parte, debe transcurrir cierto periodo de tiempo antes que el mercado pueda reaccionar ante la introducción de nuevos procedimientos de producción, es decir, antes de que se pueda determinar si estos procedimientos continúan produciendo ganancias adicionales a sus iniciadores, o si conducen por el contrario a un descenso general de los precios de producción. Es precisamente en este periodo cuando el desdoblamiento de la mercancía en mercancía y dinero alcanza su máxima tensión, lo que conduce a una depresión inevitable.

La producción capitalista es una producción para la ganancia. Las oscilaciones de la tasa media de ganancia constituyen los criterios decisivos para juzgar el estado concreto de la economía capitalista.* A largo plazo, la tendencia de la tasa media de ganancia es una tendencia a la baja. Pero ésta no se efectúa en forma rectilínea. Sólo se impone a través de ajustes y alzas periódicas, en un movimiento *cíclico* cuyo origen inicial acaba de indicarse. Este movimiento cíclico puede caracterizarse someramente en sus fases principales por el movimiento de la tasa media de ganancia:

* Un gran número de autores admiten esta tesis como evidente, especialmente Aftalion, W.C. Mitchell, Keynes, Schumpeter, Hansen, Guitton.¹²

Sin embargo, Haberler, en su obra que, por lo demás es tan lúcida, sobre los ciclos económicos, por ser fiel al vocabulario de la escuela marginalista, escribe la siguiente enormidad: ”Las variaciones de las ganancias (o de las pérdidas) se consideran a menudo como el barómetro de los ciclos económicos. Sin embargo, no parece justificado poner este factor a la misma altura que los tres criterios fundamentales que acaban de mencionarse. El término `ganancia’ es vago y ambiguo [¡!]. Es una combinación de intereses, alquileres, beneficios de monopolios, etcétera. En el sentido doctrinal, las ganancias forman parte de la renta nacional y se incluyen en la `renta real’. La ausencia de ganancias (o de pérdidas) en el sentido estricto del término constituye la esencia misma del perfecto equilibrio [¡] del sistema económico”¹³ Es de prever que cada *businessman* explique a von Haberler que su ”doctrina” choca con la realidad... Observemos, por lo demás, que Gayer, Rostow y Schwartz¹⁴ han confirmado empíricamente que en la primera parte del siglo XIX la marcha cíclica de la industria textil coincide con fluctuaciones cíclicas de la tasa de ganancia.

a) *Recuperación económica*: Al no haber sido utilizada durante un cierto periodo una parte de la capacidad de producción, los stocks acumulados anteriormente han sido liquidados y la demanda de mercancías supera de nuevo la oferta. Los precios y las ganancias comienzan de nuevo a elevarse. Por la misma razón, una parte de las fábricas cerradas se vuelven a abrir, lo que incita también a los capitalistas a aumentar sus inversiones. Porque una demanda superior a la oferta significa que en las mercancías presentes en el mercado se ha cristalizado menos trabajo social que el socialmente necesario. Esto implica que el valor total de esas mercancías encuentran allí fácilmente su equivalente. Las fábricas que trabajan a un nivel de productividad por encima de la media realizarán una importante ganancia adicional; las empresas menos productivas (las que subsisten todavía después de la crisis), realizarán la ganancia media. Al ponerse la mayor parte de las empresas a producir bajo encargo, el tiempo de circulación de las mercancías se reduce. La separación entre el momento de compra y el momento de pago de las mercancías es muy corta.*

b) *Auge y prosperidad*: Todos los capitales disponibles afluyen hacia la producción y el comercio, a fin de aprovechar la subida de la tasa media de ganancia.** Las inversiones aumentan rápidamente. Durante todo un periodo, la creación de nuevas empresas y la modernización de las ya existentes constituyen la fuente esencial de la expansión general de la actividad económica: "La industria es el mejor cliente de la industria." Las nuevas empresas elevan el nivel medio de productividad rebasando ampliamente el antiguo promedio. Pero mientras la demanda supera a la oferta, los precios continúan ascendiendo y la tasa media de ganancia se mantiene a un nivel elevado. Las empresas más modernas realizan considerables ganancias adicionales, y esto estimula las nuevas inversiones y desarrolla el crédito, la especulación, etcétera.

* Hacemos abstracción por el momento de múltiples factores que intervienen en el movimiento cíclico, y que trataremos más adelante. Lo importante es, ante todo comprender el mecanismo *fundamental* de la cuota de ganancia, que está en la base del movimiento cíclico.

** No es, pues, erróneo hablar, como lo hacen Aftalion y Pigou, de "errores de empresarios demasiado optimistas". Hay que comprender, además, que se trata de "errores" (de sobreinversión) desde el punto de vista social; porque desde el punto de vista del empresario privado, es lógico que se intente aumentar al máximo la producción y la venta *en el momento en que la ganancia es mayor*. Cada cual espera resistir a la crisis que seguirá, cada cual espera que ésta sólo afectará al vecino. De hecho, ¿acaso no son las nuevas instalaciones más modernas las que mejor resisten la crisis? "El mal no parece que resida tanto en que los hombres de negocios se equivoquen respecto a sus intereses... cuanto en que es precisamente defendiendo sus intereses como producen el ciclo, en tanto que actúan como hombres de negocios individuales o como representantes de intereses de negocios individuales."¹⁵

Natalia Moszkowska no comprende la concordancia periódica de estos "errores de juicio". ¿Por qué todo el mundo comete errores del mismo género?¹⁶ ¿Se deberá quizás a que cada empresario se ve obligado por la competencia a buscar el máximo de ganancia? ¿Y acaso no constituye esto una palpable ilustración de la contradicción entre el carácter social de la producción y el carácter *privado* de la apropiación (la búsqueda de la ganancia privada) en el capitalismo?

c) *Sobreproducción y depresión*: A medida que las inversiones nuevamente realizadas incrementan cada vez más la capacidad de producción global de la sociedad, y por lo tanto el volumen de mercancías lanzadas al mercado, las relaciones entre la oferta y la demanda se modifican, al principio imperceptiblemente, más tarde en forma cada vez más neta. Resulta entonces que una parte de las mercancías producidas en las condiciones de productividad menos favorables, contienen de hecho tiempo de trabajo *despilfarrado* desde el punto de vista social. Estas mercancías se han hecho invendibles a su precio de producción. Durante cierto periodo, las fábricas que se encuentran en estas condiciones desfavorables continúan, sin embargo, produciendo – *es decir, despilfarrando tiempo de trabajo social* – gracias a la

expansión del sistema de crédito, lo que se traduce por la acumulación de stocks, la prolongación del tiempo de circulación de las mercancías, la extensión de la separación entre la oferta y la demanda, etcétera. En cierto momento, esta separación no puede ya ser superada por el crédito. Los precios y las ganancias se hunden. Numerosos capitalistas se arruinan; las empresas que trabajan con un nivel de productividad demasiado bajo¹⁷ se ven obligadas a cerrar sus puertas.

d] *Crisis y depresión*: La caída de los precios significa que la producción sólo sigue siendo rentable para aquellas empresas que trabajan en las condiciones de productividad más favorables. Las empresas que realizaron antes ganancias adicionales se contentan ahora con realizar la ganancia media. De hecho, se establece así un nuevo nivel de ganancia media correspondiente a la nueva composición orgánica del capital. Pero al mismo tiempo, la crisis, por la bancarrota y el cierre de numerosas fábricas, significa la destrucción de una masa de máquinas, de capitales fijos. A causa de la caída de precios, los capitales se desvalorizan también como valores de cambio. El valor total del capital social se reduce. El volumen inferior de capitales que resulta de esta destrucción se valorizará más fácilmente. Se colocará en condiciones tales que permitan, en el momento de la recuperación económica, una nueva elevación de la tasa media de ganancia.

El movimiento cíclico del capital sólo es, pues, el mecanismo a través del cual se realiza la caída (tendencia) de la tasa media de ganancia. Al mismo tiempo, constituye también la reacción del sistema contra esta caída, por la desvalorización del capital en las crisis. Las crisis permiten adaptar periódicamente la cantidad de trabajo efectivamente gastado en la producción de mercancías a la cantidad de trabajo *socialmente necesario*, el valor individual de las mercancías al valor determinado socialmente, la plusvalía contenida en esas mercancías a la tasa media de ganancia. Como la producción capitalista no es una producción conscientemente planificada y organizada, estos ajustes no se producen *a priori*, sino *a posteriori*. De ahí que necesiten sacudidas violentas, la destrucción de millares de existencias y de enormes volúmenes de valores y riquezas creados.

La lógica interna del ciclo capitalista

La contradicción entre el valor de uso y el valor de cambio; la contradicción entre la mercancía y su equivalente en dinero, sólo crean la *posibilidad general* de las crisis de sobreproducción capitalistas. No explican todavía por qué ni en qué condiciones concretas se suceden periódicamente estas crisis. Las oscilaciones de la tasa de ganancia revelan el mecanismo íntimo del ciclo económico. Explican su sentido general como reajuste periódico de las condiciones de equilibrio de la reproducción capitalista. Pero no revelan las "causas concretas" de la crisis. Pueden distinguirse esos factores de las causas de las crisis propiamente dichas, separando, dentro de la tradición de la lógica aristotélica, como lo hace el economista G. von Haberler, las causas *sine qua non* – sin las cuales no habría crisis – de las causas *per quam* que explican las causas inmediatas por las cuales estallan las crisis. El análisis de estas últimas exige un análisis concreto de todos los elementos de producción capitalista.

Para que la reproducción ampliada se efectúe sin interrupción, es necesario que se reproduzcan constantemente las *condiciones de equilibrio* indicadas en el capítulo X. Las compras de bienes de consumo por el conjunto de los trabajadores y de los capitalistas ocupados en la producción de bienes de producción deben ser equivalentes a las compras de bienes de producción por los capitalistas ocupados en la producción de bienes de consumo, incluyendo en ambas categorías, las compras necesarias para la expansión de la producción. La reproducción constante de estas condiciones de equilibrio exige, pues, un *desarrollo proporcional* de los dos sectores de la producción. La aparición periódica de crisis sólo se explica por una inter-

rupción periódica de esta proporcionalidad o, dicho en otros términos por un *desarrollo desigual* de esos dos sectores.

Pero hasta aquí apenas hemos abandonado el campo de la definición, es decir, de la tautología. Decir que las crisis periódicas estallan por la desproporción entre los dos sectores de la producción equivale a decir que el opio hace dormir porque tiene cualidades somníferas. La crisis es la expresión de la desproporción. Pero si se la considera como inherente al proceso de desarrollo capitalista, habría que demostrar por qué razones este proceso produce *periódica* y *necesariamente* tal desproporción.

La producción capitalista es una producción para la ganancia. La desproporción periódica entre el desarrollo del sector de los bienes de producción y el del sector de los bienes de consumo debe estar ligada a diferencias periódicas entre las tasas de ganancia en ambas esferas. Las causas de esas diferencias periódicas se encuentran en la diferente manera en que se manifiestan las contradicciones fundamentales del capitalismo en los dos sectores. De todo esto se deduce el siguiente cuadro para las sucesivas fases del ciclo económico:

a] *La depresión*: Al estar acumulados los stocks durante todo un periodo, el darles salida requiere tiempo, dado que los ingresos disponibles para la compra de bienes de consumo se han reducido mucho por el desarrollo del desempleo. Después del estallido de la crisis,¹⁸ toda la actividad de inversión se frena fuertemente. Como, al mismo tiempo, numerosas empresas han tenido que utilizar para otros fines los fondos disponibles para la renovación del capital fijo, la actividad de las empresas del sector de bienes de producción es muy reducida.¹⁹ La producción de los bienes de consumo desciende también de manera importante, pero no en el mismo grado.²⁰ Incluso los desempleados continúan comiendo y las compras de bienes no duraderos no pueden remitirse a mañana; además, aunque los obreros vean disminuir sus salarios, éstos se reducen menos fuertemente que los precios al principio de la crisis.²¹ En cuanto a las compras de bienes de consumo semiduraderos, disminuyen menos que las compras de bienes de consumo duraderos. Estos últimos, cuya venta desciende fuertemente, tienen, sin embargo, mejor salida que los bienes de producción.²² Durante el periodo de depresión se esboza, pues, en el campo de la producción, la desproporción entre los dos sectores que, desde el principio de la recuperación económica, se extenderá al campo de los precios y las ganancias.

b] *El viraje hacia la recuperación económica*: Durante la depresión económica, la actividad industrial se mantiene a un nivel anormalmente bajo. Cuando la tasa de ganancia es muy baja, ningún descenso de la tasa de interés puede provocar una renovación de inversiones.²³ Pero la lógica misma de este estancamiento crea los elementos de una recuperación. A medida que los stocks van encontrando salida gracias al descenso de la producción, los sectores de bienes de consumo cuyas ventas han sido poco reducidas pueden aumentar ligeramente su actividad; los precios cesan ahí de bajar, sin que ello quiera decir que vuelven a elevarse inmediatamente. Es suficiente, por lo demás, con que se estabilicen durante cierto periodo, para que las empresas de esos sectores piensen de nuevo en renovar la maquinaria.²⁴

Todo favorece este proyecto. Los precios de las materias primas y de los bienes de maquinaria son anormalmente bajos; renovar la maquinaria en este momento es, pues, una empresa provechosa. Los salarios continúan descendiendo bajo la presión del desempleo, incluso después de que los precios se han estabilizado. Los salarios bajos incitan también a la extensión de la producción, puesto que prometen ganancias más elevadas.²⁵

La detención o la reducción de las inversiones durante todo un periodo ha permitido acumular los fondos destinados a la amortización del capital fijo. Estos fondos, que al principio fueron atesorados, comienzan a refluir hacia los bancos, para producir un interés todavía bastante módico, pero no despreciable en un periodo de depresión.*²⁶ La ausencia de toda actividad

inversionista reduce mucho la demanda de capitales-dinero, de tal manera que la tasa media de interés cae en periodos de depresión:²⁷ razón de más para incitar a los capitalistas del sector de bienes de consumo a emprender inversiones a crédito hacia el fin de este periodo. Finalmente, la tasa de ganancia todavía baja les incita a buscar y a introducir nuevos procedimientos de producción que se han acumulado desde el fin del auge sin haber podido utilizarse. (Ver Keynes, Hansen, y también Aftalion, Pigou, Schumpeter y un gran número de autores.)²⁸

El descenso del precio de costo que de esto resulta permite volver a elevar la tasa de ganancia con los precios de mercado dados. De esta forma, la actividad inversionista se anuncia en el sector de bienes de consumo, lo que provoca la recuperación económica.**

* Woytinsky²⁹ observa que, con relación al nivel del 31 de diciembre de 1929, en 1932 el importe de los depósitos en caja se extendió a: 129 en el Reino Unido, 137 en Alemania, 140 en los Países Bajos, 140 en Estados Unidos, 142 en Italia, 143 en el Japón, 148 en Suiza, 166 en Suecia, 193 en Francia, 192 en Bélgica, etcétera. A todas estas cantidades, así como a las de los depósitos bancarios, habría que añadir los importantes caudales atesorados.³⁰

** Los partidarios de la teoría del subconsumo puro, como Natalia Moszkowska y Léon Sartre³¹, consideran esta teoría de la recuperación económica como una petición de principio. Suponiendo que la mayoría de las empresas renueve su capital fijo en la misma época, en lugar de suponer que esta renovación se reparte igualmente cada año, se *presupone* ya la existencia del ciclo, es decir, se parte precisamente de lo que se trata de probar a continuación. A esta objeción respondemos: a] bastaría con partir de un *primer ciclo* – determinado, por ejemplo, por la introducción masiva de máquinas de vapor en la industria textil inglesa – para indicar que tal objeción no es válida históricamente; b] nosotros no vemos en esta renovación del capital fijo la "causa" del ciclo, sino solamente un cómodo punto de partida de la exposición.

c] *La recuperación económica*: Los pedidos de maquinaria del sector de los bienes de consumo que se derivan de la lógica interna de la propia depresión permiten a su vez el restablecimiento de la producción en numerosos sectores que fabrican bienes de producción. Este restablecimiento reduce el paro, aumenta el poder de compra disponible, desarrolla las ventas de bienes de consumo, lo que a su vez estimula una nueva ola de inversiones. Entra ahora en juego el *principio del multiplicador*.³²

Este principio explica que una inversión inicial incrementa el ingreso global final por una suma que rebasa el valor de esta inversión; explica también que una inversión autónoma puede provocar una o varias olas de inversiones así estimuladas.³³ Algunos estadísticos han intentado establecer el valor del multiplicador en los países industrialmente adelantados para el periodo de 1919 a 1939; según sus cálculos, variaría entre 2 y 3 (cálculos de Kalecky y de Kuznets).³⁴ Estas estadísticas están, sin embargo, sujetas a caución. En todo caso, no podrá aplicarse para la totalidad de una época histórica.³⁵

Veamos ahora lo que ocurre con la tasa de ganancia. La producción de bienes de producción es mucho menos elástica que la producción de bienes de consumo. Para suministrar a las fábricas de hilo de algodón los husos pedidos, es preciso echar mano del stock de acero y de carbón, aumentar la producción de estas materias primas cuando las reservas se han agotado, utilizar a pleno rendimiento las máquinas que construyen máquinas, o construir previamente éstas cuando ya no hay más reservas de capacidad productiva. Desde que la recuperación está encarrilada, se produce, pues, un intervalo entre el pedido de capitales constantes suplementarios y su entrega. Durante este intervalo se desencadena entre las empresas una verdadera *competencia* para apropiarse los bienes de equipo y las materias primas presentes en el mercado. Los precios de éstos se elevarán, por tanto, más que los precios de los bienes de consumo, y este desnivel produce un desnivel equivalente entre la tasa de ganancia de los

dos sectores.³⁶ La desproporción entre los dos sectores se desplaza, pues, del dominio de la producción al de los precios y la ganancia.

Por lo demás, la tasa de ganancia suele elevarse. Mientras que los precios comienzan a ascender desde la liquidación de los excedentes, los salarios no ascienden nada, o muy poco, al principio de la recuperación, debido a la presión que el desempleo ejerce sobre el mercado de trabajo. La tasa de plusvalía se eleva, elevándose así también la tasa de ganancia. Al mismo tiempo, las fábricas que en periodo de depresión no trabajaban a pleno rendimiento, vuelven a contratar personal, sin modificar en lo inmediato sus instalaciones fijas. Su composición orgánica de capital descende, pues, momentáneamente, elevándose por ello la tasa de ganancia. La reducción del tiempo de circulación de las mercancías aumenta en número de ciclos de producción por año y actúa en el mismo sentido.

La expansión de la producción, que es lenta al principio, mantiene la demanda de capitales-dinero a un nivel inferior a la oferta, lo que implica una tasa de interés muy baja. La coincidencia de una tasa de interés baja con una tasa de ganancia en alza determina una tasa creciente de ganancia de empresario, lo que explica también una tendencia general en los empresarios a renovar su capital fijo y a invertir en este momento del ciclo una fracción creciente de sus ganancias.*

* Keynes y otros autores hablan de rehabilitación del "valor del capital en relación a su costo". Esto quiere decir que los ingresos esperados de la compra de bienes de equipo superan los gastos de compra (o de sustitución) de esos bienes. Cuanto más supere esta diferencia al interés, más favorables serán las condiciones para las inversiones.³⁷ Todo este razonamiento lleva a las mismas conclusiones que los que acabamos de desarrollar.

"Por su naturaleza, la inversión en nuevo equipo no podía emprenderse en pequeñas cantidades. Suponiendo que la tasa de crecimiento de la producción fuera constante, una empresa individual no podía incrementar su equipo fijo según la misma tasa de crecimiento, y si los datos de que disponemos son dignos de confianza – para la primera mitad del siglo XIX en Gran Bretaña – resultaría que el aumento de la capacidad, necesaria para asegurar el volumen incrementado de la producción, ha tenido tendencia a efectuarse sobre todo durante algunos años de cada decenio."³⁸

d] *Auge, prosperidad*: El desequilibrio entre los precios y las tasas de ganancia de los dos sectores, que se presenta desde el principio de la recuperación económica, se transforma ahora en desproporción entre el ritmo de progresión de su producción; esta proporción es inversa a la que hemos conocido durante la depresión. Al principio, los capitales-dinero disponibles afluirán preferentemente hacia el sector de los bienes de producción, dado que en este sector es más elevada la tasa de ganancia. Además, comienza a actuar el *principio del acelerador*.³⁹ Se sabe que durante cada ciclo de producción se utiliza y renueva una fracción muy restringida del capital fijo. Esta fracción se determina por la longevidad relativa del capital fijo.

Supongamos que su edad promedio sea de 10 años. Esto significa que el valor de la producción total de un ciclo anual sólo contiene un 10% del valor del capital fijo total de que dispone la sociedad. Supongamos que el valor del producto anual sea de 1 500 (millones), de los cuales 500 representan el valor del capital fijo consumido. Esto implica un stock de capital fijo total de 5 000. Si todo el capital fijo existente es ya utilizado plenamente para permitir una producción anual de 1 500, un aumento de esta producción de 1 500 a 1 800 (o un aumento de la demanda global en la misma proporción) exige la instalación de un nuevo capital fijo de un valor no de 100, sino de 1 000, un 10% del cual, es decir, 100, se incorporará en el valor de la producción suplementaria de 300. El aumento de la producción del 20%

exige, pues, que se triplique la producción corriente de capital fijo. La fabricación de nuevas instalaciones industriales, el sector de los bienes de producción, conoce entonces una actividad febril. La producción en este sector aumenta más que en el sector de los bienes de consumo.⁴⁰

Este desarrollo febril del sector de los bienes de producción pone de nuevo en acción el principio del multiplicador y permite absorber la mayor parte de la mano de obra desempleada. Aumenta de nuevo el poder de compra disponible para los bienes de consumo, e incluso crea una penuria temporal de esos bienes, lo cual vuelve a estimular las inversiones y las compras de capital fijo en ese sector. El pleno empleo se establece progresivamente. Los salarios comienzan a ascender, pero menos rápidamente que los precios; debido a esto, la tasa de plusvalía continúa elevándose y, de hecho, los salarios reales descienden o se estancan al principio del auge.⁴¹

Dado que en los dos sectores la oferta es inferior a la demanda, las empresas con nivel de productividad más elevado realizan copiosas ganancias adicionales. En general, el elevado nivel de la tasa de ganancia favorece una vigorosa actividad de inversiones, de especulación y de crédito. Los capitales atesorados durante la depresión son progresivamente absorbidos en la actividad económica; debido a ello, la tasa de interés comienza a elevarse. Pero mientras numerosas empresas trabajan por encargo, es decir, con mercados asegurados, los bancos siguen concediendo sin dificultad créditos de circulación. La tasa de descuento permanece, pues, relativamente baja. A medida que las empresas que producen bienes de equipo se han equipado y comienzan a llenar los pedidos acumulados anteriormente, en el sector de bienes de consumo, el equipo, y por tanto la producción, aumentan cada vez más. En cierto momento, basta para satisfacer la demanda incrementada creada por el pleno empleo. Puede suponerse que, en este momento, esas empresas detienen progresivamente sus pedidos de bienes de equipo. Pero los antiguos pedidos de esos bienes acaban solamente de ser satisfechos. El retraso entre el momento en que se ha formulado el pedido y el momento en que se ha satisfecho tiene, pues, un importante papel en la preparación de la crisis (ver Aftalion, Tinbergen, Frisch y el ciclo de construcción naval, Kalecki, Hansen, etcétera).

El ciclo alcanza aquí, por tanto, un primer punto crítico. La industria que produce bienes de consumo debería detener toda expansión de su producción, e incluso comenzar a frenarla. Pero tal actitud "razonable" es imposible. Y esto no solamente en razón a la anarquía de la producción – cada empresa espera que sea el competidor quien ceda terreno y cuenta con alcanzar un máximo de ganancia con un máximo de venta y de producción. Dicha actitud está excluida, además, por el imperativo de la ganancia. Las empresas acaban de adquirir nuevos equipos. Una limitación de la producción aumentaría las cargas de amortización sobre la producción corriente. Disminuiría la tasa de ganancia. Desde la realización del pleno empleo, los salarios están en alza. Existe, pues, peligro de reducción de la tasa de plusvalía y peligro de disminución de la tasa de ganancia; los capitalistas intentan subsanar estos riesgos por la racionalización, la utilización más intensa del aparato de producción y la intensificación del esfuerzo de los productores, lo que implica cada vez un aumento de la producción.⁴² La elevación progresiva de la tasa de interés reduce también la tasa de ganancia del empresario. El aumento del volumen de ganancia necesario para contrarrestar la baja de esta tasa implica de nuevo el aumento de la producción.⁴³

Finalmente, es preciso no olvidar que para los capitalistas del sector de bienes de consumo resulta muy difícil darse cuenta en qué momento se realiza el exacto equilibrio de la oferta y la demanda de sus productos.

"La insuficiencia del consumo no es inmediatamente visible y se desarrolla tanto más cuanto que las reservas se acumulan en todos los estadios de la producción y en manos de los

especuladores; el intervalo entre la producción y la distribución actúan en el mismo sentido; se pierde la visión de conjunto sobre las posibilidades de salida de las mercancías, y los mercados sólo perciben el grado máximo de producción que pueden soportar cuando hace meses que se ha rebasado este grado. El final del periodo de prosperidad se retrasa, pero la crisis que seguirá a éste será más larga e intensa.”⁴⁴

Cuando el poder de compra total disponible para los bienes de consumo ha dejado ya de aumentar, una importante cantidad de la producción corriente continúa vendiéndose: los comerciantes y los estadios intermedios de la producción deben, en efecto, reponer los stocks que se habían agotado al final del periodo de depresión y durante todo el periodo de recuperación económica y de auge.* El aumento de sus ventas incita a los industriales a un nuevo aumento de la producción que puede coincidir con un estancamiento e incluso con un ligero retroceso del consumo final, al menos durante un primer periodo.

* Muchas veces, al principio del auge, y antes de que haya empezado a actuar por completo el principio de aceleración, los empresarios y comerciantes comienzan a volver a surtir sus existencias, resultando entonces, que, cuando este movimiento no viene acompañado de un aumento paralelo de ventas al público, pueden verse obligados a liquidar rápidamente esas existencias y a restringir mientras tanto sus propias compras. Así se explica la aparición, en medio del ciclo económico, de recesos menores, que fueron mostrados por el economista Kitchin;⁴⁵ tales recesos también reciben el nombre de recesos de existencias (Metzler, Abramovitz).⁴⁶

e] *La crisis, el viraje hacia la depresión:* El desequilibrio del sector de bienes de producción y del sector de bienes de consumo, que apareció primeramente en el campo de los precios y de la tasa de ganancia, se ha extendido, pues, progresivamente hacia el terreno de la producción, trasladándose ahora al de la demanda, de las ventas y de los mercados. Alcanzado el pleno empleo, el volumen total del poder de compra de bienes de consumo no aumenta ya, o solamente aumenta en forma muy reducida.* Por el contrario y por las razones más arriba indicadas. La producción de esos mismos bienes continúa aumentando durante todo un periodo. ”Esto hace pensar que las dificultades financieras que se acumulan aparecen acompañadas (y quizá en parte resultan) de un crecimiento más lento de la distribución (para decirlo más correctamente: de las ventas) a los consumidores, al mismo tiempo que la producción física aumenta rápidamente.”⁴⁷ Las existencias comienzan, pues, a aumentar, al principio en el nivel final (comercio de menudeo), después en los niveles intermedios, y finalmente en las propias empresas industriales.

* Esto se entiende en términos reales y no en términos monetarios. La inflación monetaria puede, claro es, incrementar los salarios nominales a fin del auge. Pero esta alza está altamente compensada por el alza del costo de la vida. Ciertamente en este momento todo nuevo aumento de la producción provoca un aumento de los salarios reales (horas suplementarias, etcétera), que reduce la tasa de ganancia. Al mismo tiempo en el punto álgido del auge, la tasa de plusvalía tiende también a disminuir, y el rendimiento a bajar, sobre todo por el empleo de una mano de obra inexperimentada, así como por los siguientes fenómenos:

”Es incontestable que, en numerosos establecimientos, desde que se rebasa el pleno empleo, el rendimiento del trabajo disminuye, a consecuencia de la fluidez de la mano de obra, del absentismo y de la falta de asiduidad.”⁴⁸

En la medida en que este aumento se produce, los industriales y comerciantes se resisten a todo descenso inmediato de los precios, que significaría para ellos una desvalorización de los stocks, es decir, una importante pérdida. Se dirigen, pues, cada vez más a los bancos para obtener créditos de circulación. Los bancos, que han concedido ya otros créditos a las

empresas de ese sector, retrasan lo más posible toda negativa de crédito, que amenaza con arrastrar a la quiebra a las empresas afectadas y, en consecuencia, que amenaza con la pérdida de los capitales prestados. Se produce, pues, una verdadera inflación del crédito, una peligrosa tensión de todo el sistema, ligada a numerosos fenómenos de especulación y fraude puro y simple, fenómenos que abundan en la atmósfera del auge. La tensión en el mercado monetario y en el mercado financiero precede al cambio de la coyuntura y se caracteriza por una gran alta de la tasa de interés.⁴⁹

Los empresarios se ven ahora obligados a retrasar cada vez más la conclusión de los proyectos de inversiones en curso. Deben utilizar como capital circulante una parte del capital-dinero destinado a esas inversiones. Los pedidos de bienes de equipo disminuyen, pues, cada vez más, mientras que en el sector de los bienes de consumo la producción se estanca o comienza a disminuir. La producción de los bienes de consumo alcanza, por tanto, su punto culminante, se estanca o incluso comienza a retroceder, antes de que se produzca el mismo fenómeno en el sector de los bienes de producción.⁵⁰

Hemos llegado al segundo punto crítico del ciclo. En efecto, las empresas del sector de bienes de producción han adquirido nuevos equipos al principio del ciclo, a fin de poder hacer frente a los pedidos de ampliación de capital fijo del sector de los bienes de consumo. Basta con que esta ampliación se detenga para que comiencen a producirse fenómenos de sobreproducción en el sector de los bienes de producción, para que ciertas industrias de este sector comiencen a trabajar por debajo de su nueva capacidad productora máxima. Más aún, una disminución *de la tasa de crecimiento* de inversiones conduce al mismo resultado:

”El ritmo de producción de las industrias que suministran la maquinaria depende de la *expansión* de la producción de las industrias que fabrican los bienes de consumo. Si estas últimas dejan de desarrollarse, las primeras pierden parte de sus mercados y se ven obligadas a reducir su actividad, incluso si pueden conseguir los fondos necesarios para mantener su fabricación al antiguo nivel.”⁵¹

Ahora bien, las empresas de ese sector han realizado también importantes inversiones en una fecha reciente; por lo tanto, tienen también que amortizar importantes capitales. Trabajan mucho más con capitales prestados que las empresas del otro sector, puesto que es hacia ellas donde la mayor parte de los capitales-dinero disponibles había afluido, atraídos por la tasa de ganancia más elevada. El alza de la tasa de interés que resulta de la penuria creciente que se cierne sobre el mercado de capitales* los afectará, pues, mucho más que a las empresas del sector de bienes de consumo. Esto se sentirá en forma tanto más dura cuanto que hacia el mismo periodo la tasa de ganancia tenderá también a bajar, como consecuencia del alza de los gastos generales, del alza de los salarios (horas extraordinarias, etcétera), del aumento del despilfarro, etcétera.⁵²

* Esta penuria no ha de originarse necesariamente en una penuria efectiva de capitales. En numerosas ocasiones, los propietarios de esos capitales se niegan en ese momento a prestarlos, porque la caída de la tasa de ganancia implica para los que prestan un creciente riesgo de inestabilidad.

En vista de que disminuyen sus ventas, estas empresas se ven obligadas a su vez a restringir su producción, a licenciar una parte de su personal y a tomar otras medidas ahorrativas. Pero todo eso significa que el volumen del poder de compra de bienes de consumo que ese sector distribuye tiende a disminuir. Se produce, pues, respecto a estos bienes, una verdadera disminución de la demanda, un nuevo incremento de las existencias, una nueva reducción de la producción, un nuevo descenso de las ganancias.

En cierto momento de este proceso acumulativo de reducción, el desequilibrio pasa necesariamente a la última etapa, a la del crédito. La demanda de créditos de circulación se acumula por todas partes. Por el contrario, la oferta de capital-dinero disminuye, porque la diferencia entre la tasa de ganancia y la tasa de interés desaparece.

Ante el incremento de las existencias y el estancamiento de las ventas, las empresas están, además, perpetuamente faltas de dinero líquido, disminuyen sus depósitos en los bancos, y liquidan valores mobiliarios, inmobiliarios, etcétera.⁵³

Finalmente, en la febril actividad del auge, todas las reservas acumuladas durante el periodo anterior de estancamiento han sido absorbidas. Es, pues, fatal que en el curso de este proceso, el desequilibrio entre la oferta y la demanda de capitales-dinero conduzca en un cierto punto al estancamiento de la expansión del sistema de crédito. Los bancos comienzan a rechazar nuevas demandas de créditos de circulación, salvo con intereses cada vez más exorbitantes. La tasa de interés y la tasa de descuento se elevan rápidamente.* Se producen bancarrotas en número creciente, al arrastrar las de los deudores a las de los acreedores. La situación se convierte en una avalancha. Centenares de empresas cierran sus puertas y licencian a su personal. En la búsqueda de dinero líquido, que es el único medio capaz de evitar los peores males, las empresas se ven obligadas a liquidar sus existencias a cualquier precio. Los precios se hundien; las ganancias desaparecen; se propaga una nueva ola de bancarrotas. Precios, ganancias, producción, ingresos, empleo, todo cae a un nivel anormalmente bajo.**

* No hay que olvidar que el alza de la tasa de interés que se aplica a los créditos de producción sólo tiene un efecto menor en los países capitalistas avanzados, donde el autofinanciamiento de las empresas tiene un papel predominante.⁵⁴ No ocurre lo mismo con el crédito de circulación...

** Kaldor⁵⁵ da cuatro razones para la detención del auge: una tasa de interés creciente que detiene las inversiones; una caída de la tasa de ganancia, provocada por el alza de la propia tasa de interés; la insuficiencia de la expansión de la demanda para los bienes de consumo; la aparición de capacidad excedente a consecuencia de la penuria de mano de obra. Aunque no en el mismo orden de sucesión, habíamos observado el funcionamiento de tres de estos cuatro factores. El cuarto factor es absolutamente excepcional. La influencia del pleno empleo se hace sentir especialmente sobre la tasa de ganancia.

La extensión de la base de la producción capitalista

El análisis de la marcha cíclica de la economía capitalista se basa en el comportamiento característico de las empresas capitalistas, que, bajo el aguijón de la competencia, buscan en cada momento del ciclo el máximo de ganancia, sin preocuparse por el conjunto del sistema y del mercado. Pero ¿cómo puede comprenderse que la sucesión periódica de las crisis no incite a las empresas a tener más prudencia, es decir, a restringir sus inversiones durante la recuperación, a fin de evitar una sobreproducción al final del auge? ¿Cómo puede ocurrir, dicho en otros términos, que los auges muestren siempre el mismo carácter febril e hipertrofiado, que acaba por un hundimiento particularmente doloroso?

Esta pregunta es tanto más justificada cuanto que los sectores particularmente sujetos a las fluctuaciones de la demanda durante el ciclo saben adaptarse a esas fluctuaciones:

”Estando familiarizadas con las variaciones periódicas de la demanda durante las fases del ciclo, las empresas aprenden a abastecerse... para la demanda máxima de prosperidad. Las industrias más sujetas a esas fluctuaciones, las industrias que llamaríamos cíclicas, están particularmente inclinadas a actuar así. Adquirirán una capacidad de producción que sólo podrá, utilizarse completamente en periodos de prosperidad.”⁵⁶

Esto no quiere decir que tal previsión de los capitalistas pueda *impedir* la marcha cíclica de la economía. Hemos visto ya que el simple hecho de la renovación periódica del capital fijo,

determinada por su longevidad, basta para explicar esta marcha cíclica. Pero la cuestión que se plantea es ésta: ¿por qué no asistimos al principio de cada recuperación a la renovación del capital fijo, acompañada de una inversión que corresponda *grosso modo* al aumento de la población durante el ciclo? ¿Por qué asistimos en cambio a un aumento considerable, por saltos, de la capacidad productiva que, por el juego del principio del acelerador, desencadena los auges propiamente dichos?

Históricamente, sólo hay una respuesta a esta pregunta. La marcha cíclica de la economía capitalista adquiere un carácter particularmente febril por la *extensión de la base* de esta economía al principio de cada recuperación, debido a la aparición brusca de *nuevos mercados* para sectores importantes de la industria, que estimulan la fabricación de bienes de producción.

Estos nuevos mercados pueden resultar ya sea de la extensión geográfica de la producción capitalista⁵⁷ (penetración en un medio no capitalista) o de la aparición de nuevos sectores de producción (progreso tecnológico), o de saltos bruscos en las relaciones de competencia (desaparición de un competidor poderoso por la guerra, por su retraso tecnológico, etcétera). En el siglo XX, a todo esto es preciso añadir el papel del mercado de sustitución representado esencialmente por los pedidos estatales de suministros de guerra.*

*Ver capítulo XIV.

Cada auge sucesivo en la historia del capitalismo puede explicarse por semejante extensión de base de la producción:

- a) Ciclo 1816-25: la industria británica conquista los mercados latinoamericanos; construcción de fábricas de gas y de canales en Gran Bretaña; comienzo de la industrialización de Bélgica.
- b) Ciclo 1825-36: auge de las exportaciones británicas en América Latina y Estados Unidos; expansión industrial en Bélgica, Francia y Renania; comienzos de la construcción de ferrocarriles.
- c) Ciclo 1836-47: auge de las exportaciones británicas en Asia, especialmente en la India y China (después de la guerra del opio). Intensa construcción ferroviaria en toda Europa occidental.
- d) Ciclo 1847-57: expansión del mercado norteamericano después del descubrimiento de yacimientos auríferos en California. Construcción ferroviaria en Estados Unidos y en toda Europa. Construcción de nuevas industrias en Estados Unidos, Alemania y Francia. Primer impulso de las sociedades por acciones.
- e) Ciclo 1857-66: extensión del mercado de la India y de Egipto, especialmente por el desarrollo de las plantaciones de algodón, para sustituir el algodón norteamericano que faltaba a consecuencia de la guerra civil en aquel país.
- f) Ciclo 1866-73: desarrollo de la industria siderúrgica en Alemania, Austria, Hungría y Estados Unidos, sobre todo aguijoneado por las guerras de 1866 y de 1870-71. Gran auge de la construcción ferroviaria en Estados Unidos.
- g) Ciclo 1873-82: intensa construcción ferroviaria en Estados Unidos y en Europa central; auge de las construcciones navales; extensión de los mercados de América del Sur, Canadá y Australia, a consecuencia del desarrollo de su producción agrícola mecanizada.

h] Ciclo 1882-91: último gran impulso de la construcción ferroviaria en Estados Unidos, Rusia y América Latina (sobre todo en Argentina). Exportación de capitales británicos y franceses. Desarrollo del mercado africano.

i] Ciclo 1891-1900: construcción de tranvías en todo el mundo; construcción ferroviaria en Rusia, África, Asia y América Latina. Exportación de capitales ingleses, franceses y alemanes. Desarrollo de la industria eléctrica y petrolera.

j] Ciclo 1900-07: auge de la industria siderúrgica (carrera de armamentos), de la construcción naval, de los tranvías, de las centrales eléctricas y de las instalaciones telefónicas. Desarrollo del mercado turco, de África del norte al Medio Oriente. Primer desarrollo de la industria pesada italiana. Última oleada de construcción ferroviaria en África y Asia.*

* En Europa, con excepción de Rusia, la construcción ferroviaria alcanzó su punto culminante en la década de 1870-80, con un incremento anual medio de las líneas de 5 000 kilómetros. En Estados Unidos, este punto culminante se alcanzó en la década de 1880-90, con un incremento anual medio de las líneas de 11 800 kilómetros. A partir de la década de 1890-1900, la construcción anual en el resto del mundo superó la construcción ferroviaria de Europa y de Estados Unidos, para alcanzar su punto culminante entre 1900 y 1908, con una media anual de 12 031 kilómetros.⁵⁸

k] Ciclo 1907-13: auge de la industria siderúrgica, de armamentos y de construcción naval. Fin del auge de la construcción de tranvías. Desarrollo del mercado en el Medio Oriente.

l] Ciclo 1913-21: en Estados Unidos y el Japón, intensas construcciones industriales y auge de la siderúrgica, de las construcciones navales, de la industria de armamentos; auge de la industria química en los mismos países, así como en Alemania y Gran Bretaña; primer impulso de la industria automovilística.

m] Ciclo 1921-29: auge mundial de la industria del automóvil, del caucho, del petróleo, de las máquinas-herramientas, de los aparatos eléctricos y de los productos químicos. Auge de las exportaciones de capitales norteamericanos, sobre todo hacia Alemania.

n] Ciclo 1929-37: auge de la industria de armamentos, ante todo en Alemania y Japón. Desarrollo del mercado de China y América Latina. Primer impulso de la aeronáutica.

o] Ciclo 1937-49: auge de la industria de armamentos en Estados Unidos, Canadá, Australia, Alemania y Gran Bretaña. Nuevo reparto de los mercados mundiales, sobre todo en Europa occidental y oriental, en África, América Latina y el Lejano Oriente. Auge de la aeronáutica, de la industria electrónica y química. Comienzos de la industria atómica. Industrialización de los países subdesarrollados.

p] Ciclo 1949-53: auge de la industria de armamentos y de la aeronáutica; desarrollo de la industria atómica; nuevo impulso de la industria pesada alemana, centrado en las necesidades de reconstrucción; desarrollo del mercado africano; continúa la industrialización de los países subdesarrollados.

q] Ciclo 1953-58: auge de la industria electrónica, químicas (materiales plásticos) y mecánica (equipos de todas clases). Continuación de la carrera de armamentos y de la industrialización de los países subdesarrollados. Auge de la construcción inmobiliaria. Auge de los sectores de bienes de consumo duraderos en Europa; primer impulso a gran escala de la automatización.

Las teorías del subconsumo

En la historia del pensamiento económico se distinguen dos grandes escuelas para la explicación del ciclo económico capitalista: la escuela del subconsumo y la escuela de la desproporcionalidad. Cada una de estas escuelas revela una contradicción fundamental del

modo de producción capitalista, pero yerra al aislar esta contradicción de las demás características del sistema.

Para explicar las crisis periódicas, los partidarios de las teorías del subconsumo parten de la contradicción entre la tendencia al desarrollo ilimitado de la producción y la tendencia a la restricción del consumo de las masas; en efecto, esta contradicción es característica del modo de producción capitalista. Las crisis periódicas resultan entonces *crisis de realización de la plusvalía*. La insuficiencia del poder de compra de las masas impide a éstas adquirir todos los productos manufacturados durante un periodo determinado. Se ha producido la plusvalía; pero esta plusvalía permanece cristalizada en mercancías invendibles.

Entre los representantes de esta escuela pueden clasificarse especialmente ciertos socialistas premarxistas como Owen, Sismondi y Rodbertus, los populistas rusos, así como una serie de discípulos de Marx: Kautsky, Rosa Luxemburgo, Lucien Laurat, Fritz Sternberg, Otto Bauer (en su última obra), Natalia Moszkowska, Paul Sweezy, etcétera. Y como representantes no marxistas de esta escuela pueden considerarse el mayor Douglas, el profesor Lederer, Foster y Catchings, Hobson, así como Keynes y una parte de sus discípulos (en particular el profesor Hamberg).

Los defensores más toscos de esta concepción descubren el origen de las crisis en el hecho de que los trabajadores sólo reciben como salario el equivalente de una *fracción* del nuevo valor que producen. Olvidan que la otra fracción de este valor corresponde al poder de compra de la clase burguesa (familias capitalistas y empresas). Incluso un autor de pretensiones tan científicas como Fred Oelssner escribe en su obra *Die Wirtschaftskrisen*:⁵⁹

”De esta contradicción entre el papel del obrero como productor de la plusvalía y su papel como consumidor o comprador en el mercado, resulta que el desarrollo de ese mercado nunca puede igualar la extensión de la producción. En las condiciones capitalistas (de producción), la demanda se desarrolla siempre más lentamente que la oferta.”

Semejante concepción no explica por qué deben estallar las crisis; explicaría más bien la *permanencia* de la sobreproducción, la imposibilidad del capitalismo.

Ahora bien, no está previsto que los trabajadores deban comprar el conjunto de las mercancías producidas. Por el contrario, el modo de producción capitalista implica que una parte de esas mercancías, a saber los bienes de producción, *nunca* es comprada por los obreros, sino siempre por los capitalistas. Para defender la teoría del subconsumo habría que demostrar que, en el modo de producción capitalista, la relación entre los salarios y la parte de la plusvalía no transformada en capital constante, por una parte, y el ingreso nacional, por otra, es *necesaria y periódicamente inferior* a la relación entre el valor de los bienes de consumo y el valor de consumo de la producción. Tal demostración nunca ha llegado a efectuarse en forma convincente.

Aunque partiendo de consideraciones análogas, Rosa Luxemburgo⁶⁰ eleva, sin embargo, el debate a un nivel más digno de interés al preguntarse sobre los orígenes de la acumulación, de la reproducción ampliada. La reproducción ampliada significa, en efecto, que los capitalistas retiran de la circulación de las mercancías, al final de un ciclo de rotación del capital, más valor que el que hicieron entrar en la producción. Este excedente es, precisamente, la plusvalía realizada.

Ahora bien, continúa Rosa Luxemburgo, tanto los salarios de los obreros (capital variable) como el valor de sustitución de las máquinas y de las materias primas utilizadas en la producción (capital constante) han sido *adelantados* por los capitalistas. En cuanto al consumo improductivo de éstos (la parte no acumulada de la plusvalía), también ha sido pagado por ellos. Por tanto, el hecho de que obreros y capitalistas compraran el conjunto de la

producción, significaría simplemente que estos últimos recuperarían los fondos que habían lanzado a la circulación y se comprarían mutuamente sus sobreproductos.

Esto tendría sentido si se considerara cada empresa capitalista como una unidad aislada. Pero para el régimen capitalista tomado en su conjunto, tal conclusión parece absurda. Evidentemente, asistimos aquí a un incremento de las riquezas, del valor acumulado por la clase capitalista, que no puede resultar de cambios intercapitalistas. Rosa Luxemburgo concluye, pues, que la realización de la plusvalía sólo es posible en la medida en que se abren al modo de producción capitalista mercados no capitalistas. Ve sus mercados, ante todo, en el poder de compra de las clases no capitalistas (campesinos) en el interior de los países capitalistas, y en el comercio exterior con países no capitalistas.*

* Bujarin ha respondido a este argumento observando que en el comercio con las clases o países no capitalistas, hay también intercambio de mercancías y, por tanto, no hay mercados nuevos. No ha comprendido que este comercio puede tomar la forma no de un intercambio de mercancías, sino de un intercambio de *ingresos no capitalistas* (por ejemplo, renta semifeudal de la tierra) nacidos de modos de producción no capitalistas y de mercancías capitalistas. Hay, pues, nuevos mercados y transferencias de valor a favor de la burguesía. Sternberg añade que, partiendo de su hipótesis, de que en una sociedad capitalista "pura" sólo sería invendible un residuo de bienes de consumo, estos bienes de consumo podrían cambiarse por bienes de producción (materias primas) importados de países no capitalistas, favoreciendo así a la vez la realización de la plusvalía y la acumulación del capital.⁶¹

Cierto que históricamente el régimen capitalista ha nacido y se ha desarrollado en un medio no capitalista. Cierto también que la extensión de su base ha recibido un impulso particularmente dinámico de esta conquista de nuevos espacios. Pero de esto no puede deducirse que, en ausencia de un medio no capitalista, sea imposible la realización de la plusvalía.

El error de Rosa Luxemburgo consiste en tratar a la clase capitalista mundial como un todo, es decir, *abstraer el hecho de la competencia*. Es verdad que Marx, en sus cálculos de la tasa media de ganancia del tomo III de *El Capital*, parte también de la clase capitalista como un todo, y Rosa cita triunfalmente esta referencia para confirmar su tesis.⁶² Pero parece ignorar que en su plan de conjunto de *El Capital*, Marx aclaró que *las crisis están fuera del campo del "capital tomado en su conjunto"; resultan precisamente de los fenómenos que él llama los de "diferentes capitales"; es decir, de la competencia*. Es la competencia lo que determina toda la dinámica, todas las leyes de desarrollo del capitalismo.

Pero la competencia implica el intercambio de mercancías con otros capitalistas. Este desplazamiento de valor en el interior de la clase capitalista puede muy bien estar en la base de la "realización de la plusvalía". En el marco de esos cambios intercapitalistas, "el conjunto" de la clase capitalista puede ver aumentar su ganancia global, realizada *sucesivamente* por la circulación de una misma suma de dinero.*

* Ver especialmente la muy interesante observación de Marx en los *Grundrisse*: "La plusvalía creada en un punto exige, para intercambiarse, la creación de plusvalía en otro punto." Véase también la observación de Marx en *Teoría de la plusvalía*: "Pero debido a que la producción capitalista puede aflojar sus riendas sólo en ciertas esferas, bajo determinadas condiciones, ninguna producción capitalista sería posible si tuviera que desarrollarse en todas las esferas simultáneamente y de manera uniforme."⁶³

*La desigualdad del ritmo de desarrollo*⁶⁴ *entre diferentes países, diferentes sectores y diferentes empresas es lo que constituye el motor de la expansión de los mercados capitalistas, sin que sea preciso recurrir a las clases no capitalistas. Es esta desigualdad lo que*

explica cómo la reproducción ampliada puede continuar incluso con exclusión de todo medio no capitalista, cómo se efectúa en estas condiciones la realización de la plusvalía por una acentuación pronunciada de la *concentración del capital*. En la práctica, los intercambios con medios no capitalistas sólo son un aspecto del desarrollo desigual del capitalismo.

Crítica de los modelos del "subconsumo"

Varios autores se han esforzado en dar una forma más refinada, numérica, a la teoría del "subconsumo", es decir, de la imposibilidad de realizar la plusvalía, como fuente última de las crisis periódicas. Los ejemplos de Otto Bauer (en su última obra), de Léon Sartre, de Paul Sweezy y de Fritz Sternberg son los más interesantes. Sin embargo, estos diferentes "modelos" aritméticos o algebraicos del "subconsumo" tienen un vicio común. Son siempre *peticiones de principio*, que suponen ya demostrado, en el enunciado del problema, la solución que quieren aportar.*

* Por lo demás, la misma observación se aplica a la mayor parte de los "modelos" de econometría empleados para demostrar tal o cual teoría del ciclo. Ver los comentarios más detallados en el capítulo XVIII, *Los econométricos*.

Así, Paul Sweezy⁶⁵ establece su modelo partiendo de la hipótesis de que cierto aumento en valor de la producción de bienes de producción viene necesariamente acompañado de una capacidad de producción *proporcionalmente incrementada* en bienes de consumo. En otros términos:

La relación (valor I) / (valor II) permanecería estable, mientras que la relación (plusvalía acumulada en c) / (salarios + p no acumulada en c) aumentaría progresiva e igualmente la relación (poder de compra de II.) / (poder de compra de I.)

Partiendo de esta hipótesis se prueba naturalmente la "necesidad" de la sobreproducción de bienes de consumo, puesto que ya está contenida en ella.

Otto Bauer⁶⁶ sigue un razonamiento parecido. Deduce la inevitabilidad de la crisis basándose en el hecho de que la acumulación del capital constante es más rápida que el aumento de las necesidades en capitales constantes para producir los bienes de consumo adicionales, comprados por los trabajadores adicionales contratados durante la reproducción ampliada. Esto es consecuencia lógica del empleo de una tasa creciente de plusvalía. Pero el modelo de Otto Bauer presupone que la sociedad sólo absorbe nuevos capitales constantes *en la misma proporción* en que incrementa su consumo final. Presupone, pues, una *proporción estable* entre el valor de la producción de los dos sectores; ahora bien, esto es precisamente lo que había que demostrar.

Es de notar que Otto Bauer ha sido el primer autor marxista que introdujo en su modelo los conceptos de *stock del capital fijo existente* (la capacidad de producción total), y de *tasa de progreso técnico*. Estos dos conceptos han sido ampliamente utilizados por la escuela neokeynesiana y econométrica, especialmente por Harrod, Domar, Pilvin y Hamberg.*

* Hamberg⁶⁷ demuestra que hay una proporción estable entre el incremento del stock de capital fijo existente, y el incremento de la producción que produce el pleno empleo de este stock. Pero evita cuidadosamente establecer tal proporción estable entre el incremento del stock de capital fijo *global* y la exclusiva capacidad de producción de los *bienes de consumo*, evitando así el error común de todos los partidarios de la teoría del subconsumo.

León Sartre⁶⁸ se funda en la hipótesis de que la relación entre los capitales constantes de los dos grandes sectores de producción industrial permanece idéntica. Deduce esta hipótesis de una suposición de partida, a saber, la identidad de la tasa de plusvalía y de la tasa de acumulación en los dos sectores. Pero supone también que la demanda de bienes de producción crece más rápidamente que la demanda de bienes de consumo

Si I / II permanece estable, mientras que $(\text{demanda I}) / (\text{demanda II})$ aumenta, la crisis es evidentemente inevitable y toma la forma de una crisis de sobreproducción de bienes de consumo. No se trata solamente de una petición de principio, sino de otro error de razonamiento. Sartre (igual que Sternberg) deduce de la competencia capitalista el mantenimiento de una proporción constante entre las fuerzas productivas comprometidas en los dos sectores. Es una concepción mecanicista, "idílica" de la competencia. Esta no conduce a la perecuación de la composición orgánica del capital en todos los sectores. Por el contrario, conduce al *incremento global de la composición orgánica de capital* y, en consecuencia, a una redistribución relativa de las fuerzas productivas, en favor del sector de los bienes de producción y a expensas del sector de los bienes de consumo. Es esta una de las hipótesis básicas del marxismo, que los datos estadísticos se han encargado, por lo demás, de confirmar.* Pero incorporando esta hipótesis en un "modelo" del ciclo, toda idea de una proporción constante entre el valor de la producción de los dos sectores se hunde y, al hundirse, naufraga también toda "demostración matemática" de la inevitable sobreproducción por subconsumo de bienes de consumo.

* Según Shaw,⁶⁹ en Estados Unidos, la producción de bienes de equipo ha pasado de 296 millones de dólares en 1869 a 6 033 millones de dólares en 1919; durante el mismo periodo, la producción de bienes de consumo ha pasado de 2 428 millones de dólares a 28 445 millones de dólares. Por consiguiente, mientras que el sector I ha incrementado su producción en más de 20 veces, el sector II sólo lo ha hecho en 12 veces (e incluso la producción de este sector está sobrevalorada, puesto que en la categoría "bienes de consumo duraderos" contiene productos que son de hecho bienes de producción). Para el periodo que va de 1919 a nuestros días no disponemos de cálculos precisos de este tipo. Pero las cifras del *Statistical Abstract*, que se refieren a diferentes categorías de mercancías, son reveladoras. De 1919 a 1952, el valor de la producción de bienes duraderos (en su mayor parte pertenecientes al sector I) se ha quintuplicado (pasando del Índice 72 al índice 340), mientras que el de la producción de bienes no duraderos sólo se ha triplicado (pasando del índice 72 al índice 190).

El modelo teórico más interesante es el de Sternberg. Parte de una doble base: una, los esquemas aritméticos de reproducción ampliada que Marx introduce en el segundo tomo de *El Capital*; otra, la propia naturaleza de la competencia.

Al examinar los esquemas de la reproducción ampliada empleados por Marx en el tomo II de *El Capital*, Rosa Luxemburgo había insistido ya en que el equilibrio de los cambios entre los dos sectores sólo se hace posible porque la tasa de acumulación, que es del 50% de la plusvalía en el sector I, desciende durante el mismo ciclo al 20% de la plusvalía en el sector II. Sternberg⁷⁰ recoge y amplía esta crítica. Afirma que para llegar al equilibrio entre los dos sectores es indispensable esta desigualdad de ambas tasas con incremento de la composición orgánica del capital en los dos sectores.*

* Variante interesante: Kalecki⁷¹ subraya que el reparto de gastos de los capitalistas, es decir, la tasa de acumulación de la plusvalía, es lo que está en la base del ciclo. Según él, esta tasa está en función de la separación entre *la tasa de ganancia esperada* y la *tasa de interés presente*, que disminuye a medida que la capacidad de producción aumenta al final del ciclo.

Sternberg continúa, afirmando que no hay razón para admitir que la tasa de acumulación del capital sea diferente en los dos sectores. Según él, esta tasa se iguala debido a la competencia

capitalista. En su esquema, el desequilibrio no procede, sin embargo, de una misma tasa de acumulación en los dos sectores, sino de la oposición entre una tasa de acumulación igual y una composición orgánica del capital diferente en I y II.

Ahora bien, tanto la teoría como los datos empíricos nos confirman que esta composición orgánica del capital tiene que ser, en efecto, diferente en los dos sectores. En estas condiciones, basta seguir el mecanismo de la competencia para comprender que la tasa de acumulación tiene que ser también inferior en el sector II. Los capitalistas del sector I se apropian efectivamente una parte de la plusvalía producida por los obreros del sector II, porque explotan su adelanto tecnológico sobre la industria ligera. Esta conclusión conforme a los hechos invalida totalmente la demostración de Sternberg.

Las teorías de desproporcionalidad

La otra escuela de economistas ve la causa profunda de la crisis en la *anarquía de la producción*, que trastorna periódicamente las condiciones de equilibrio entre los dos grandes sectores, el de bienes de consumo y el de bienes de producción; hemos precisado estas condiciones en el capítulo X. Puede incluirse en esta categoría a discípulos de Marx tales como los "marxistas legales" rusos TuganBaranowsky y Bulgakov, los austriacos Hilferding y Otto Bauer (obras de juventud), el polaco Henryk Grossman, el teórico soviético Bujarin, etcétera. Entre los economistas no marxistas, es preciso señalar ante todo a Aftalion, Schumpeter y Spiethoff.

Para todos estos teóricos, las crisis se originan porque cada empresario intenta aumentar al máximo sus propias ganancias, sin tener en cuenta en sus inversiones las tendencias de conjunto del mercado. De esta concepción se deduce lógicamente que si los capitalistas pudieran invertir "racionalmente", es decir, en forma tal que se pudieran mantener las proporciones de equilibrio entre los dos grandes sectores de la producción, podrían evitarse las crisis. Algunos teóricos han llegado incluso a afirmar que la producción podría desgajarse completamente del consumo final de bienes de consumo, y que se podría perfectamente imaginar un sistema en el que toda la actividad económica sólo consistiera en la construcción de máquinas para construir máquinas, sin que el consumo de bienes de consumo interviniera, por así decirlo, en el sistema.

De acuerdo con esto, el economista norteamericano Myron W. Watkins escribe: "¿No hay límite económico a esta tendencia de diferir el consumo? No, no lo hay, excepto la búsqueda... del consumo esencial a la subsistencia propia de la vida. En teoría económica, la extensión infinita del proceso separado [de producción] constituye un fin lógico. Podría concebirse una sociedad en donde los hombres se contentaran durante varias generaciones (lo que quiere decir indefinidamente) con sal, pan, leche y un trozo de paño, mientras que se ocupaban industriosa y provechosamente en la producción de máquinas y equipos de todas clases." ⁷²

Se trata evidentemente de una concepción absurda. Ningún fabricante de máquinas textiles doblará su capacidad de producción, si el análisis del mercado demuestra que no se espera ninguna expansión en las ventas de productos textiles, y las reservas están completas: "El objetivo final de la acumulación de capital es, naturalmente, el aumento de la producción de bienes de consumo." ⁷³ La producción de bienes de producción puede alejarse durante todo un periodo de esta base primera y tomar una gran expansión sin cuidarse *momentáneamente* del incremento del consumo final. Pero es precisamente esta separación *momentánea* lo que costará una crisis.,

Por otra parte es erróneo pensar que "la organización racional" de las inversiones en una sociedad capitalista, es decir, la "reglamentación" de la competencia, podría suprimir

completamente las fluctuaciones económicas. La experiencia, especialmente de la economía de guerra alemana y japonesa, constituye aquí una aplastante demostración de ello.* Ningún razonamiento puede llevar a todos los capitalistas a limitar voluntariamente su producción cuando la demanda supera a la oferta. Ninguna lógica los empujará a conservar en un nivel medio sus inversiones, en el momento en que su producción corriente no pueda ya ser absorbida por el mercado. Para eliminar completamente las crisis habría que suprimir toda la marcha cíclica de la producción, es decir, todo elemento de desarrollo desigual, es decir, toda competencia, todo intento de incrementar la tasa de ganancia y de plusvalía, es decir, todo lo que hay de capitalista en la producción...

* Ver capítulo XIV.

La anarquía de la producción capitalista no puede, pues, considerarse como una causa en sí, independiente de todas las demás características de ese modo de producción, independiente en particular de la contradicción entre la producción y el consumo que es un signo distintivo del capitalismo.

Los partidarios de la teoría de la desproporcionalidad olvidan, además, que *cierta* proporción entre la producción y el consumo (no una proporción *estable*, como piensan los partidarios de la teoría del subconsumo), entre la capacidad de producción de bienes de consumo y el poder de compra disponible para esos mismos bienes, forma parte inherente de las condiciones de proporcionalidad necesarias para evitar una crisis, y que esas condiciones nunca pueden realizarse en el capitalismo durante un largo periodo.

Observemos que ciertos partidarios de la teoría del subconsumo, arrastrados por la belleza simétrica de sus modelos "numéricos", han llegado a conclusiones muy próximas a las de Tugan-Baranowsky y compañía. Tal ocurre especialmente con Léon Sartre, quien escribe:

"Puede uno preguntarse en qué se convertiría el capitalismo si una dictadura económica bien informada exigiera que una parte creciente de la plusvalía acumulada de que dispone el grupo de industrias de objetos de consumo se invirtiera en las industrias de medios de producción, a medida que el poder de compra se desplaza en el mismo sentido. En este caso, dice con razón Tugan-Baranowsky, apoyándose en el esquema, subsistiría el equilibrio. Se llegaría a una economía perfectamente viable en la que la producción de los medios de producción se aceleraría, y en la que la de los objetos de consumo sólo aumentaría muy lentamente... pero tal capitalismo, un capitalismo que sólo produjera medios de producción para poder producir otros medios de producción, no pasa del terreno teórico, siendo irrealizable en un régimen de competencia."⁷⁴

Bujarin ha defendido también la tesis según la cual un *capitalismo de Estado* no conocería ya crisis periódicas de sobreproducción.⁷⁵

Pero esto no sería solamente irrealizable debido a la imposibilidad de establecer un "cártel general" que englobara todas las empresas, sino debido también a la *relación tecnológica* que existe entre una capacidad de producción determinada y una capacidad de producción de bienes de consumo. Sería irrealizable porque es imposible, como ya hemos indicado arriba, separar completamente la producción del consumo, que sigue siendo su objetivo final. Sería irrealizable porque ninguna "lógica" induciría a los capitalistas a comprar cada vez más máquinas, en el momento en que la capacidad de producción de las que ya tienen es superior a las capacidades de absorción de bienes de consumo por el mercado.

Esquema de una síntesis

Apoyándose en el principio del acelerador, toda una escuela ha emprendido un esfuerzo de síntesis de las teorías de subconsumo y de la desproporcionalidad: Aftalion y Bounatian en

Francia; Harrod en Gran Bretaña; J. M. Clark y S. Kuznets en Estados Unidos, etcétera. Este esfuerzo se ha continuado por la síntesis del principio del multiplicador y el del acelerador, emprendida por la escuela neokeynesiana de econometría, especialmente Samuelson, Goodwin, Hicks, Kalecki, Harrod, Hamberg y Joan Robinson. Estas síntesis, excesivamente simplificadas, consiguen solamente demostrar la inestabilidad fundamental del sistema capitalista.

No son más que aproximaciones lejanas del ciclo real, para cuya comprensión aportan, sin embargo, importantes materiales.

Para precisar en qué sentido debería emprenderse esta síntesis en términos marxistas, es preciso volver a formular brevemente las tesis erróneas respecto a las causas últimas de las crisis que son, repitémoslo una vez más, crisis de una *economía cuyo objetivo final es la ganancia realizada por la venta de mercancías*.

1. Los partidarios vulgares de la teoría del subconsumo afirman que la crisis podría evitarse por el aumento del poder de compra de los trabajadores durante la fase final del auge. Estos teóricos olvidan que los capitalistas no trabajan para la venta, sino para la venta con ganancia. Ahora bien, cuando los salarios aumentan en un momento en que la tasa de ganancia está ya en baja, ésta puede hundirse; lejos de prolongar el auge, esta alza suplementaria de los salarios lo estrangularía.

2. Los partidarios vulgares de las teorías de la desproporcionalidad y, sobre todo, los partidarios de la escuela llamada de "subacumulación" (von Hayek, von Mises, Pigou, Hawtrey, etcétera)* afirman que la crisis se evitaría impidiendo un descenso de la tasa de ganancia durante la fase final del auge (por ejemplo: bloqueo de los salarios; descenso de la tasa de interés demasiado elevada; esfuerzo para evitar toda distorsión de los precios, etcétera). Pero esos teóricos olvidan que si la tasa de ganancia asciende en el *mismo momento en que se restringen los mercados*, no se impediría una limitación de inversiones. Lo que en efecto le interesa al empresario, no es la ganancia teórica que pueda deducir de una tasa riada de salarios, interés y precios de costo, sino la ganancia *real* que piensa realizar, al comparar estos precios de costo con las *posibilidades de venta de sus mercancías*:

* En 1972, Pigou afirmó con seguridad qué reducciones draconianas de salario podrían evitar una crisis. Von Hayek proclamó en 1932 la misma "verdad" en medio de enormes volúmenes de bienes de consumo no vendibles.⁷⁶

"Niveles elevados de ingresos y ganancias pueden ser una condición necesaria de las inversiones; pero no pueden ser una condición suficiente. Puede uno preguntarse si las empresas tienen tan poca perspicacia como para extender su capacidad únicamente sobre la base de las ganancias elevadas del momento. A menos de haber operado a toda su capacidad, a menos de tener una acumulación de pedidos no satisfechos y de haber sido incapaces de crecer (o no haber estado dispuestos a hacerlo) a consecuencia de una penuria de capitales, y a menos de que anticipen un aumento posterior de las ventas, sus inversiones inducidas se contraerán [en la cumbre del auge] incluso si las ganancias siguen siendo elevadas."⁷⁷

Y Moulton⁷⁸ recuerda oportunamente a este respecto un ejemplo histórico:-

"La creciente concentración de los ingresos en las ramas de contribuyentes mejor remunerados... conduce más o menos automáticamente [entre 1919 y 1929] a un incremento de la parte de renta nacional apartada en forma de ahorro. Es decir que, a pesar de que el flujo de los ingresos corrientes hacia el comercio y los servicios continuaban extendiéndose, se ampliaba menos rápidamente que el flujo de los fondos para construir nuevas empresas y

nueva maquinaria. Para las empresas era evidente que la *demanda esperada por parte de los consumidores no era lo suficientemente amplia como para justificar tanta expansión como hubieran permitido los fondos disponibles.*”

En la recuperación económica y al principio del auge se dan, pues, *dos condiciones simultáneas: una tasa de ganancia creciente y mercados reales en expansión.* Al principio del ciclo económico, estas dos condiciones pueden coincidir. Y esto por varias razones: por una parte, descenso de la composición orgánica del capital (mayor número de trabajadores con la misma masa de equipo), salario real relativamente bajo, alza de la tasa de plusvalía, aceleración de la velocidad de rotación del capital; por otra, incremento del poder de compra global del conjunto de los asalariados (porque ahora trabajan los desempleados), inversiones de fondos ahorrados durante la crisis y la depresión (especialmente fondos de amortización), y ganancias crecientes rápidamente realizadas.

Pero las mismas fuerzas que aseguran la coincidencia de esos dos factores al principio del ciclo minan su existencia a medida que el ciclo se desarrolla, y provocan su hundimiento hacia el final del ciclo. Más arriba hemos examinado ya las condiciones que determinan un descenso de la tasa de ganancia hacia el fin del auge: incremento de la composición orgánica del capital; descenso de la tasa de plusvalía; disminución de la velocidad de rotación del capital; encarecimiento del crédito; aumento de gastos adicionales; alza de los salarios, etcétera... Examinemos ahora lo que ocurre por el lado de los mercados.

En lo que concierne a la demanda para los bienes de consumo, desde el momento en que el pleno empleo se ha alcanzado más o menos, tal demanda apenas aumenta en proporciones sensibles. En cuanto a los bienes de producción, cuando se ha terminado la renovación del capital fijo, la industria se encuentra equipada con una capacidad de producción que rebasa las posibilidades de absorción del mercado. Cada vez se hacen más improbables nuevas inversiones. Hay, pues, reducción de los mercados en los dos sectores. La coincidencia del descenso de la tasa de ganancia con restricción de los mercados provoca la crisis.

¿Existe en el momento de la crisis sobreproducción general? Indudablemente. Esta proviene necesariamente de los dos aspectos fundamentales del auge.

La recuperación económica, al determinar un alza de la tasa de plusvalía y un alza de la tasa de ganancia, modifica el reparto de la renta nacional entre las clases sociales en beneficio de la burguesía, a expensas de los asalariados. Un gran número de autores confirman esta opinión (Von Haberler, Schumpeter, Lederer, Foster y Catchings, Hobson, Moszkowska, Hicks, etcétera).⁷⁹ * Sombart expresa esta idea en la siguiente forma:

* El profesor Guitton da el siguiente cuadro de las variaciones cíclicas medias en Francia durante el siglo XIX: los precios ascienden en un 17% en la coyuntura máxima y descienden en un 16% en la depresión; los salarios ascienden del 12% en la coyuntura máxima y descienden del 13% en la depresión; las ganancias ascienden del 40 al 200% en coyuntura máxima y descienden del 14 al 38% en una depresión.⁸⁰

”La propia coyuntura de expansión..., en los periodos de recuperación, a consecuencia del alza de precios, tiene por efecto que el salario no aumente en la misma medida que la plusvalía; a ella se debe también que, por movimientos regulares de contracción, por la expulsión de los trabajadores (del proceso de producción) se sature el mercado de trabajo en la medida deseada, y se cree de esta forma el ejército industrial de reserva que impide un alza desmesurada de salario.”⁸¹

Ahora bien, al mismo tiempo que la parte de los asalariados en la renta nacional disminuye relativamente, la capacidad de producción de la industria para producir bienes de consumo

aumenta constantemente. Debe llegar un momento en que el aumento de esta capacidad de producción rebase el nivel de la demanda.

Por lo demás, el incremento de la capacidad de producción del sector que produce bienes de producción corresponde a las necesidades de renovación de una importante parte del capital fijo de cualquier industria. Cuando se ha concluido esta renovación, el sector I sólo podría evitar la sobreproducción si las inversiones *continuaran al mismo ritmo*, lo que es manifiestamente imposible.⁸²

La capacidad de producción ampliamente incrementada de la sociedad sólo puede utilizarse en una escala casi completa después de una destrucción previa de valor, de la adaptación del valor de las mercancías a la nueva cantidad de trabajo socialmente necesaria para producirlas, más reducida que la que determinaba el nivel previo de su valor. *El hundimiento del auge es, pues, el hundimiento del intento de mantener el antiguo nivel de valores, de precios y de tasas de ganancia, con un mayor volumen de capitales.* Se trata del conflicto entre las condiciones de acumulación y de explotación del capital, es decir, del despliegue de todas las contradicciones inherentes al capitalismo, que intervienen *totalmente* en esta explicación de las crisis: contradicción entre el mayor desarrollo de la capacidad de producción y el desarrollo más restringido de la capacidad de consumo de amplias masas; contradicciones originadas en la anarquía de la producción que resulta de la competencia, del aumento de la composición orgánica del capital y de la caída de la tasa de ganancia; contradicción entre la socialización cada vez mayor de la producción y la forma privada de la apropiación.*

* Sobre las crisis en la época de decadencia del capitalismo y el papel de los gastos públicos en la economía, ver en el capítulo XIV, *¿Un capitalismo sin crisis?*

Las condiciones de expansión capitalista

Las condiciones históricas que aseguran la expansión del modo de producción capitalista ya han sido señaladas más arriba. Se deben esencialmente al *desarrollo desigual* entre diversos sectores, ramos, países, arrastrados en el mercado capitalista. La creación del mercado mundial, que precede al auge del modo de producción capitalista, crea el marco general de ese desarrollo desigual. Este se manifiesta especialmente por:

a] El desarrollo desigual entre la industria y la agricultura. A medida que la industria se desarrolla, sus mercancías eliminan los productos del trabajo doméstico, artesanal, del campesinado, arruinando una parte de la población aldeana que se proletariza y que constituye la masa de mano de obra para la industria de expansión.

El valor de la producción industrial aumenta en relación al valor de la producción agrícola; la mano de obra industrial aumenta en relación a la población activa ocupada en la agricultura. El campesinado compra cada vez más medios de producción (que antes fabricaba él mismo) a la gran industria, quien a su vez compra al campesinado materias primas, pero en proporciones más pequeñas.

13] El desarrollo desigual entre los primeros países industrializados y los países coloniales y semicoloniales. La industria de los primeros países industrializados destruye la producción artesanal y doméstica de los países coloniales y semicoloniales, que se transforman en mercados de los países adelantados. La mano de obra "liberada" por esta destrucción del equilibrio secular entre agricultura e industria no puede encontrar sitio en una industria nacional en expansión, porque es la expansión de la industria *metropolitana* lo que ha permitido conquistar ese mercado. Debido a esto aparecen los fenómenos conexos del subempleo crónico y de la presión de la sobrepoblación en la tierra. "Los resultados fueron rápidos: en 1813, la ciudad de Calcuta exportaba a Inglaterra algodón por valor de dos millones de libras esterlinas; en 1830 lo importaba por el mismo valor. La importación de tela de algodón para la India pasa

de ocho millones en 1859 a dieciséis en 1877 y veinte en 1901; la importación de seda pasa de 1.4 millones de libras a 7 y 16, la de hilos de algodón de 1.7 a 2.8.”

Al mismo tiempo, la India se convertía cada vez más en un país agrícola, y en el mismo periodo de 1850-77 la exportación de algodón bruto pasaba de 4 a 13 millones de libras, la de yute de 0.9 a 3, la de té de 0.5 a 2.6, la de aceites de 2.5 a 54.⁸³

De ahí resulta una combinación de cuatro obstáculos a la industrialización capitalista de los países coloniales y semicoloniales: competencia de mercancías metropolitanas; competencia de la mano de obra local extremadamente barata y de las máquinas modernas; penuria de capitales debida a la inversión de ingresos acumulados de la clase dominante en propiedad agrícola; ausencia de mercados interiores suficientes para permitir un desarrollo rápido de algunos sectores industriales.*

* Ver capítulos VI, IX y XIII.

c) El desarrollo desigual entre diversas ramas de la industria, especialmente entre las ramas declinantes y las ramas ascendentes, gracias a revoluciones tecnológicas sucesivas. Las ramas declinantes ven cómo sus mercados, su volumen de negocios, su empleo empiezan a decaer primero relativamente, y al final en forma absoluta. Después de una defensa por incremento de la composición orgánica de los capitales y envilecimiento (relativo o absoluto) de los precios, estas ramas acaban cediendo, y sólo renuevan una fracción del capital fijo. Una parte de la plusvalía y de los fondos de amortización de esos sectores se vuelca sobre el mercado de capitales, atraídos por sectores en rápida expansión. Estos se buscan un puesto en el mercado, ya sea arrancando recursos (capital fijo, materias primas, poder de compra) a los sectores existentes, o frenando el crecimiento de algunos de ellos, o bien provocando el retroceso absoluto de otros sectores.

d) El desarrollo desigual entre diversas regiones de un mismo país. Este fenómeno, generalmente subestimado en la literatura económica marxista, es en realidad una de las claves esenciales para comprender la reproducción ampliada. *Mediante la creación de regiones desfavorecidas en el interior de las naciones capitalistas, el modo de producción capitalista crea sus mercados "complementarios", así como sus reservas permanentes de mano de obra.* Este fue, sobre todo, el caso de Escocia y del país de Gales en Gran Bretaña, de los estados del sur en Estados Unidos, de las provincias orientales y meridionales en Alemania, de Flandes en Bélgica, de la Eslovaquia en Checoslovaquia, del Mezzogiorno en Italia, del sur y del norte de los Países Bajos, de Francia al sur del Loira, etcétera. Es significativo del desarrollo espasmódico, desigual, contradictorio del modo de producción capitalista, el hecho de que no pueda industrializar sistemática y armoniosamente el conjunto de un gran país. La supresión progresiva de viejas zonas desfavorecidas aparece acompañada de la aparición de nuevas zonas de depresión: Nueva Inglaterra en Estados Unidos; Borinage y Flandes oriental en Bélgica; Lancashire en Gran Bretaña; el alto Loira en Francia; Génova en Italia, etcétera. La ironía de la historia quiere que, en muchas ocasiones, esas nuevas zonas de depresión hayan sido en otro tiempo las cunas de la industria capitalista en esos diferentes países.

¿Crecimiento sin fluctuaciones?

Desde la gran crisis de 1929, la idea de un desarrollo armonioso, equilibrado del régimen capitalista, ha caído definitivamente en descrédito. Los autores burgueses más en boga, como Schumpeter, han hecho hincapié como Marx en la inestabilidad fundamental del modo de producción capitalista. Para Schumpeter, esta inestabilidad procede de que "la innovación", es decir, la aplicación en la industria de los descubrimientos técnicos, no puede repartirse en forma igual sobre toda la duración del ciclo económico, sino que tiende a concentrarse en ciertos periodos espaciados.⁸⁴ Para los economistas, la inestabilidad fundamental del modo

de producción se debe a que las condiciones necesarias para un crecimiento ininterrumpido son en la práctica irrealizables por la naturaleza particular de las inversiones en el capitalismo:*

* Incluyendo las fluctuaciones de los stocks: ver Metzler, Abramovitz, Eckert.⁸⁵

”Un sistema sólo permanecerá en equilibrio progresivo si se ajusta completamente a este equilibrio... un sistema no podrá verosímilmente ajustarse completamente a un equilibrio progresivo *si él mismo no ha estado en equilibrio aproximativo desde un largo período*. No basta que su stock de capital se ajuste a la producción corriente, es preciso también que esté dispuesto a ser sustituido en el momento oportuno. La inversión inducida del porvenir, que ya está precondicionado [en gran medida] por las fluctuaciones pasadas de la producción, cuyos efectos se encarnan en el equipo existente, debe también ser de naturaleza tal que permita un desarrollo constante.”⁸⁶

Joan Robinson declara igualmente:

”Una economía que se encontrara en estado de tranquilidad, de lucidez y de armonía se dedicaría a la producción y al consumo de riqueza de una manera racional. Es suficiente describir estas condiciones para percibir *el grado de alejamiento que la separa de los estados* en que realmente se encuentran las economías existentes. El capitalismo en particular nunca habría podido nacer en tales condiciones, porque el divorcio entre el trabajo y la propiedad, que hace posible la empresa en gran escala, implica conflictos; y las reglas del juego se han desarrollado precisamente para hacer posible la acumulación y el progreso técnico en condiciones de indeterminación y con conocimientos imperfectos.”⁸⁷

Y continúa diciendo:

”Para cada empresario individual, el porvenir se presenta incierto, incluso cuando la economía en su conjunto se desarrolla de manera armoniosa, y las acciones de cada empresario influyen en la situación de las otras. Por ello, existe una *inestabilidad inherente* a las reglas del juego capitalista, que produce fluctuaciones por así decirlo en el interior de la economía, independientemente de todo cambio de las condiciones exteriores. Desde que el empresario típico descubre que su capacidad actúa en lo que a él le parece ser una tasa de ganancia razonable, desea poner en movimiento una capacidad de producción adicional. A menos que la inversión recaiga por casualidad sobre la tasa de la edad de oro, que hace aumentar la demanda en la misma proporción que la capacidad (o al menos que no sea eficazmente controlada), aquélla oscilará siempre, puesto que, al aumentar, producirá un mercado de vendedor, lo que estimula un nuevo aumento.”⁸⁸

Algunos autores como Arthur F. Burns y David McCorde Wright, que se esfuerzan constantemente en subrayar las ventajas del modo de producción capitalista como modo de producción más progresista, han ido un poco más lejos y han afirmado que es *imposible* concebir una economía sometida a las ganancias del progreso tecnológico o que disponga de un stock importante de capital fijo, que no esté sujeta a fluctuaciones. Según estos autores, la elección no sería entre progreso con o sin fluctuaciones, sino entre progreso con fluctuaciones o estancamiento completo. David McCorde Wright escribe:

”La causa fundamental del *business cycle* reside en que los gustos y la técnica no cambian en proporciones que se contrabalanceen armoniosamente entre sí... la duración media del equipo, el hecho de que las necesidades se modifiquen de manera simétrica, las fricciones inevitables y la soberanía del consumidor produce el ciclo... Cualquier sociedad en vías de desarrollo que desee adaptarse al modelo de gastos de los consumidores, sufrirá inevitablemente cierta inestabilidad e inseguridad.”⁸⁹

Pasemos por alto el aspecto más insensato de esta apología, a saber, la afirmación según la cual las innovaciones que dictan los grandes movimientos inversionistas proceden de "modificaciones de los gustos de los consumidores". No es "la necesidad de un automóvil" lo que ha creado la industria automovilística; esta industria es la que ha creado la necesidad de un automóvil. La inversión de grandes capitales en nuevos sectores industriales (y subsidiariamente, la publicidad para sus productos) es lo que modifica los gustos de los consumidores; la "modificación del gusto de los consumidores" no es lo que provoca el aflujo de grandes capitales hacia ciertos sectores o, más aún, las invenciones técnicas.

Pero en una economía planificada, en una economía socialista, ¿no se producirían también estas innovaciones a un ritmo irregular? *

* Schumpeter y Cassel⁹⁰ insisten sobre el mismo principio.

¿La durabilidad del equipo no provocaría también el fenómeno de "sobreproducción" a causa de las súbitas demandas por satisfacer (por ejemplo: introducción de la televisión a colores; consecuencia de un brusco aumento de la población sobre la construcción inmobiliaria, etcétera)?

Según McCorde Wright,⁹¹ *todo* sistema económico tendría que *elegir entre dos males*: o bien mantener el ritmo previsto de crecimiento, de producción en estos sectores, y provocar una larga impaciencia de los consumidores (lo que se traduciría por un alza de precios, etcétera); o bien aumentar rápidamente el ritmo de progresión de la producción con inversiones excepcionales, y exponerse entonces al exceso de maquinaria, a la aparición de una capacidad excedentaria desde el momento en que la demanda excepcional está satisfecha (por ejemplo, en el momento en que se ha provisto de viviendas a toda la población adicional, y en que la demanda de renovación desciende a causa de una estructura de edad modificada de esa misma población).

Arthur F. Bums había desarrollado ya el mismo punto de vista en su artículo *Long Cycles in Construction*, publicado en 1935 y reproducido en *Frontiers of Economic Knowledge* (1954). El autor explica ahí la inestabilidad de la demanda de viviendas en una "sociedad colectivista" y se esfuerza en demostrar que tal sociedad experimentaría grandes fluctuaciones cíclicas en la construcción inmobiliaria.⁹² Pero todos sus razonamientos se basan en una hipótesis simplista: la de que las disponibilidades de cada familia deben quedar *fijas* y que la construcción inmobiliaria fluctúa exclusivamente según las oscilaciones de la población (y su previsión más o menos correcta).

Toda la construcción de Bums se hunde en el momento en que abandonamos esta hipótesis y aceptamos, por el contrario, que la economía planificada tenga un *doble* objetivo: primero, el de dar efectivamente a cada familia la unidad de alojamiento indispensable que constituye el nivel mínimo de bienestar; después, el secundario, adaptar progresivamente el nivel *mínimo* de los alojamientos al nivel *óptimo* (desde el punto de vista de bienestar, urbanismo, higiene, pedagogía, etcétera). En cuanto aparece un exceso de capacidad con relación a las necesidades inmediatas, esta capacidad puede utilizarse para mejorar la situación de una parte de la población. Y como puede suponerse razonablemente que este *óptimo* experimente también una elevación tendencial, a causa del progreso científico y técnico, durante un largo periodo no es concebible ninguna "capacidad excedentaria".

McCorde Wright incurre en un error muy semejante.

Para demostrar las "fluctuaciones" en una economía planificada, imagina una economía que sólo suprime un aspecto del capitalismo (la propiedad privada de los medios de producción),

pero conserva todos los demás. Así, cuando se ha satisfecho un *backlog* [pedidos pendientes] de demanda, no ve otra salida que una "sobreproducción" o "capacidad excedentaria"; no se imagina que pueda ponerse a disposición de la sociedad una variedad adicional y nueva de bienes de consumo.* Cuando el aparato de producción está "hipertrofiado" no comprende que se pueda "adaptar a las necesidades", reduciendo el tiempo de trabajo de los productores. Cuando introduce ahí una "capacidad excedentaria absoluta" sin posibilidad de fabricar "nuevos productos", no comprende que la retirada como reserva de una parte de esas máquinas no venga acompañada de ninguna reducción de consumo o de "ingresos" para la sociedad y, por tanto, de ninguna fluctuación económica, puesto que esta reserva en disponibilidad de las máquinas habría sido precisamente causada porque *las necesidades reales* (y no las necesidades solventes) de la sociedad habrían sido *previa e íntegramente satisfechas*.

Las fluctuaciones de la producción, que a causa de la sobreproducción de mercancías provocan fluctuaciones de ingresos y de consumo, y que implican también desempleo y miseria periódicos, son propias del capitalismo. No existían antes de él, y no existirán después de él.**

* Hamberg⁹³ insiste en la variedad constantemente en aumento de productos que pueden manufacturarse con un mismo equipo moderno.

** Ver capítulo XVII.

Notas

¹ Schumpeter: *Business Cycles*, I, p. 225.

² Abel: *Agrarkrisen und Agrarkonjunktur in Mittelalter*, p. 158.

³ Jean Fourastié: *Le grand espoir du XXe siècle*, París, 1949, p. 141.

⁴ Keynes: *Théorie générale*, p. 43.

⁵ Guitton: *Les fluctuations économiques* (9o. volumen del *Traité d'économie politique*, de Gatan Pirou), pp. 174-75.

⁶ Karl Marx: *Grundrisse*, I, p. 310.

⁷ Klein: *The Keynesian Revolution*, p. 8.

⁸ Von Hayek: *Geldtheorie und Konjunkturtheorie*, pp. 51, 103.

⁹ Keynes: *Théorie générale*, p. 330.

¹⁰ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, pp. 154-55.

¹¹ Hans en: *Business Cycles and National Income*, p. 50; Roth: *Die Übererzeugung in der Welthandelsware Kaffee*, pp. 104-05; Tennant. *The American Cigarette Industry*, pp. 192-94, etcétera.

¹² Aftalion: *Crises périodiques*, I, pp. 359-64; W. C. Mitchell: *Business Cycles and Employment*, pp. 10-11; Keynes: *Théorie générale*, p. 328; Schumpeter: *Business Cycles*, I, pp. 4, 123; A. Hausen: *Business Cycles and National Income*, p. 564; Guitton: *Les fluctuations économiques*, p. 321.

¹³ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, p. 298.

¹⁴ Gayer, Rostow y Schwartz: *The Growth and Fluctuation of the British Economy*, p. 557.

¹⁵ J. M. Clark, citado en Hansen: *Business Cycles and National Income*, p. 370.

¹⁶ Nathalia Moszkowska: *Zur Kritik Moderner Krisentheorien*, p. 62.

¹⁷ Schumpeter: *Business Cycles*, I, p. 148.

¹⁸ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, p. 414.

¹⁹ Keynes: *Théorie générale*, pp. 117 y ss.

²⁰ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, pp. 32, 154-55; Abramovicz: *Inventories and Business Cycles*, pp. 360-69.

²¹ Schumpeter: *Business Cycles II*, pp. 576-77.

²² W. C. Mitchell: *What happens during business cycles*, pp. 106, 116-17.

²³ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, p. 429

²⁴ *Ibid.*, p. 378.

²⁵ Spiethoff, en G. von Haberler; *Prospérité et dépression*, p. 90.

²⁶ Keynes: *Théorie générale*, p. 332; Haberler: *Prospérité et dépression* p. 442.

²⁷ Schumpeter: *Business Cycles*, II, p. 637.

-
- ²⁸ Hansen: *Business Cycles and National Income*, p. 60; Keynes: *Théorie générale*, pp. 330-31.
- ²⁹ W. Woytinsky: *Conséquences sociales de la crise*, pp. 72-73.
- ³⁰ Tinbergen: *Les cycles économiques aux Etats-Unis*, p. 105.
- ³¹ Nathalia Moszkowska: *Zur Kritik Moderner Krisentheorien*, p. 62; L. Sartre: *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, p. 101.
- ³² Hansen: *Business Cycles and National Income*, p. 145.
- ³³ *Ibid.*, p. 173.
- ³⁴ Eckert: *Les théories modernes de l'expansion économique*, p. 35.
- ³⁵ Hicks: *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, p. 108.
- ³⁶ Schumpeter: *Business Cycles*, II, p. 400.
- ³⁷ A. Hansen: *Business Cycles and National Income*, pp. 123-24.
- ³⁸ Gayer, Rostow y Schwartz: *The Growth and Fluctuation of the British Economy*, p. 554.
- ³⁹ A. Hansen: *Business Cycles and National Income*, pp. 182-83.
- ⁴⁰ A. Hansen: *Business Cycles and National Income*, p. 60; G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, pp. 316-17.
- ⁴¹ Schumpeter: *Business Cycles*, II, pp. 576-77.
- ⁴² Hansen: *Business Cycles and National Income*, p. 125.
- ⁴³ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, p. 404.
- ⁴⁴ Foster y Catchings: *Profits*, p. 374.
- ⁴⁵ Eckert: *Les théories modernes de l'expansion économique*, p. 12.
- ⁴⁶ Abramovicz: *Inventaires and Business Cycles*, p. 498; Metzler: "Business Cycles and the Modern Theory of Employment", en *American Economic Review*, junio de 1946.
- ⁴⁷ W. C. Mitchell: *What happens during Business Cycles*, pp. 302-03. Ver también la misma obra pp. 32, 40, 73; Hansen: *Business Cycles and National Income*, pp. 82-83.
- ⁴⁸ *Die Welt*, n. del 22 de octubre de 1960.
- ⁴⁹ W. C. Mitchell: *What happens during business cycles*, p. 161 ss.
- ⁵⁰ *Ibid.*, pp. 32, 34, 41.
- ⁵¹ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, p. 416.
- ⁵² *Ibid.*, p. 120 y W. C. Mitchell: *What happens during business cycles*, pp. 132-33.
- ⁵³ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, pp. 375-80.
- ⁵⁴ Harold G. Moulton: *Controlling Factors in Economic Development*, p. 306.
- ⁵⁵ N. Kaldor: *Stability and Full Employment*, reproducido en A. Hansen y R. V. Clemence: *Readings in Business Cycles and National Income*, pp. 499-500.
- ⁵⁶ A.F. Bums: *The Frontiers of Economic Knowledge*, p. 260.
- ⁵⁷ Gayer, Rostow y Schwartz: *The Growth and Fluctuation of the British Economy*, p. 544; Schumpeter: *Business Cycles*, p. 499.
- ⁵⁸ K. Kautsky: "Finanzkapital und Krisen", *Neue Zeit*, XXIX, 1, pp. 843-44 (1911).
- ⁵⁹ Fred Oelssner: *Die Wirtschaftskrisen*, I, p. 38.
- ⁶⁰ Rosa Luxemburgo: *Die Akkumulation des Kapitals*, passim.
- ⁶¹ N. Bujarin: *Der Imperialismus und Die Akkumulation des Kapitals*, pp. 95-108.
- ⁶² Rosa Luxemburgo: *Die Akkumulation des Kapitals*, p. 407.
- ⁶³ Karl Marx: *Theorien über den Mahrwert*, II, 2, p. 315.
- ⁶⁴ *Ibid.*
- ⁶⁵ P. M. Sweezy: *The Theory of Capitalist Development*, pp. 180-84.
- ⁶⁶ Otto Bauer: *Zwischen zwei Weltkriegen?* pp. 51-53, 351-55.
- ⁶⁷ Hamberg: *Economic Growth and Instability*, pp. 55-56 ss.
- ⁶⁸ Léon Sartre: *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, pp. 62-66.
- ⁶⁹ *Shaw's estimates en: Historical Statistics, of the USA*.
- ⁷⁰ Fritz Sternberg: *Der Imperialismus*, pp. 20 ss.; *Der Imperialismus und Seine Kritiker*, p. 163 y fol.
- ⁷¹ Kalecki: "A theory of the Business Cycle", en: *Review of Economic Studies*, IV, 1936-37, p. 77.
- ⁷² Myron W. Watkins: "Commercial Banking and Capital Formation", en *Journal of Political Economy*, vol. 27, julio de 1919, pp. 584-85.
- ⁷³ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, pp. 43-44.
- ⁷⁴ Léon Sartre: *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, p. 64.
- ⁷⁵ N. Bujarin: *Der Imperialismus und Die Akkumulation des Kapitals*, pp. 88-89.
- ⁷⁶ En Hansen: *Business Cycles and National Income*, p. 518; Von Hayck, en: *Weltwirtschaftliches Archiv*, julio de 1932, Heft I, p. 90 ss.
- ⁷⁷ P. Hamberg: *Economic Growth and Instability*, p. 329.
- ⁷⁸ Moulton: *Controlling Factors in Economics Development*, p. 70.

-
- ⁷⁹ G. von Haberler: *Prospérité et dépression*, p. 324; Schumpeter: *Business Cycles*, pp. 155, 561; N. Moszkowska: *Zur Kritik moderner Krisentheorien*, p. 26; Hicks: *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, pp. 126-27, etcétera.
- ⁸⁰ Guitton: *Les fluctuations économiques*, p. 94.
- ⁸¹ Werner Sombart: *Der moderne Kapitalismus*, 11, p. 586.
- ⁸² D. Hamberg: *Economic Growth and Instability*, p. 55; A. Hansen: *Business Cycles and National Income*, pp. 495-96.
- ⁸³ André Philip: *L'Inde moderne*, p. 87.
- ⁸⁴ Schumpeter: *Business Cycles*, II, p. 1033.
- ⁸⁵ Eckert: *Les théories modernes de l'expansion économique*, pp. 59-64.
- ⁸⁶ Hicks: *A Contribution to the Theory of the Trade Cycle*, pp. 63-64.
- ⁸⁷ Joan Robinson: *The Accumulation of Capital*, p. 60.
- ⁸⁸ *Ibid.*, p. 209.
- ⁸⁹ David McCord Wright: *Capitalism*, pp. 147, 153, 154.
- ⁹⁰ Schumpeter: *Business Cycles*, II, p. 803; Cassel, en: *Readings in Business Cycles and National Income*, p. 124.
- ⁹¹ David McCord Wright: *Capitalism*, pp. 144-46.
- ⁹² Arthur F. Bums: *Frontiers of Economic Knowledge*, pp. 314-34.
- ⁹³ D. Hamberg: *Economic Growth and Instability*, pp. 223-24.

Capítulo XII: El capitalismo de los monopolios

La segunda revolución industrial

Durante el último cuarto del siglo XIX, la industria capitalista se ve arrastrada en una nueva revolución técnica. Como la primera, la segunda revolución industrial modifica esencialmente la fuente de energía para la producción y los transportes. Al lado del carbón y del vapor, el petróleo y la electricidad hacen ahora girar las ruedas y las máquinas. Desde fines de siglo, el motor de explosión y el motor eléctrico relegan a un segundo plano a los motores primarios, movidos a vapor.

Esta revolución energética transforma radicalmente el conjunto de la vida industrial. En la misma época, la siderurgia recibe un nuevo impulso por la introducción de los procedimientos Bessemer, el horno Martin, los regeneradores Siemens-Martin, así como los procedimientos de endurecimiento del acero mediante aleaciones.* El acero se va convirtiendo cada vez más en la materia prima industrial de base. Además, la electrolisis de la bauxita permite transformar el aluminio en materia prima a bajo precio para usos industriales; anteriormente, este metal se consideraba como un metal precioso, y costaba 7 libras esterlinas la onza.

* En 1870 la producción norteamericana de acero Bessemer sólo se elevaba a 30 500 T.; en 1880 alcanzaba 850 000 T.; en 1890 1.9 millones de T. En 1880 los rieles de hierro se producían todavía en la misma cantidad que los rieles de acero; en 1890, representaban menos del 1% del tonelaje total. En 1874 se construyó, sobre el río Mississippi, en San Luis,¹ el primer puente de acero.

Finalmente, hacia la misma época, la industria química conoce también su primer gran impulso. Una vez que ha aprendido a utilizar los subproductos del carbón, emprende la fabricación sintética de colorantes y asesta un golpe mortal a la antigua producción de colorantes naturales en el Lejano Oriente. La industria de los textiles sintéticos también acaba de nacer.

La revolución industrial de fines del siglo XIX modificó la importancia relativa de las diferentes ramas industriales en la economía mundial.² Durante un siglo, el algodón y el carbón habían sido los productos más importantes. Pero ahora el acero ocupa el primer lugar, seguido inmediatamente por la construcción mecánica y la producción de automóviles.

En Gran Bretaña, el centro de gravedad se desplaza de Manchester (algodón) a Birmingham (acero). Al mismo tiempo, Gran Bretaña pierde definitivamente su preponderancia industrial y su monopolio de productividad, ya que la revolución energética favorece, sobre todo, a los Estados Unidos (abundancia de petróleo).

La concentración industrial se acentúa

La revolución industrial de fines del siglo XIX resulta un poderoso estímulo para la centralización y concentración de los capitales industriales. El desarrollo de la industria siderúrgica implica la desaparición de todos los antiguos altos hornos que utilizaban como combustible la madera. Las nuevas instalaciones exigen importantes inversiones y eliminan la mayor parte de las empresas más pequeñas en esta rama clave de la industria; el número de sociedades siderúrgicas norteamericanas desciende de 735 en 1880 a 16 en 1950.³ Bajo el signo del predominio de las empresas gigantes (industria de aluminio, industria química, industria de aparatos eléctricos), nacen numerosas industrias, que pueden contar así con la costosa masa de equipo que necesitan. El desarrollo acelerado del capital constante, del capital fijo y del equipo mínimo necesario para fundar una nueva empresa rentable favorece la concentración capitalista:

”Aquellas industrias donde la unidad mínima apta para funcionar eficazmente es muy grande, no suelen experimentar un aflujo de nuevos competidores. Esto sucede por diversas razones: para crear una nueva unidad se necesitan capitales enormes; la constitución de una unidad

nueva implicaría una adición tan grande en la capacidad [de producción] existente en esa rama que el efecto sobre la oferta total sobrepasaría probablemente lo que el mercado pudiera absorber sin una reducción draconiana de los precios; y la incertidumbre que todo esto implica podría parecer prohibitiva. Por consiguiente, dimensiones muy grandes, o una dimensión óptima muy grande, pueden considerarse como una barrera natural para la aparición de nuevos competidores.”⁴

La entrada en el mercado de numerosos países nuevos como Japón, Rusia e Italia, estimula también la concentración de capitales. Estos países no copian el conjunto de la estructura industrial de las naciones que los han precedido. Sólo imitan la parte más moderna, es decir, las empresas en que la composición orgánica del capital es mayor y el grado de centralización más pronunciado. El predominio de las empresas gigantes, con relación a las empresas medianas y pequeñas, será desde el primer momento mucho más marcado en la industria pesada rusa y japonesa que en las industrias análogas de países más avanzados.

La misma ley del desarrollo desigual determina que el progreso de la concentración del capital sea más rápido en Alemania y en Estados Unidos (que son países cuyo desarrollo industrial propiamente dicho se extiende en el último cuarto del siglo XIX) que en países que han conocido este desarrollo durante el medio siglo anterior: Gran Bretaña, Bélgica y Francia.

Finalmente, las nuevas técnicas favorecen también la concentración. Así por ejemplo, la energía eléctrica permite la sincronización del trabajo de fábrica, la introducción del trabajo en cadena, nuevas divisiones del trabajo que favorecen la integración horizontal y vertical de las empresas.

La concentración del capital se manifiesta primero en el hecho de que las grandes empresas agrupan una fracción cada vez más importante de la mano de obra industrial total.

He aquí, para *Alemania*, los porcentajes de la mano de obra total no agrícola empleada en las diferentes categorías de empresas⁵ [véase cuadro 1].

Para el mismo país, la evolución en la industria tomada separadamente es todavía más asombrosa⁶ [véase cuadro 2].

Según esto, en un espacio de menos de 30 años, ¡el porcentaje de la mano de obra industrial empleada en las empresas de más de 200 asalariados ha pasado del 43 al 69%!

Además del crecimiento continuo de las grandes empresas, estas cifras indican claramente el cambio radical que sobrevino durante los 75 años de desarrollo de la industria alemana. En 1882, *casi dos tercios* de los asalariados alemanes trabajaban en empresas de menos de 10 trabajadores. En 1950, para todo el sector no agrícola, este porcentaje descendió a *menos de un cuarto* y, para las empresas industriales, ¡al 2%! Las empresas que en 1882 empleaban más de 200 asalariados sólo ocupaban una décima parte de los obreros no agrícolas; en 1905 ocupaban una quinta parte, una cuarta en 1933 y más de dos quintas partes a finales de los años 50.

He aquí la evolución en *Francia* de la estructura de las empresas no agrícolas [véase cuadro 3].

En 1896 las pequeñas empresas no agrícolas que ocupaban 10 asalariados o menos contaban todavía con cerca de dos tercios de la mano de obra asalariada; hoy día no ocupan más de una quinta parte. Las empresas que ocupaban más de 100 asalariados, reunían en 1896 una quinta parte de la mano de obra; en 1958 reunían el 51%.^{7*}

* En 1959 este porcentaje se elevaba ya a 55...⁸

Cuadro 1

	1882	1895	1905	1925	1933	1950	1961*
<i>Empresas:</i>	%	%	%	%	%	%	%
De 0 a 10 asalariados	65.9	54.5	45.0	39.4	46.8	24.6	24.3
De 11 a 50 asalariados	12.1	15.8	17.9	19.1	14.3	28.7	15.9
De 51 a 200 asalariados	10.1	14.0	16.8	18.0	14.3	9.6	14.5
Más de 200 asalariados	11.9	15.7	20.3	23.5	24.6	37.1	45.1

* Todas las cifras relativas a 1950 y 1961 se refieren al territorio de la República Federal Alemana. Las cifras de la segunda categoría referentes a 1950 conciernen a las empresas de 10 a 99 obreros, y las de la tercera categoría a las empresas de 100 a 199 obreros.

Cuadro 2

	1933		1952		1957	
	A	B	A	B	A	B
<i>Fábricas que cuentan con:</i>	%	%	%	%	%	%
De 1 a 9 asalariados	88.6	19.6	46.1	2.9	44.7	2.2
De 10 a 49 asalariados	8.1	15.4	34.0	12.4	31.7	9.4
De 50 a 99 asalariados	2.4	21.5	9.0	9.9	10.0	8.6
De 100 a 199 asalariados			5.2	11.5	6.3	10.8
De 200 a 499 asalariados			3.6	17.3	4.6	17.6
De 500 a 999 asalariados	0.8	43.4	1.1	11.7	1.5	12.5
Más de 1 000 asalariados			0.9	34.3	1.2	38.8

A = % del número total de empresas.

B = % del número total de asalariados.

Cuadro 3

	1896		1906		1926		1958	
	A	B	A	B	A	B	A	B
<i>Número de asalariados en las empresas:</i>	%	%	%	%	%	%	%	%
De 1 a 10	98.3	62.7	98.3	58.9	96.1	39.2	95.4	20.0
De 11 a 50	1.32	11.7	1.34	11.5	3.0	15.6	3.6	28.8
De 51 a 100	0.18	5.1	0.19	5.17	0.8	7.4	0.5	
De 101 a 500	0.02	11.2	0.02	12.68	0.3	17.5	0.5	21.4
Más de 500		9.3		11.7		19.3		29.8

A = % del número total de empresas.

B = % del número total de asalariados.

En cuanto a *Italia*, he aquí la evolución durante los últimos 30 años [véase cuadro 4].

Finalmente, en *Bélgica*, el siguiente porcentaje de la mano de obra ocupada en la industria (incluyendo la industria carbonífera) trabajaba en empresas que empleaban más de 50 asalariados: 51.2% en 1896; 56.8% en 1910; 62.7% en 1930; 66.7% en 1956.

Veamos ahora las estadísticas correspondientes para el país más típico del capitalismo contemporáneo, los *Estados Unidos* [véase cuadro 5].

Así pues, las empresas que emplean *menos de 500 asalariados* y que representan el 99.6% del número total de fábricas en 1909, el 99% en 1914, el 98% en 1929 y el 97.5% en 1955, ocupan:

en 1909: 72% del número total de asalariados;

en 1914: 69.8% del número total de asalariados;

en 1929: 62.9% del número total de asalariados;
 en 1955: 54.3% del número total de asalariados.

Por el contrario, las firmas que emplean *más de 1 000 asalariados*, y que representan menos del 1% del número total de fábricas en todos los años comparados emplean:

en 1909: 15.3% del número total de asalariados;
 en 1914: 17.4% del número total de asalariados;
 en 1929: 24.2% del número total de asalariados;
 en 1955: 33.6% del número total de asalariados.

La dimensión *media* de las empresas manufactureras ha pasado de 8 asalariados en 1850 a 9 en 1860, 10.5 en 1880, 35 en 1914, 40 en 1929, 53 en 1939 y 55.4 en 1954. En este último año, las empresas que ocupan más de 1 000 asalariados concentran un 32.8% del personal total de la industria pero producen un 37% del "valor agregado" en esta misma industria.

Cuadro 4

	1927		1937-39		1958	
	A	B	A	B	A	B
<i>Asalariados por categoría:</i>	%	%	%	%	%	%
De 2 a 10	89.6	31.1	88.7	24.3	76.1	15.4
De 11 a 100	9.1	26.5	9.7	25.4	21.2	27.4
De 101 a 1 000	1.2	31.7	1.5	33.6	2.5	27.9
Más de 1 000	0.1	10.7	0.1	16.7	0.2	29.2

A = % del número total de empresas.
 B = % del número total de asalariados.⁹

Cuadro 5

<i>Número de establecimientos manufactureros que ocupan:</i>				
	1909	1914	1929	1955
De 0 a 4 asalariados	136 289*	74 766	102 097	255 684
De 5 a 100 asalariados	91 697	86 141	88 797	
De 101 a 500 asalariados	11 021	10 972	13 275	22 395
De 501 a 1 000 asalariados	1 223	1 200	1 579	2 862
Más de 1 000 asalariados	540	577	921	2 106
<i>Número de asalariados por categoría de empresas:</i>				
	1909	1914	1929	1955
De 0 a 4 asalariados	311 704	181 566	726 808	
De 5 a 100 asalariados	2 187 499	2 082 873	2 236 157	4 181 000
De 101 a 500 asalariados	2 265 096	2 258 438	2 750 797	4 688 000
De 501 a 1 000 asalariados		837 473	824 625	1 079 277
Más de 1 000 asalariados	1 013 274	1 131 211	2 026 713	5 499 000 ¹⁰

* Las estadísticas de 1900 incluyen entre los establecimientos manufactureros numerosos pequeños talleres artesanos que más tarde ya no serán censados. De ahí que no las tomemos como punto de partida en este cuadro, aunque revelen una tendencia a la concentración todavía más pronunciada que la que se ve aquí.

Sin embargo, estas cifras no dan la imagen exacta de la concentración industrial en Estados Unidos. En efecto, la concentración de la mano de obra está menos adelantada que la concentración de los ingresos y la de las ganancias. Así, los extractos anuales del Bureau of

Internal Revenue dan el siguiente cuadro de la fracción del ingreso global de todas las sociedades manufactureras que corresponden a las diferentes categorías:

Sociedades cuya renta anual neta es de:

	1918	1929	1937	1942
	%	%	%	%
menos de 50 000 dólares	8.17	7.06	6.76	3.34
entre 50 000 y 500 000 dólares	24.58	19.31	20.09	14.69
entre 500 000 y 5 millones de dólares	33.08	27.52	32.05	31.28
más de 5 millones de dólares	34.17	46.11	41.12	50.69

Un estudio de la *Federal Trade Commission* indica finalmente que en 1935 las *doscientas sociedades mayores* de Estados Unidos absorbían el 35% del volumen de negocios de todas las sociedades, el 37% en 1947, el 40.5% en 1950 y el 47% en 1958. El auge de la posguerra, que ha provocado un aumento del 50% en el número de sociedades manufactureras, no se ha caracterizado, pues, por un descenso de la concentración. Por el contrario, ésta ha continuado a gran ritmo, aunque el número de grandes empresas que nacen de ella ha aumentado sin duda en el periodo de expansión vigorosa.¹¹

Convenios, agrupaciones y combinaciones capitalistas

La concentración acelerada de capital que se produjo a partir del último cuarto del siglo XIX es a la vez causa y efecto de un aumento de su composición orgánica. La concentración industrial (que surgió de la necesidad de reunir un capital fijo considerable para producir en condiciones óptimas de rentabilidad), al colocar amplios recursos en manos de un número relativamente reducido de capitalistas, les permitió hacerse un lugar cada vez más importante en el mercado y expulsar de él a numerosos fabricantes pequeños y medios. Por otra parte, la especulación, que hacía estragos en los nuevos sectores industriales, la fiebre de la expansión rápida de la producción, hacían y deshacían fortunas a un ritmo acelerado. Las mayores empresas se vieron colocadas ante riesgos que aumentaban en la misma proporción que las dimensiones de sus negocios. Los bancos, que habían organizado en amplia medida la expansión de los negocios, no estaban dispuestos a correr riesgos de esta clase. Después de 1873, la aparición de un largo periodo de depresión en los negocios contribuyó en gran medida a que los capitalistas sintieran estos riesgos.¹²

Por el estímulo de todos estos factores, se produce un cambio radical en la mentalidad de los grandes capitalistas, en su manera de concebir la organización de los negocios. En lugar de atenerse al credo de la libre competencia, comienzan a buscar las posibilidades de limitarla a fin de evitar toda baja de precio, es decir, toda baja acentuada de su tasa de ganancia. La necesidad de asegurar una amortización regular y rápida a un volumen constantemente creciente de capitales fijos actúa en el mismo sentido.¹³ Se establecieron convenios entre capitalistas, con el compromiso de renunciar a la competencia por la baja de precios.*

* Incluso un diario tan favorable al liberalismo y a las tesis de los patronos como el *Neue Zürcher Zeitung*, se ve obligado a afirmar¹⁴ respecto a los capitalistas alemanes:

”Es curioso, y quizá sólo pueda explicarse desde un punto de vista psicológico (!), que la mayor parte de los empresarios alemanes, por cuya libertad combaten desde hace años economistas y juristas... no deseen en absoluto esta libertad, el que la libertad respecto al Estado esté condicionada... por la aceptación del riesgo del empresario, es algo que sólo se acepta en periodo de mercado vendedor [coyuntura favorable], cuando se puede justificar así los rendimientos elevados [precios y ganancias elevados].”

Los portavoces autorizados de la gran burguesía expresaron con bastante rapidez esta nueva necesidad de suprimir la competencia sobre los precios y llegar a convenios y combinaciones.

Entrevistado por el periódico *New York Tribune*, H. J. Rogers, uno de los socios de Rockefeller en la creación del *Standard Oil Trust*, declaró en 1874:

”Si por consentimiento mutuo, y de buena fe, los refinadores aceptan reducir las cantidades producidas a una cuota para cada uno, establecida según la oferta y la demanda, y la capacidad de producción, *podría regularizarse el mercado con una ganancia razonable para todo el mundo*. El petróleo cuesta hoy 15 centavos el galón. Un reparto tal de los negocios haría subir, sin duda, los precios a 20 centavos... Para que produjera un justo beneficio, el petróleo debería venderse a 25 centavos por galón.”¹⁵

El presidente de la *Asociación Británica de los Fabricantes de Jabón* afirmaba en enero de 1901 ”que sin la asociación y combinación, se había hecho imposible realizar beneficios”.¹⁶ Y un fabricante de jabón más célebre, el señor Lever, declararía en 1903:

”En otro tiempo, un fabricante tenía una empresa individual. Después... [hubo] varios socios. Más tarde, el negocio exigió más capital del que podían suministrar dos o tres socios, y surgieron las sociedades anónimas. Actualmente hemos alcanzado una nueva etapa, y es necesario reagrupar cierto número de sociedades anónimas en eso que llamamos una coalición (*a combine*)...”¹⁷

Los ejemplos se podrían multiplicar hasta el infinito. En 1912, un abogado de Chicago, A. J. Eddy, resume la nueva doctrina en una obra titulada *The New Competition*, en la que declara que esta ”nueva” forma de la competencia se basa en los ”precios abiertos”, es decir, en la información general respecto a los precios de costo y los precios de venta.¹⁸ Citemos finalmente, entre otros, el libro publicado por el organizador principal del trust químico ICI, Lord Melchett, en 1927: ”La competencia está superada; desemboca en la ‘cooperación’ por la fusión de empresas y por la constitución de convenios internacionales.”¹⁹

Los convenios capitalistas no eran fenómenos nuevos, propiamente hablando. El capitalismo *industrial* de libre competencia nace directamente del capitalismo comercial que hace de los monopolios su fuente principal de ganancias. Apenas acababan de morir estos antiguos convenios exclusivos, cuando aparecieron los nuevos. ¿Acaso no había ya observado Adam Smith que los industriales de una misma rama sólo se reúnen para *conspirar* a fin de hacer subir los precios impuestos al público?

Desde 1817 se señala en Gran Bretaña la monopolización del comercio de la sal de Cheshire. En Newcastle funciona el *committee for the limitation of the vend* que controla estrictamente la producción y la venta de carbón a lo largo de los ríos Tyne y Wear.²⁰ En 1851, *The Cincinnati Gazette* declaraba: ”Hace aproximadamente cuatro años los fabricantes de sal del río Kanawha se encontraron con que su capacidad de producir sal era superior a la demanda para el consumo. Como el precio de la sal descendió por ello a un nivel desastroso, constituyeron una asociación con objeto de proteger sus intereses, fijando el precio del producto y limitando la cantidad producida, adaptándola a las necesidades reales de las regiones del oeste.” En 1853 apareció en Estados Unidos la *American Brass Association*, ”con objeto de hacer frente a la competencia que arruinaba a todos los fabricantes”; en 1854, la *Hampton Country Cotton Spinners Association* ”con objeto de controlar la política de precios”; en 1855, la *American Iron Association* con idéntico fin.²¹

Pero todas estas tentativas monopolistas debían resultar aisladas y efímeras mientras las dimensiones medias, relativamente modestas, de las empresas permitieran el flujo y reflujo rápido de los capitales de una a otra rama, siguiendo las oscilaciones de la tasa de ganancia. En estas condiciones, para *controlar* efectivamente un mercado nacional debían reunirse demasiadas empresas; como contrapartida, bastaba poco capital nuevo para romper un monopolio de hecho. Solamente la centralización y la concentración de capital – la creación

de empresas gigantes con un enorme capital inmovilizado, y el predominio de algunas compañías en numerosas ramas industriales – crearían las condiciones propicias al desarrollo y a la estabilización relativa de los monopolios.

Es, pues, lógico que estos monopolios aparezcan primero en los países (Estados Unidos, Alemania, Japón) y en las ramas (petróleo, acero, automóviles, aparatos eléctricos, industria química), que sólo alcanzan su desarrollo hacia fines del siglo XIX o a principios del siglo XX.

El número de empresas fabricantes de automóviles pasó en Estados Unidos de 265 en 1909 a 88 en 1921, 44 en 1926, 11 en 1937, y 6 en 1955. En Gran Bretaña, este número pasó de 88 en 1922 a 31 en 1929 y 20 en 1956; 5 de estas 20 empresas fabrican el 95% de toda la producción.²²

Aunque desde 1861 aparezca un pool nacional para fijar el precio de la industria de cordelería, el primer trust propiamente dicho es el trust del petróleo, el *Standard Oil Trust*. La explotación de pozos de petróleo comenzó en Titusville, estado de Pennsylvania, en 1859. La primera sociedad, la *Pennsylvania Rock Cy*, realiza tales beneficios que en menos de un año ¡aparecen 77 competidores! La "libre competencia" podía entonces estudiarse en toda su "elasticidad". Los precios pasaron de 20 dólares el barril a finales de 1859 a 10 centavos a finales de 1861, para ascender a un promedio de 8.5 dólares en 1863, y descender después a un promedio de 2.40 dólares en 1867.

En vista de que los precios continuaban fluctuando y se acentuaba la competencia extranjera, "ciertos refinadores de Pennsylvania, no se sabe muy bien quiénes, presentaron a Rockefeller [que en ese momento sólo controlaba una pequeña proporción de la producción refinada en Estados Unidos] un notable proyecto: la astucia consistía en reunir secretamente un número bastante elevado de refinadores y transportadores como para persuadir a todas las compañías ferroviarias que transportaban petróleo de que concedieran rebajas especiales a esta coalición a expensas de otros refinadores".²³

Así se constituyó la *Southern Improvement Cy* (1871), que controló el 10% de la capacidad refinera en Estados Unidos. Esta compañía fracasó, pero Rockefeller se había ya lanzado en la vía de la concentración. Fue sustituida por la *National Refiners Association* (1872), una *Central Association* (1875) que reúne ya la mayoría de las refinerías, para dejar paso a un *holding* central, apoyándose en un monopolio de oleoductos. En 1884, la *Standard Oil* refina el 90% de todo el petróleo norteamericano y transporta prácticamente el 100% hacia las refinerías. Había nacido el primer trust monopolista.²⁴

En la misma época, comienzan a desarrollarse en Europa los convenios patronales, sobre todo después de la crisis de 1873 y la brusca caída de la tasa de ganancia que provocó. Tanto en el siglo XIX como en el siglo XX, encontramos siempre en los acuerdos idéntica reacción contra la caída de la tasa de ganancia. Veamos como explica un historiador la constitución del primer comercio de venta de ladrillos en Dormund (1888):

"Basta con acordarse de la presión económica producida por la aguda lucha de precios, sin siquiera tener en cuenta las inmensas reservas de ciertos productos, para comprender que se imponía... la conclusión de que sólo una asociación podría evitar las disminuciones desmesuradas de precios..."²⁵

Y he aquí lo que se produce medio siglo más tarde, en la rama de los textiles sintéticos, en Gran Bretaña:

"Para las fibras de acetato, la competencia había sido más reñida y había durado más tiempo. Los dos principales competidores fueron Courtaulds y British Celanese. En 1937 y 1938 bajaron las ganancias de las dos empresas. Pero a principios de 1939 se llegó a un acuerdo

respecto a sus principales diferencias y los precios de la viscosa y las fibras de acetato aumentaron aproximadamente 2 peniques por libra.”²⁶

Las formas de concentración capitalista

Con objeto de defender, mantener o incrementar su tasa de ganancia, las empresas capitalistas establecen convenios o llegan a acuerdos de colaboración que revisten las formas más diversas. Siguiendo el esquema de la comisión de encuesta británica sobre la concentración industrial después de la primera guerra mundial,²⁷ E.A.G. Robinson²⁸ distingue trece formas de convenios y concentraciones que nosotros reduciremos a siete:

1. Los *gentlemen's agreements* o acuerdos voluntarios entre productores para no vender por debajo de ciertos precios en ciertas regiones. Un arreglo semejante se concluyó, por ejemplo, entre los fabricantes británicos de jabón en 1901.²⁹

2. *Asociaciones que regulan los precios*: Estas asociaciones se distinguen de los *gentlemen's agreements* por ser acuerdos más formales y eficaces. Las conferencias marítimas constituyen un ejemplo clásico.³⁰

3. *Los pools*: En general, la experiencia demuestra que los acuerdos respecto a los precios sólo son eficaces cuando haya reparto efectivo del mercado y cuotas precisas para cada productor.³¹

Los *pools* se distinguen, pues, de los acuerdos arriba mencionados en que prevén este reparto preciso del mercado. Tales *pools* funcionan bastante pronto en la industria siderúrgica norteamericana.³² El ejemplo más clásico lo constituye el *pool* de los *meatpackers* norteamericanos, que se repartieron el mercado de este país durante dos decenios.³³

4. *Cártels, sindicatos de compra o venta, almacenes de venta*: Mientras los tres primeros grupos son muy limitados en el tiempo, los cártels y almacenes de venta constituyen una forma intermedia entre un grupo provisional y un convenio definitivo. Las empresas que participan en ellos conservan su independencia; pero están ligadas por contratos mutuos a plazo más o menos largo; forman sociedades comunes para vender o comprar, y a menudo deben pagar fuertes multas si violan estos acuerdos.

5. *Los trusts*: Originalmente, el "trust" es un grupo al que las sociedades que antes eran competidoras confían sus acciones, recibiendo a cambio certificados que indican en qué proporción participan en la obra común. El *Standard Oil Trust* fue el trust clásico en Estados Unidos, pero fue declarado ilegal en 1890.³⁴ Utilizaremos la palabra "trust" en el sentido más general que ha adquirido este nombre, es decir, como resultado de una fusión de empresas.

6. *Los holdings o konzern*: Constituyen una sociedad de participación que permite concentrar el control financiero en numerosas empresas que han permanecido formalmente independientes. Resulta el instrumento más comúnmente utilizado en numerosos países para realizar la constitución de grandes imperios monopolistas, especialmente en Estados Unidos,³⁵ Bélgica,³⁶ Alemania y Francia.³⁷

La compañía *holding* permite, sobre todo, reducir la fracción de capital necesario para controlar efectivamente un gran número de sociedades, gracias a técnicas diversas como la *participación* por cascadas o la *participación cruzada*.*

* "Los bancos... conservan la mayoría de las acciones del *holding* que han constituido. Sirviéndose exclusivamente de esta sociedad matriz controlan todas las filiales del grupo, sin comprometer directamente sus propios recursos. Realizan así una gran economía de capital. Si para tener la mayoría en las asambleas generales de la sociedad *holding*, es preciso poseer el 40% de las acciones, y si la sociedad *holding* conserva a su vez el control de las filiales con una participación del mismo orden, el banco conserva la alta dirección de las sociedades del grupo, inmovilizando una suma igual al 16% del

capital de este último.”³⁸ Ejemplo: el Banco de París y de los Países Bajos constituye en 1911 la sociedad *holding*: *Compagine Générale du Maroc*. En 1952,³⁹ ésta llega a controlar en Marruecos, más de 50 sociedades, entre ellas bancos, compañías de transporte, de petróleo, de electricidad, de cemento, de carbón, de máquinas agrícolas, de minas, etcétera. A través de este *holding*, todo Marruecos constituye “el” dominio del Banco de París y de los Países Bajos.

7. *Las fusiones de empresas*, que constituyen la forma más “sólida” y definitiva de concentración capitalista, en la cual desaparece toda independencia jurídica o financiera de las sociedades constitutivas. Desde sus orígenes, se pueden distinguir los trusts *horizontales*, nacidos de la fusión de empresas de una sola rama industrial (por ejemplo: trust de cigarrillos, del automóvil, de aviación, etcétera), y los trusts *verticales* (que agrupan empresas que se suministran mutuamente sus materias primas) que a su vez se pueden dividir en:

- *Trusts divergentes*, que agrupan desde empresas productoras de materias primas hasta fábricas que elaboran productos terminados y semiterminados (el trust del acero US Steel Corp. en Estados Unidos; CockerillOugrée en Bélgica, etcétera);
- *Trusts convergentes*, que agrupan las empresas productoras de diversas materias primas y productos semiterminados que intervienen en la construcción de un mismo producto terminado (por ejemplo: ciertos trusts del automóvil);
- *Trusts heterogéneos*, que reúnen empresas sin ningún lazo económico o técnico común salvo el de ser controladas por un mismo grupo financiero. Este fue especialmente el caso del trust Lever a principios de los años 20, cuando al lado de las fábricas de jabón y de las empresas productoras de materias primas controlaba pesquerías, papelerías y empresas de construcción mecánica.⁴⁰

Durante el periodo de 1897 a 1904, a consecuencia de un movimiento de fusiones, se produce en Estados Unidos el nacimiento de la mayor parte de los trusts monopolistas. El número de trusts, que en 1890 sólo era de 23 y en 1896 de 38, llegaba a 257 en 1904; la capitalización anual de las fusiones, que nunca había sido superior a 240 millones de dólares, alcanzaba en 1898 la cifra de 710 millones, y 2 244 millones en 1899. De las 339 fusiones que se produjeron en este periodo, 156 dieron nacimiento a un grado determinado de potencia monopolista.⁴¹ Desde 1900, el 32% de la producción industrial y el 40% de la producción minera – con exclusión del petróleo – se monopoliza en Estados Unidos.⁴²

Concentración bancaria y capital financiero

Los mismos factores que favorecen la concentración industrial, proporcionan también un vigoroso impulso a la concentración bancaria. Debido a esta competencia, muchos pequeños bancos son absorbidos por un solo gran banco. Cada crisis importante produce, en general, la ruina de muchos banqueros: en la crisis de 1933 desaparecieron en Estados Unidos más de 2 000 bancos.⁴³ Cada vez se necesitan más capitales propios para establecer una red de sucursales lo más densa posible que cubra todo el territorio nacional y las principales plazas extranjeras. De esta forma, los fenómenos de la concentración y la centralización de capital bancario se manifiestan en todos los países.

En *Francia*, los tres grandes bancos de depósito, el *Crédit Lyonnais*, la *Société Générale* y el *Comptoir National d'Escompte*, vieron decuplicar su cartera de 1880 a 1914, y sus depósitos pasaron de 580 millones de francos oro en 1880 a 2 256 millones en 1914, y 7 215 millones en 1930 (o 35 500 millones de francos Poincaré). En ese momento poseían más del 50% de todos los depósitos bancarios de Francia, porcentaje que apenas ha variado en 1950, después de la nacionalización de esos bancos.

En *Gran Bretaña*, el número de los joint-stock banks ha disminuido de 104 en 1890 a 45 en 1910 y 25 en 1942, mientras que durante el mismo periodo el número de sus sucursales se ha

triplicado y sus depósitos se han decuplicado. Los Cinco Grandes: el *National Provincial Bank*, el *Westminster Bank*, el *Midland Bank*, el *Lloyd's Bank*, y el *Barclay's Bank*, poseen sucesivamente el 27% de todos los depósitos bancarios británicos en 1900 el 39.7% en 1913, el 72.4% en 1924, el 73% en 1942 y el 79% en 1953.

En *Alemania*, los nueve grandes bancos concentran el siguiente porcentaje de los depósitos bancarios: 1907-08: el 47%; 1912-13: 49%; 1924: 54.6%; 1934: 65.5%. En 1943, los seis mayores bancos poseen el 62.9% de los depósitos bancarios. Después de la segunda guerra mundial y de una efímera descentralización, los tres bancos principales vuelven a tener un papel predominante en la esfera del crédito. En 1956, conceden el 55% de todos los créditos bancarios alemanes, exactamente el mismo porcentaje que en 1938.

En *Japón*, el número total de bancos bajó de 2 155 en 1914 a 1 001 en 1929, 424 en 1936, 146 en 1942, menos de 100 en 1943 y 61 en 1945, según el anuario económico y financiero de este país. Los cinco bancos mayores concentran en sus manos el 24.3% de todos los depósitos bancarios en 1926, el 34.6% en 1929, el 41.9% en 1936 y el 62% en 1945 (esta última cifra es para los ocho bancos más importantes). Después de las medidas norteamericanas para eliminar los cárteles, este porcentaje baja a menos del 10% para ascender en 1953 al 35 por ciento.

En cuanto a *Estados Unidos*, el número total de bancos nacionales aumenta de 3 732 en 1900 a 8 030 en 1920, para disminuir a 7 536 en 1929, 5 209 en 1939 y 5 021 en 1945. Entre esos bancos, aquellos que poseen un capital propio de más de 5 millones, es decir, 21 en 1923, 39 en 1930 y 40 en 1934, concentran en sus manos el 22.1%, el 43.3% y el 47.8% respectivamente de todos los depósitos bancarios.

La concentración de fondos disponibles para las inversiones en un pequeño número de bancos, en el momento en que la industria tiene una necesidad acuciante de esos fondos para aprovechar la considerable expansión de los negocios, se convierte en uno de los principales motores de la concentración industrial. He aquí un significativo diálogo que se desarrolló a este respecto entre el ministro del Interior de Estados Unidos, Chapman, y el señor Celler, presidente de la subcomisión de la Cámara de Representantes para el estudio sobre la potencia de los monopolios:

Chapman: Evidentemente, señor diputado, es preciso adelantar fondos considerables, muy considerables, para desarrollar una nueva acería...

El presidente Celler: El [fundador eventual de una nueva acería] debería dirigirse a las instituciones financieras, ¿no es cierto?

Chapman: Debería hacerlo.

El presidente Celler: Y si estas instituciones financieras tienen lazos o nexos con las compañías existentes, probablemente no alentarían a nuevos competidores ¿no es así?

Chapman: Evidentemente, no lo harían. Y no lo han hecho.⁴⁴

En *Bélgica*, excepcionalmente, el capital bancario ha tenido el papel de capital financiero desde el principio del reino independiente, es decir, ha dominado la industria desde sus primeras fases de expansión, gracias a participaciones preponderantes en las primeras sociedades anónimas; esta posición fue reforzada después, en la época de expansión colonial:

”Durante los últimos años del periodo holandés, la *Société Générale* concedió adelantos a las compañías explotadoras del carbón. Además, aportó su ayuda para la construcción de canales que deberían facilitar el transporte del carbón hacia Francia. Ahora bien, la revolución [de 1830], al provocar una crisis industrial, fue causa de que algunas compañías de carbón se

encontraran en la imposibilidad de reembolsar sus empréstitos. El adelanto se transformó entonces en participación duradera, y para movilizarla se tuvo la idea de convertir las compañías carboníferas interesadas en sociedades anónimas, operación que se llevó a cabo en 1934-35... Cuando apareció el restablecimiento económico, se decidió la construcción de ferrocarriles y se extendieron las máquinas de vapor, hubo que transformar y desarrollar las empresas industriales. Y la idea de transformarlas en sociedades anónimas se impuso como algo natural...”⁴⁵

En *Francia*, después de la fallida tentativa del *Crédit Mobilier* de los hermanos Péreire, los bancos de negocios apoyan vigorosamente la construcción de empresas industriales durante las décadas de 1870 y 1880. *La Banque de Paris et des Pays-Bas*, y la *Banque d'Indochine* presiden la expansión de las sociedades francesas en los países colonizados como resultado de la guerra de 1870-71.

En *Alemania*, el *A. Schaffhausener Bankverein* tiene también un papel predominante para financiar el enorme desarrollo industrial de los años 1870. Desde el principio del siglo XX, los directores de los seis principales bancos alemanes pertenecen al consejo de administración de 344 sociedades industriales.⁴⁶ El capital financiero acaba por “imponerse” a la industria,* como lo indica la siguiente carta que uno de los grandes bancos envía al consejo de administración del *Zentrales Nordwestdeutsches Zementsyndikat*, el 19 de noviembre de 1901:

* El siguiente pasaje sobre el *Bank of Italy*, antepasado del *Bank of America*, puede darnos una idea de hasta qué punto intervienen los bancos en la dirección de los negocios de sus pequeños deudores:

”Hacia el mismo periodo (alrededor de 1921) el *Bank of Italy* decidió imponer un presupuesto a todo granjero al que había prestado fondos, lo que constituía en este momento una innovación radical (!). Este presupuesto versaba sobre todos los aspectos de los costos agrícolas: gastos de capital... materiales de aprovisionamiento... costos de operación de la labranza, el cultivo, la irrigación, la poda, la recolección y el transporte; un cálculo de los adelantos mensuales, y otro de las previsiones de cosecha. Detrás de cada presupuesto había un atento supervisor del *Bank of Italy*, el director de una filial, un agente o un revisor, que se aseguraba de que el prestatario respetara el contrato.”⁴⁷

”De la noticia que ustedes han publicado en la *Reichsanzeiger* del 18 del corriente se deduce para nosotros que debemos considerar la posibilidad de que en la próxima asamblea general de su compañía, fijada para el 30 de este mes, se podrían tomar medidas que implicarían quizá en sus empresas cambios que serían inaceptables para nosotros. Por estas razones, y lamentándolo profundamente, nos vemos obligados a suprimir desde ahora los créditos que hasta el momento habíamos concedido. Pero si la asamblea general antes mencionada no toma medidas inaceptables para nosotros, y si recibimos apropiadas garantías a este respecto para el porvenir, estaríamos dispuestos a abrir negociaciones con ustedes para concederles nuevos créditos.”⁴⁸

En cuanto a Estados Unidos, la banca privada (*investment bankers*) ha tenido un papel preponderante en la concentración industrial, partiendo de la “consolidación” de las compañías ferroviarias. Ya durante esta campaña, los bancos afirman claramente los objetivos *monopolistas* de estas concentraciones. Tal afirmación aparece claramente expresada por John P. Morgan en la siguiente declaración, hecha a los dirigentes de todas las sociedades ferroviarias del oeste del Mississippi, el 10 de enero de 1899:

”En nombre de las casas (bancarias) aquí representadas estoy dispuesto a declarar que si pudiera formarse prácticamente una organización sobre la base propuesta por el comité, con un comité ejecutivo capaz de imponer sus decisiones, en el interior del cual estuvieran representados los banqueros, aquéllas están dispuestas a afirmar que no negociarán y harán todo lo posible a fin de impedir la negociación de acciones u obligaciones para la construc-

ción de vías ferroviarias paralelas, o para la extensión de líneas que no fueran unánimemente aprobadas por tal comité ejecutivo.”⁴⁹

Y en el gran movimiento de fusión de empresas emprendido entre 1896 y 1904, los banqueros tuvieron el papel decisivo:

”Aunque los jefes de industria hayan efectuado la mayor parte de las fusiones de antes de 1890, los banqueros y financieros han dejado ya de ser simples intermediarios. Se han convertido en promotores. Mediante la organización de grandes fusiones, han remplazado a los promotores profesionales ambulantes que durante un cierto tiempo habían ofrecido papel bastante especulativo al público de inversionistas. Bajo esos auspicios, y favorecido por sus estímulos, el movimiento de fusión se convirtió a fines de siglo en una oleada.”⁵⁰

Finalmente, en Japón, acabada la segunda guerra mundial, los bancos sustituyeron a los *holdings* como piezas centrales de los *Zaibatsu*, grupos financieros que controlan la economía nacional. Un estudio realizado en 1953 indica que en las 320 sociedades más importantes del país, los bancos poseen en conjunto el 35.1% de las acciones, y las compañías de seguros el 16.1%.⁵¹

Los monopolios

La concentración del capital industrial y la formación de convenios de grupos y de trusts capitalistas, conduce a la constitución de *monopolio de hecho* en numerosos sectores de la industria. Una sola empresa o un pequeño número de ellas controlan una parte hasta tal punto considerable de la producción que pueden, durante periodos más o menos largo.. fijar arbitrariamente los precios y las tasas de ganancia, que se hacen así, en una amplia medida, independientes de la coyuntura económica.*

* Ejemplo extremo: en 1928 el trust norteamericano *General Electric* obtuvo un monopolio completo en el mercado norteamericano del carburo de tungsteno, aleación indispensable para las máquinas-herramienta de gran velocidad. A consecuencia del establecimiento de este monopolio, el precio del carburo de tungsteno saltó de 50 a 453 dólares la libra, y se mantuvo durante toda la crisis, hasta 1936. El costo de producción era de 8 dólares.⁵²

Analizando las condiciones de producción de los 1 807 productos más corrientes manufacturados en Estados Unidos, Walter F. Crowther descubrió en 1937 que la *mitad* de esos productos proceden de sectores en los que cuatro empresas, como máximo, realizan más del 75% de la producción. En 1947, este cuadro es todavía más impresionante. He aquí algunos de esos índices de concentración, establecidos por el Ministerio de Comercio norteamericano para ese año:

Productos respecto a los cuales una sola compañía produce el 50% o más del valor total:

Extintores de incendios	85%
Películas para aficionados	85%
Cojinetes cónicos	80%
Sopas en conserva	66%
Rodamientos de bolas	60%
Lámparas incandescentes	59%
Linóleo	58%
Máquinas encuadernadoras	56%
Conservas enlatadas	55%
Aluminio bruto	55%

Productos respecto a los cuales dos compañías manufacturan el 66% o más del valor total:

Gases industriales	85%
Locomotoras	80%
Máquinas de coser	78%
Cobre refinado	74%
Botellas de leche	70%
Camiones	68%
Fibras sintéticas	68%
Automóviles	63%

*Productos respecto a los cuales tres compañías manufacturan el 66% o más del valor total.*⁵³

Gavilladoras agrícolas	92%
Hilo de coser	90%
Caucho refinado	88%
Cobre bruto	88%
Vendas de gasa	85%
Recipientes para frutos	85%
Explosivos	80%
Jabones	80%
Yeso quemado	79%
Cigarrillos	78%
Tractores	76%
Anteojos	75%
Máquinas de oficina	70%
Hierro esmaltado	70%
Cocinas eléctricas	69%
Tubos de electrodos	68%
Neumáticos de caucho	70%

En *Gran Bretaña*, un estudio publicado en 1945⁵⁴ da los siguientes porcentajes del valor de la producción acaparada en cada sector por las tres mayores empresas (o por menos de tres empresas); estos porcentajes están basados en el censo de 1935:

Leche condensada	96
Cerillos	97
Azúcar refinada	82
Petróleo	88
Seda artificial	79
Tornillos de carpintería	98
Alambre de púas	92
Aspiradoras	85
Chocolate en barras	85
Máquinas de coser	93
Níquel y aleaciones	100
Hierro colado y tubos	92
Explosivos	100
Neumáticos	79
Rodamientos de bolas	97
Cigarrillos	88
Vagones de ferrocarril	86
Cemento	76

Papel de tapizar	91
Cinc	100
Colorantes	88
Discos y tocadiscos	99
Litófono	100
Cacao en polvo	93
Linóleo	86
Bulbos de radio	85
Jabón en escamas	77

Además, 118 artículos eran manufacturados solamente por una o dos empresas.

En *Alemania Occidental*, en su obra *Männer, Mächte, Monopole*,⁵⁵ Pritzkolet calcula que toda la industria del cinc y del plomo está dominada por tres trusts: la Metallgesellschaft, la Degussa y Otto Wolff. Las minas de potasio están dominadas por tres sociedades (la principal de ellas, la Wintershall, controla además más del 50% de la producción alemana de petróleo bruto); el RWE controla los dos tercios de la producción de electricidad para consumo industrial y cerca de tres cuartas partes de la producción de lignito. Más de la mitad de la producción de margarina y de la pesca comercializada están dominadas por el grupo Unilever; el grupo suizo Nestlé domina el mercado de la leche condensada, de las sopas concentradas y del chocolate. Un solo grupo (Reemtsma) controla el 60% de la industria de cigarrillos y dos grupos (Lever y Henkel) el 90% de la industria de detergentes. La Delog produce el 50% de los cristales para ventanas; dos grupos (Glanzstoff y Phrix) producen más de las tres cuartas partes de las materias plásticas. Siemens y AEG producen entre el 40% y el 50% de los aparatos eléctricos. Un solo grupo, Pfaff, controla el 60% de la producción de máquinas de coser, etcétera.

En cuanto a la industria pesada de la cuenca del Ruhr, a pesar de la descartelización decidida en 1945, en 1954 siete grandes sociedades (Mannesmann, Klöckner, Dortmund-Hoerder Union, Phoenix Gute Hoffnungshütte, Rheinhausen y Hoesch) concentran de nuevo más del 65% de la producción, y se prevén nuevas concentraciones en el interior de esos grupos (ver la conferencia de M. A. Wehrer, miembro de la Alta Autoridad de la CECA, dada en Longwy el 12 de noviembre de 1955).

En *Francia*:

- 5 grupos (Sidelor, Lorraine-Escaut-Saulnes, de Wendel, Schneider y Usinor) controlaron en 1952 el 55% de la producción de mineral de hierro, y el 66% de la producción siderúrgica en 1953;
- Péchiney-Ugine dispone de un monopolio casi total del aluminio, del magnesio y del cobalto; Peñarroya (Rothschild) controla las tres cuartas partes de la producción de plomo;
- El grupo Raty posee un semimonopolio de la fabricación de tubos de acero; y el grupo Sidelor tiene también un semimonopolio de la fabricación de tubos de hierro fundido.
- 4 grupos (Renault, Citroén, Peugeot y Ford) controlan el 98% de la producción de automóviles particulares;
- En 1953, tres sociedades controlaban el 61% de la producción de tractores;
- Tres grupos de constructores tienen el monopolio completo de la fabricación de bombillas;
- El grupo Kuhlmann produce el 80% de los colorantes;
- El grupo Saint-Gobain produce las dos terceras partes de los espejos, la mitad de las botellas, frascos y vasos de vidrio, toda la producción de fibra de vidrio, etcétera;

– El grupo Gillet, que tiene el monopolio del nylon, produce más de las dos terceras partes de los textiles artificiales;

– Tres grupos suministran el 86% de la producción francesa de papel periódico, etcétera.⁵⁶

En el *Japón*, el siguiente cuadro nos muestra la evolución del control de *un solo trust* sobre los principales sectores económicos:⁵⁷

% de la producción controlada por el trust Mitsui

	1900	1920	1943
Petróleo	50%	50%	90%
Hierro	90%	95%	92%
Oro	5%	19%	27%*
Carbón	30%	27%	27%*
Armas		25%	30%
Alcohol	10%	15%	45%
Celuloide		80%	100%
Papel	50%	50%	90%
Cemento	15%	15%	20%*
Lana	10%	15%	30%
Seda	25%	15%	45%

% de la producción controlada por Mitsubishi

	1900	1920	1943
Cinc		57%	50%
Estaño		90%	90%
Construcción naval	40%	40%	60%
Aviones			30%
Armas		30%	30%
Alcohol			50%
Cristalería		65%	90%
Lana artificial			50%**
Cerveza	25%	30%	45%
Azúcar	15%	15%	45%
Comercio de trigo	30%	30%	48%
Transporte marítimo	40%	39%	35%**

* Con empresas satélites a finales de 1941: 68% de la producción de oro, 50% de la producción metalúrgica, 55% de la producción de cemento, 45% de la producción de electricidad, 80% de la producción de las pesquerías, 50% de la producción de cerveza y de la producción de azúcar.

** Con empresas satélites a finales de 1941: 70% de la producción de seda artificial, 80% de la de transportes marítimos.

A raíz de las medidas de descartelización que tuvieron lugar al finalizar la guerra mundial, la estructura monopolista de la industria japonesa se mantuvo, como se manifiesta en la siguiente tabla aparecida en la revista *The Oriental Economist* (julio de 1966):

Productos respecto a los cuales 3 compañías producen el 66% del valor total o más:

Vidrio laminado	100.0%
Carretillas	100.0%
Carros de pasajeros ordinarios	100.0%
Carros de pasajeros ligeros	98.7%
Cerveza	96.2%

Leche en polvo	94.0%
Poliéster	92.0%
Lingotes de aluminio	90.6%
Cloruro de polivinil	89.4%
Cianuro de calcio	83.5%
Mantequilla	82.1%
Nylon	81.1%
Hilado de filamento de rayón	79.8%
Queso	77.8%
Carros de pasajeros pequeños	75.6%
Polietileno	75.0%
Cinc	74.9%
Plomo	74.4%
Camiones pequeños	74.1%
Flejes de acero anchos	67.6%
Aceite lubricante (cinco empresas)	66.7%

En *Italia*, el informe de la comisión económica de la Asamblea Constituyente da los siguientes índices de concentración para 1947.⁵⁸

<i>Sector industrial</i>	<i>Número de trusts</i>	<i>% de la producción controlada</i>
Seda artificial	2	90%
Aluminio	3	95%
Mercurio	1	70%
Construcción naval	3	86%
Caucho	4	82%
Automóviles	2	84%
Cerillos	1	81%
Rodamientos de bolas	1	90%
Carbón	3	86%
Amoniaco sintético	2	86%

Los imperios de los grupos financieros

La potencia real de los grandes monopolios rebasa, sin embargo, ampliamente el control de aquellos sectores de la producción cuyos mercados dominan. Los grupos financieros que controlan estos sectores son también los dueños de bancos, compañías de seguros, sociedades industriales, comerciales y de transporte, que llevan los más diversos nombres sin que nada permita sospechar, a primera vista, que están ligados unos a otros. Para desenmarañar estos hilos es preciso entregarse a un verdadero trabajo de detective, estudiar la composición de los consejos de administración, analizar el funcionamiento de sociedades que tienen presidentes o administradores-delegados en común, seguir en el pasado la evolución de los paquetes de acciones representados en las asambleas generales extraordinarias; estudiar, si es posible, el reparto general de las acciones de cada una de las sociedades importantes del país.

Al final de este trabajo, en la mayor parte de los países capitalistas se descubre la misma estructura: un puñado de grupos financieros que extiende su control sobre una gran parte de la actividad industrial y financiera; unas 60, 125 ó 200 familias, que están instaladas en la cima de la pirámide social y que ejercen su poder, a veces individualmente, y a menudo como grupo colectivo más o menos compacto.

La participación de los representantes de grupos financieros en los consejos de administración de numerosos trusts importantes es un indicio clave de la extensión de su control. Veamos esto en los diferentes países:

En *Estados Unidos*:

– *Winthrop W. Aldrich*, presidente del poderoso Chase National Bank (grupo Rockefeller), en 1948 es al mismo tiempo director del trust más rico del mundo (10 mil millones de dólares de activo), la American Telephone and Telegraph Cy, y administrador de la mayor compañía de seguros del mundo, la Metropolitan Life Insurance Cy, del trust eléctrico Westinghouse, del trust del papel International Paper, de los bancos Discount Corp. of New York y Chase Safe Deposit Cy. Este hombre participa en el control de más de 20 mil millones de dólares de capital, es decir 9 billones de francos (¡tres presupuestos anuales de Francia, a principios del decenio 1950!).

– *George Whitney*, socio del banco J. P. Morgan & Cy, es durante el mismo año miembro del consejo de administración del trust de electricidad Consolidated Edison of New York; del trust de automóviles General Motors Cy; del trust de cobre Kennecott Copper; del trust de ferrocarriles Pullmann Cy; del trust de petróleo Continental Oil Cy y del gran banco Guaranty Trust Cy.

– *R. K. Mellon*, presidente del banco Mellon National Bank, es al mismo tiempo presidente de las sociedades *holding* F. Mellon & Sons y Millbank Corp., y administrador del trust de aluminio Aluminum Cy of America (ALCOA); del trust de petróleo Gulf Oil Cy; del trust de electricidad Westinghouse Air Brake Corp.; del trust del vidrio Pittsburgh Plate Glass Cy; del trust del ferrocarril Pennsylvania Rail Road Cy; del trust de gas Koppers Corp.; del trust Union Switch and Signal Cy; de las grandes compañías de seguros National Union Fire Ins. Cy, General Reinsurance Corp., y North Star Reinsurance Cy.⁵⁹

En *Francia*, según el *Annuaire Desfossés* de 1958:

– *Emmanuel Monnick*, principal apoderado de la *Banque de Paris et des Pays-Bas* (cuyo consejo de administración preside), ocupa puestos de administrador en trece sociedades; entre ellas, la gran sociedad petrolera francesa Esso-Standard, la Cie du Canal de Suez, la Banque d'Indochine, la Banque Ottomane, el Crédit Foncier Franco-Canadien, la librería Hachette, las Raffineries du Sucre de Saint-Louis, las Forges et Aciéries du Nord et de l'Est, etcétera.

– *Pierre Getten*, principal apoderado del grupo Rothschild, forma parte de 18 consejos de administración. Preside el de la Société Belge des Mines, Minerais et Métaux, el de los Chemins de Fer de l'Indochine et du Yunnan, y el de la Société de Contrôle de l'Exploitation des Transports Auxiliaires. Es vicepresidente de la Compagnie des Chemins de Fer du Nord (uno de los principales holdings del grupo), del poderoso trust mundial de los metales no féreos Peñarroya, de los Entrepôts et Magasins Généraux de Paris y de los Investissements du Nord. Es administrador en diversas sociedades como Chemin de Fer de Djibouti, los trusts siderúrgicos belgas Cockerill-Ougrée y Providence, la Compagnie Internationale des Wagons-Lits, las Forges et Aciéries du Nord et de l'Est, el Omnium Nord-Áfricain, etcétera.

– El barón *Rodolphe Hottinguer* es presidente del consejo de vigilancia del trust metalúrgico Schneider et Cie y administrador en once sociedades, entre ellas la de Kléber-Colombes, Compagnie des Minerais et Métaux, Vieille-Montagne, Banque Ottomane, Forges de ChâtillonCommentry & Neuves-Maisons, etcétera.

Es de notar que las familias de los grandes banqueros ocupan numerosos puestos en los consejos de administración: la familia Hottinguer tiene 28; los Mallet, 39; los Vernes, 51; los de Nervo, 16; estas cuatro familias están, además, ligadas por lazos de parentesco. Los de

Vogué ocupan 21 puestos de administradores, los de Wendel, 17; los Laurent, 29; los Fould, 5; los Gillet, 37; los Vitry d'Avancourt (¡Péchiney!), 12; el marqués de Flers, 16, etcétera.

En *Gran Bretaña*, los nueve directores del *Midland Bank* formaban parte en 1951-52 del consejo de administración de 38 sociedades, entre ellas la Imperial Chemical Industries, Dunlop Rubber, J & P Coats, International Nickel, etcétera. Los 19 directores del *Lloyd's Bank* formaban parte del consejo de administración de 75 sociedades, como la Royal Dutch Shell, Vickers, Rolls Royce, English Electric, etcétera. Los 13 directores del *National Provincial Bank* pertenecían al consejo de administración de 60 sociedades, entre ellas la British Petroleum Cy (ex Anglo Iranian), Imperial Tobacco, Burma Oil Cy, Tube Investments, Prudential Ins Cy, Ford Motor Cy, y de numerosas sociedades de té.

En *Alemania Occidental*, la ley prohíbe la presencia de una misma persona en más de 20 consejos de administración. Sin embargo, esta ley no ha sido observada, toda vez que en 1954 el banquero R. von Oppenheim pertenecía a 35 consejos, el gran industrial Werhahn a 23, etcétera. He aquí dos casos particularmente flagrantes de acumulación de potencia económica por sociedades ligadas entre ellas:

– En 1954, el banquero *Hermann Abs* forma parte del consejo de administración de Süddeutsche Bank, Glanzstoff, Badische Anilin (IG Farben), Zeiss Ikon (principal trust fotográfico), Siemens y Halske, principal sociedad de construcción eléctrica; de Delog (50% de la producción alemana de vidrio), Salamander (principal sociedad de productos de cuero), de Norddeutsche Lederwerke, Accumulatoren-Fabrik A G, Metallgesellschaft, Philip Holzmann A G (construcción), Kali-Chemie, Süddeutsche Zucker, de las empresas carboníferas Dahlbusch, de Rheinpreussen, de Deutsche Solvay-Werke, de Deutsche Shell A G, de Portland Zementwerke Heidelberg, de RWE, principal empresa de producción de electricidad, de la Dortmund Hörder-Union, principal acería, y de algunas empresas "menores": en total de 24 consejos de administración.

– Durante el mismo año, el banquero *Pferdmenges* pertenece a 26 consejos de administración, entre ellos al de la AEG, Klöckner, Harpener Bergbau (principal empresa carbonífera), August Thyssen-Hütte, Kabelwerk Rhendt, Felten y Guillaume (caucho), Demag, Keksfabrik H. Bahlsens, Rehinische Kunstseide, Schoellersche Kammgarnspinnerei, Deutsche Centralbodenkredit A.G. (principal sociedad hipotecaria), Rheinische-westfälische Bodenkreditbank y una decena de compañías de seguros como la Concordia, la Nordstern y la National.

He aquí los principales grupos financieros de algunos países:

En *Estados Unidos*, a finales de 1952 pueden contarse 7 grupos principales, ligados entre sí:

– *El grupo Morgan-National City Bank* controla especialmente el principal trust de acero del mundo, United States Steel Corp.; el principal trust de aparatos eléctricos del mundo, la General Electric; el segundo y tercer trusts de cobre de la nación, Kennecott Copper y Phelps Dodge Corp.; la Pullmann Cy, importante sociedad productora de material ferroviario; la Baldwin Locomotive Works, principal productora de locomotoras diesel; la Montgomery Ward & Cy, la segunda sociedad de grandes almacenes proveedores de mercancías por correspondencia en Estados Unidos; el gigantesco American Telegraph & Telephone Co, que posee el activo más importante de todas las sociedades por acciones no financieras americanas y que controla una importante parte de los servicios públicos; importantes redes de ferrocarriles (New York Central System y Alleghany System); las compañías de seguros New York Insurance, Mutual Life y Prudential Insurance Cy.

- *El grupo Kuhn-Loeb*, dominado por la familia Warburg, se basa en bancos de negocios y controla el 22% de los ferrocarriles importantes de Estados Unidos, el trust Western Union Telegraph Co, el Bank of Manhattan, etcétera;
- *El grupo Rockefeller*, que opera mediante la posesión de importantes paquetes de acciones de sociedades que controla, especialmente uno de los más importantes bancos norteamericanos, el Chase National Bank, la mayor compañía de seguros, la Metropolitan Life Insurance, y los trusts de petróleo Standard Oil y Vacuum Oil, que refinan en conjunto más de la mitad del petróleo norteamericano;
- *El grupo Mellon*, que opera a la vez por la posesión de paquetes de acciones decisivos y por la centralización bancaria de las empresas controladas, entre ellas la AL-COA, el primer trust de aluminio del mundo, la Koppers Co, el principal productor de gas industrial en Estados Unidos, la Gulf Oil Cy, una de las principales sociedades petrolíferas, tres trusts de acero situados en Pittsburgh, y muy probablemente la Westinghouse Electric, el segundo trust de aparatos eléctricos del país;
- *El grupo du Pont*, que opera a partir de una sociedad holding que posee paquetes de acciones decisivas en las sociedades que controla, especialmente las siguientes: la E.I. du Pont de Nemours Co, el primer trust de productos químicos del mundo; la General Motors Co, el primer trust de automóviles del mundo; la United States Rubber Co, la tercera sociedad de productos de caucho del país; la Bendix Aviation y la North American Aviation Co, dos de los principales trusts de aviones en Estados Unidos, el National Bank of Detroit, etcétera;
- *El grupo de Chicago*, que liga varias de las 60 familias, los MacCormick, los Deering, los Field, etcétera, y controla la International Harvester, principal trust de máquinas agrícolas; Armour & Co, principal trust de carne congelada; Marshall Field & Co, uno de los principales grandes almacenes; los dos poderosos bancos First National Bank of Chicago y Continental Illinois National Bank;
- *El grupo del Bank of America*, el principal banco de Estados Unidos, que ejerce un amplio control sobre el estado de California, especialmente sobre la empresa Anderson and Clayton, principal trust de comercio de algodón; sobre numerosas sociedades de servicios públicos, así como sobre el 25% de las tierras explotadas en la agricultura californiana.

En Gran Bretaña:

- La *Imperial Chemical Industries*, ICI, posee un monopolio de hecho sobre la producción de productos químicos básicos en Gran Bretaña, y representa hoy el mayor trust de Europa;
- El trust *Unilever* controla la mayor parte de la industria de la margarina en Europa, así como el comercio de aceites vegetales en África y constituye de hecho uno de los dueños de este continente. Controla también la producción de jabón de varios países;
- El trust *British Motor Corporation*, surgido de una fusión entre las sociedades Austin y Morris, domina hoy la producción de automóviles inglesa;
- El trust *Courtaulds* controla el 80% de la producción británica de seda artificial y juega un papel preponderante en la industria de textiles químicos;
- El grupo *Oppenheimer* (de Beers) controla la producción mundial de diamantes y tiene una importante influencia en la producción de cobre y oro;
- El trust *Dunlop Rubber Co*, domina la producción británica de caucho;
- El trust *Shell Royal Dutch*, que es, como Unilever, una sociedad anglo-holandesa, domina la producción petrolífera controlada por Gran Bretaña en numerosos países, posee una poderosa flota de petroleros, etcétera;

– El trust de armamentos *Vickers-Armstrong*, está ligado a numerosas sociedades de acero, de electricidad, etcétera;

– El grupo *Spens* controla una amplia parte de la producción mundial de estaño, etcétera;

La interpenetración entre estos grandes trusts, los bancos de depósito, las compañías de seguros y los bancos de negocios (*merchant bankers*) es muy profunda, y es a veces muy difícil determinar quién controla estos importantes conjuntos. Así por ejemplo, la casa Baring y el Midland Bank parecen tener un papel preponderante en el interior de la ICI; la compañía de seguros Prudential en la Birmingham Small Arms Cy; los Lazards en la Rolls Royce, etcétera. Las familias Wolfson, Cadbury, Gluckstein, controlan respectivamente los grandes almacenes GUS, el trust de chocolate del mismo nombre y el trust Lyons.

En *Alemania occidental*, las medidas de descartelización y de desconcentración bancaria fueron rápidamente suprimidas. Los grupos financieros dominan de nuevo la industria de Alemania occidental, aunque no siempre con las mismas formas y la misma constelación de fuerzas que antes de 1945:

– El grupo *I G Farben* sigue siendo el principal grupo monopolista alemán; controla la industria química y los Rheinische Stahlwerke, y está íntimamente ligado a algunos bancos importantes como el Deutsche Bank y la Berliner Handelsgesellschaft;

– El grupo *Thyssen* que, a través de diferentes herederos(as) de Fritz Thyssen, controla de nuevo importantes sociedades siderúrgicas y carboníferas, así como un importante astillero naval;

– El grupo *Mannesmann* que controla una gran parte de la producción de tubos de acero, posee un poderoso complejo siderúrgico-carbonero, está íntimamente ligado al Deutsche Bank y a la Deutsche Erdöl A G, etcétera;

– El grupo *Haniel*: Gutehoffnungshütte, Commerzbank, ligado a la MAN y a la Deutsche Werft;

– El grupo *Klöckner* (siderurgia y construcción mecánica), ligado al Deutsche Bank y a Siemens;

– El grupo *Krupp* (Rheinhausen, fábricas Krupp, astillero naval Weser A G, tres empresas carboníferas) ligado al grupo sueco Wenner-Gren, al Bochumer Verein, a la Wasag-Chemie, etcétera;

– El grupo *Flick*: Maximilianshütte, Daimler-Benz, Auto-Union, Feldmühle Papier y Zellstoff, así como importantes participaciones extranjeras;

– El grupo *Siemens* (Siemens & Halske) ligado a Mannesmann, Deutsche Bank y Klöckner;

– El grupo *Quandt*: Accumulatoren-Fabrik A G, Karlsruhe A G; Wintershall (principal productor de potasas), Correcta, etcétera;

– El grupo *Werhahn*: aceites, jabón, chocolate, harina, influye sobre RWE (principal productor de electricidad), Heinrich Lanz A G, está ligado a la casa bancaria Oppenheim, etcétera;

– El grupo *Stumm* que controla el Neunkirchener Eisenwerk, y los Dillinger Hüttenwerke (Sarre), penetra en el grupo Michel y posee importantes participaciones en la siderurgia de Lorena (Sollac);

– El grupo *Oetker*, que controla el trust alimenticio del mismo nombre, domina un importante grupo de fábricas de cerveza, posee las tres compañías de seguros del grupo Condor, ha

adquirido varias líneas marítimas que lo convierten en el principal armador de Alemania y participa en el banco privado Lampe, que tiene gran importancia en la industria alimenticia;

– El grupo del banco *Merck, Finck & Co*, que ejerce una influencia preponderante sobre las compañías de Alemania del sur, sobre los Isarwerk, etcétera;

– El grupo del banco *Oppenheim*, que ejerce una influencia preponderante sobre las compañías de seguros de Renania.

En *Bélgica*, funcionan ocho importantes grupos financieros: *Société Générale*, de Launoit, Solvay, Empain, Evence Coppée, barón Lambert, Petrofina, Sofina; controlan cerca de las dos terceras partes de la producción industrial belga y más de las tres cuartas partes de la economía del Congo ex-belga.

En *Italia*:

– El grupo *Montecatini*, que controla la industria química italiana, en 1945 contaba con 18 miembros de consejos que participaban en los consejos de administración de un conjunto de 63 sociedades por acciones, que poseían el 25% de todo el capital de las sociedades italianas (especialmente textiles, metalurgia y seguros);

– El grupo *Edison* controla la industria eléctrica y de aparatos eléctricos, y tiene participaciones en sociedades que representan el 17% de todo el capital italiano por acciones (sobre todo transportes, bancos, industrias extractivas, vidrio);

– El grupo *Falck*, que domina la industria siderúrgica; – El grupo *Snia Viscosa*, domina la industria de los textiles artificiales;

– El grupo *Fiat*, domina la industria de automóviles, con grandes participaciones en la metalurgia y la siderurgia, la industria del vidrio y la industria química;

– El grupo *Pirelli* domina la industria del caucho, con grandes participaciones en la metalurgia.

– El grupo *Caproni* posee un semimonopolio de los productos de armamentos.

– El grupo *Breda*, de material ferroviario y construcción mecánica, etcétera.

En *Japón*, antes de la derrota de 1945, los tres supertrusts o Zaibatsu dominaban completamente la economía; hoy día han reconquistado la mayor parte de su poder. He aquí el cuadro de los trusts que actualmente controlan, de las sociedades controladas también por ellos y de los capitales así concentrados [véase el cuadro].

	<i>Número de sociedades directamente controladas</i>	<i>Millones de yen con capital en 1939</i>	<i>con capital a fines de 1942</i>
I. Grupo Mitsui			
Mitsui	112	1 428	1 875
Mangyo*	100	1 249	1 712
Furnkawa	21	107	160
II. Grupo Mitsubishi			
Mitsubishi	74	1 291	1 745
Nichitsu	32	471	557
Mori	30	275	330
Nisso	44	165	195
III. Grupo Yasuda			

Yasudo	50	484	584
Asano	47	270	270
Okura	40	176	176
IV. Grupo Sumitomo			
Sumitomo	27	442	624
Noruma	26	159	159
Dominados por los 4 grandes:			
Riken	60	102	130
Independiente: Kawasaki	24	99	200
4 supertrusts: 14 trusts	687	6,724	8,717

* El grupo Mangyo, creado y desarrollado por el ejército, dominó la región de Manchuria durante la ocupación japonesa, pero fue absorbido por Mitsui en 1943.

Desde entonces, y a pesar de las medidas de descartelización, la situación de la preguerra se ha restablecido en su mayoría. Surgen tres Zaibatsu: los Mitsubishi (que ocupan actualmente el primer lugar), los Mitsui y los Sumitomo. Otros dos grupos importantes se unen a ellos: el de la Fuji Bank y el grupo Sanwa. Estos grupos financieros han acaparado, en gran parte, la influencia predominante en las nuevas industrias que surgieron en Japón después de la guerra. El grupo Mitsubishi, por ejemplo, ejerce una influencia predominante sobre el principal trust siderúrgico: la Yawata Iron and Steel Co. El grupo Sanwa parece dominar el trust siderúrgico Kobe Steel. El grupo Mitsui controla el trust automovilístico Toyota Motor Cy. De cinco de las principales sociedades de construcción naval, tres están controladas por los Mitsubishi, los Mitsui y la Sanwa. Una situación análoga se perfila en la industria petroquímica.

En *Francia*, el profesor Oualid observaba antes de la guerra que existían "grandes comités colocados a la cabeza de las principales ramas de la producción... Los más conocidos y más poderosos son: el Comité des Houillères, el Comité des Forges, el Comité des Arma-teurs, el Comité des Industries Chimiques, el Comité des Assurances. Estos grandes comités que, teóricamente, no son cártels, sino supersindicatos, contribuyen a mantener entre sus miembros un espíritu de colaboración... exclusivo de la antigua competencia". Hacia la misma época Augustin Hamon, en su obra *Des Maîtres de la France*, agrupa a los trusts en los siguientes supergrupos:

1. El grupo *Schneider-Creusot* domina la industria siderúrgica, (Comité des Forges), ligado a la Banque de l'Union Parisienne y a los bancos Mirabaud, Hottinguer, Mallet y de Neufelize, que controlan la mayoría de las grandes compañías de seguros;
2. El grupo de la *Banque de Paris et des Pays-Bas*, que ejerce una influencia predominante en África del Norte y, a través de la Banque d'Indochine ligada a él, en Indochina;
3. Los grupos de la industria química: trusts *Rhône-Poulenc*, *Kühlmann*, etcétera;
4. El grupo *Michelin-Citroén* (trust de caucho y del automóvil).

Recientemente, Jacques Houssiaux ha enumerado además los siguientes grupos:

5. El grupo *Louis-Dreyfus* (petróleo, comercio exterior);
6. El grupo del "*Printemps*" (grandes almacenes);

7. El grupo *Péchiney-Seichime* (química, Laminoirs du Havre, participación en Thomson-Houston, etcétera);
8. El grupo *Saint-Gobain* (vidrio y química);
9. El grupo *Boussac* (textiles);
- 10 El grupo *Fould* (astilleros navales, Ateliers de la Loire, Compagnie Française des Pétroles), etcétera;
11. Los grupos siderúrgicos: de *Wendel*, *Usinor*, *Sidelor*, etcétera.

En la *India*, un informe gubernamental aparecido en 1966 (*Report of the Monopolies Inquiry Commission*, 1965) indica que 7 grupos controlan 382 sociedades no financieras, con un capital de 11 500 millones de Rs. Esos grupos, los Tata, los Birla, Martin Burn, Bangur, ACC, Thapar, Sahn Jain, junto con otros grupos como los Bird Heilgers, Singhanian, Walchand, etcétera, así como algunos trusts extranjeros dominan el sector privado de la economía hindú.

Las sobreganancias monopolistas

Confrontado con el aumento de la composición orgánica del capital, y con los crecientes riesgos de amortización del capital fijo, en una época en que las crisis periódicas son consideradas como inevitables, el capitalismo de los monopolios apunta, sobre todo, a la defensa y aumento de la tasa de ganancia de los trusts.

”Las modificaciones de la técnica, los cambios de moda respecto a los productos, pueden convertir en inutilizable un equipo no empleado todavía. Por eso, si se quiere evitar las consecuencias de este riesgo, la amortización de las máquinas especializadas debe efectuarse en pocos años.”⁶⁰

De este modo, se establece una tasa de ganancia monopolista superior a la tasa media de ganancia. El ”control” o la eliminación de la competencia, del flujo libre de los capitales, permite a los sectores monopolizados no participar en la perecuación general de la tasa de ganancia.

La forma más simple de la sobreganancia monopolista, es la *renta del cártel*. La formación de un cártel en un determinado sector industrial conduce a la unificación de los precios. Pero esta unificación no se hace sobre la base de la ganancia media, es decir, sobre la base de la media de productividad social. Por el contrario, se realiza sobre una base que permite al participante que trabaja con la *productividad más baja* realizar la tasa media de ganancia. La diferencia entre el precio de producción de los demás participantes del cártel y el precio de venta del participante más desfavorecido representa la renta del cártel.

Así, cuando se constituye en 1883 el cártel de fabricantes de rieles, se actúa de la siguiente manera, según un testigo directamente implicado:

”El precio se fijó en Inglaterra a un nivel que habíamos considerado muy próximo al precio de costo de las empresas menos favorecidas... y las diversas fábricas recibieron cuotas según la evolución de sus capacidades de producción .”⁶¹

Supongamos que la tasa media de ganancia sea de 20% y que la composición orgánica media del capital sea de 4:1. Un cártel de locomotoras reúne 4 sociedades cuya producción tiene el siguiente valor:

- I : $600 c + 100 v + 100 p = 800$
- II : $400 c + 100 v + 100 p = 600$
- III : $350 c + 100v + 100 p = 550$
- IV : $250 c + 100 v + 100 p = 450$

Supongamos que la producción de las empresas III y IV representa 2 locomotoras, la de la empresa II tres locomotras y la de la empresa I cuatro locomotoras. Si existiera en ese sector una libre competencia de mercancías y de capitales, cada una de las cuatro empresas realizaría una ganancia del 20%: la empresa IV vendería sus locomotoras a 420 (210 cada una); la empresa III a 540 (270 cada una); la empresa II a 600 (300 cada una); la empresa I a 840 (210 cada una). Pero esta ganancia media sólo se realizaría mientras la demanda estuviera equilibrada con la oferta, y que incluso la locomotora más cara encontrara un comprador. En el momento en que la oferta rebasara a la demanda, la empresa III tendría que vender con pérdidas.

Pero, desde el momento en que el cártel controla efectivamente el mercado, el cálculo se establecerá en forma totalmente diferente. La más desfavorecida es ahora la empresa III; y su precio de venta será ahora el precio básico aceptado por todo el cártel. Las locomotoras se venderán, pues, a 270 cada una. El precio de venta de I será de 1 080 (380 de ganancia, de los cuales 140 como ganancia media y 240 de renta de cártel). El precio de venta de II será de 810 (ganancia de 215: 120 de ganancia media y 190 de renta de cártel). El precio de venta de III será de 540 y su ganancia es igual a la ganancia media. El precio de venta de la empresa IV será 540, 190 de ganancia: 70 de ganancia media y 120 de renta de cártel. En el momento en que la demanda disminuyera, el cártel disminuiría la producción, y los precios que implican grandes sobreganancias se podrían mantener.

En la práctica, las cosas suceden aproximadamente así. En cuanto se constituyó el cártel del estaño, el precio de producción de las minas con productividad media se establecía en 100 libras la tonelada. Para que los productores de más baja productividad realizaran su ganancia media, de 1934 a 1943 el cártel impuso en el mercado mundial un precio de venta de 230 libras la tonelada. Numerosas empresas llegaron a realizar así una sobreganancia ¡de más de 100 libras por tonelada!⁶²

En 1957, la Comisión Británica de Estudio sobre los Monopolios y las Medidas Restrictivas publicó un informe sobre la industria de material eléctrico, "organizada" en el cártel BEAMA (British Electrical & Allied Manufacturer's Association); este informe contiene el siguiente pasaje:

"Las razones generales que presentan los productores para defender su sistema de precios comunes no nos han convencido en lo absoluto de que el grado de estabilidad a que aspiran sea conforme al interés público, ni que los peligros que temen de una competencia de precios sean reales, ni que las normas que proponen para juzgar su sistema sean las buenas. Después de haber tomado en cuenta las diferencias en los métodos de evaluación de los precios de costo, creemos que los *verdaderos precios de costo de los productores que venden a los mismos precios son completamente diferentes...* Sin la influencia considerable sobre el nivel de precios que ejercen los productores *con precios de costo elevados*, no habría podido mantenerse el sistema de precios comunes, mientras que los fabricantes con precios de costo menos importantes aceptan (!) vender a precios más elevados que los que en otra forma estarían dispuestos a pedir."⁶³

El caso más evidente de renta de cártel como forma de ganancia monopolista, es el del *cártel mundial del petróleo*. Una encuesta oficial publicada en 1952 por el Ministerio de Comercio de Estados Unidos reveló que los "Siete Grandes" de la industria petrolera (Standard Oil of New Jersey; Standard Oil of California; Socony Vacuum Oil; Gulf Oil Corp; Texas Co. Anglo-Iranian – llamado más tarde British Petroleum – y Royal Dutch Shell) han impuesto durante años precios comunes para el petróleo producido en el hemisferio occidental y el

petróleo del Medio Oriente, en tanto que este último tiene un precio de costo *inferior en 4 ó 6 veces al petróleo norteamericano*.

Durante la guerra y en 1945, la marina de guerra norteamericana tuvo que comprar a 1.05 dólares el barril de petróleo que tenía un precio de costo, (incluyendo impuestos y regalías a pagar a las potencias locales) de 0.4 dólares en Arabia Saudita, y de 0.25 dólares en las Islas Bahrein.⁶⁴ La renta de cártel era, pues, de 65 centavos por barril producido en Arabia Saudita y 80 centavos por barril producido en las Islas Bahrein, lo que arroja una tasa de ganancia monopolista de cerca del 200% en un caso y de más del 400% en el otro (ya que el "precio de costo" incluye, según la costumbre capitalista, un interés "medio" sobre el capital de los accionistas).

En los años de la posguerra estos precios fueron elevados a 2.22 dólares y bajaron después a 2.03, 1.88 y 1.75 dólares por barril, sin que los precios de costo en el Medio Oriente se hayan modificado sensiblemente, con el único fin de alinearse con los precios de costo de los productores norteamericanos.⁶⁵

Sin embargo, la renta de cártel no es más que una forma de sobreganancia monopolista. La constitución de sociedades que monopolizan de manera total o casi total su mercado permite también una elevación arbitraria de los precios de venta por encima del precio de producción "normal". Después de la constitución de la US Steel Corporation, los precios del acero fueron aumentados en un 20 a 30% como promedio. El 10 de mayo de 1901, los precios de los rieles fueron aumentados de 16.50 a 28 dólares por tonelada, y se mantuvieron así hasta 1916.⁶⁶

British Oxygen, que goza de un monopolio de hecho sobre la producción de oxígeno gaseoso (indispensable para la soldadura), ha fijado sus precios en forma tal que pueda asegurarse, compensando los malos años con los buenos, una tasa de ganancia de 23-25%.⁶⁷

La *American Can Co*, que, en el momento de su fundación en 1901, gozaba de un monopolio prácticamente completo (90% de la capacidad productiva), aumentó inmediatamente sus precios en un 60%.⁶⁸

Cuando un pequeño número de productores puede dominar conjuntamente el mercado, se puede fácilmente concluir un acuerdo para la fijación de precios destinados a asegurar sobreganancias monopolistas. De esta forma, la desaparición de la mayor parte de las empresas independientes fabricantes de cristales para ventanas en Estados Unidos permitió en 1935 a las cuatro sociedades dominantes aumentar el precio de sus productos en más del 40%.⁶⁹

El sistema del *basing-point*, que está en vigor en numerosas industrias norteamericanas, consiste en fijar precios añadiéndoles gastos de transportes (reales o ficticios) a partir de uno o varios puntos de producción. Según Clair Wilcox⁷⁰ este sistema está en vigor en 60 industrias norteamericanas. Concede a todas las empresas situadas más cerca de sus clientes que los puntos de base, o que utilizan medios de transporte más baratos que aquellos cuyo costo se incluye en el *basing-point price*, importantes sobreganancias monopolistas.⁷¹ En una industria como la del cemento, donde los gastos de transporte entran en una importante proporción en el precio de venta, el sistema del *basing-point* ha permitido una estabilización tal de los precios monopolistas que, *en plena crisis*, los precios de venta se aumentaron una primera vez durante el segundo semestre de 1932, y una segunda vez durante el primer semestre de 1933.⁷²

Pero el método más ampliamente extendido para mantener precios y beneficios monopolistas es el del *price leadership*. "El price leadership existe cuando los precios exigidos por la mayor parte de las empresas de una rama industrial se alinean automáticamente con los precios publicados por una de esas empresas."⁷³ En la industria siderúrgica norteamericana, después

de los *pools* del siglo XIX y de los "acuerdos concertados" a principios del siglo XX (con ocasión de las cenas ofrecidas por el juez Gary, jefe de la US Steel Corp., en las que participaban los dirigentes de la mayor parte de las grandes sociedades "competidoras"), se adoptó el sistema de los "acuerdos tácitos": las tablas de precios publicadas por la US Steel Corp. fueron automáticamente adoptadas por las demás sociedades.

Según Bums, "el... balance de las informaciones disponibles indica que una u otra forma del *price leadership* está presente en numerosas industrias en las que la producción se concentra en grandes unidades".⁷⁴

La perecuación de la tasa de ganancia monopolista

Sin embargo, más allá de un determinado límite, los trusts monopolistas no pueden fijar sus precios y sobre-ganancias en forma completamente arbitraria. Para empezar, un aumento excesivo de los precios haría descender la demanda y la venta, provocando un recrudescimiento de la competencia. Los tres trusts norteamericanos de cigarrillos controlaban en 1931 el 97% de la producción de Estados Unidos. Decidieron aumentar sus precios – ¡en plena crisis! – en un 10%. Esto provocó la aparición de cigarrillos a 10 centavos el paquete, fabricados por empresas independientes. En noviembre de 1932, estas empresas realizaban ya el 22.8% de la producción norteamericana.⁷⁵

Ocurre, además, que los sectores monopolizados de la industria no son completamente autárquicos. Están obligados a comprar materias primas o máquinas, y a utilizar medios de transporte, que están también controlados por otros sectores monopolizados. Entre estos trusts conexos estallan entonces feroces luchas en el terreno de los precios. Dada la dependencia mutua de la mayor parte de los sectores monopolizados, se establece, al menos por un periodo determinado, una *perecuación de la tasa de ganancia de esos sectores*. Y esta perecuación impide una elevación arbitraria de precios y ganancias.

Hay todavía una razón más evidente para el establecimiento de esta perecuación: que las ganancias de los sectores monopolizados se hacen a expensas de los sectores no monopolizados, cuya tasa media de ganancia hacen descender.

Supongamos que el conjunto del capital social anualmente gastado se establezca en: 10 000 c + 2 500 y, y que 2 500 represente el volumen total de la plusvalía producida en la sociedad. Si hubiera una perecuación general de la tasa de ganancia, ésta se establecería en

12 588 es decir, en un 20%. Supongamos que los sectores monopolizados consumen anualmente un capital de 2 500 (2 000 c + 500 y), pero se apropian, gracias a sus precios aumentados, una ganancia de 1 000. La tasa de ganancia monopolista sería, pues, de 1000/2500 es decir, del 40%. Pero 2 500 esta elevada ganancia monopolista haría descender la tasa de ganancia de los sectores no monopolizados a 1500/10000 es decir, al 15%.

"Para simplificar, supongamos que la economía pudiera dividirse en dos sectores: un sector oligopolista en donde los márgenes de beneficio son inelásticos en un determinado grado de utilización (del equipo), y un sector competitivo en que se aplica todavía aproximadamente el modelo ideal de competencia. En el sector oligopolista habrá tendencia al alza de los márgenes de beneficio en un determinado grado de utilización, porque ni la composición de cada una de esas industrias, ni la posibilidad de aflujo de nuevos capitales serían lo suficientemente fuertes como para neutralizarla. El aumento de los márgenes de beneficio en el sector oligopolista produciría, como último resultado, la transferencia, del sector competitivo al sector monopolista, de una cierta parte de las ganancias y de una suma correspondiente del ahorro interno (de las empresas). Semejante resultado apenas puede extrañar, puesto que no hace más que confirmar la opinión – sin duda aceptable para la mayor parte de los economistas – de que las industrias oligopolistas tienen el poder de *atraer hacia*

ellas una mayor parte de las ganancias globales, aumentando sus precios con relación a sus costos.”⁷⁶

Si los sectores monopolizados pueden conservar tales diferencias con las tasas de ganancia de otros sectores, esto se debe a que su gran concentración exige, para poder competir con ellos, la reunión de formidables capitales. Además, respecto a todo competidor potencial, los trusts monopolistas pueden hacer pesar la amenaza de una encarnizada competencia, llegando incluso, si es necesario, a vender sus productos a precios irrisorios y con pérdidas hasta que el competidor se vea obligado a retirarse. Pues, en efecto, siempre pueden recuperarse elevando sus sobreganancias. Es lo que se llama *dumping interior*.*

* “El *dumping interior* [representa]... las prácticas de ciertos productores que venden deliberadamente por debajo de sus precios de costo en el mercado nacional, con objeto de arruinar a sus competidores y suplantarlos.”⁷⁷

Un informe oficial declaraba, por ejemplo, del trust británico *Imperial Tobacco Co*:

”Una empresa de tal envergadura, que ejerce tan amplia influencia sobre los detallistas, que cuenta con tan importantes reservas, tiene el poder de reducir los precios en proporciones tales – sacrificando durante un breve periodo sus ganancias normales – que puede eliminar a todos sus competidores, y asegurarse un monopolio total o casi total del comercio del tabaco.”⁷⁸

Pero todos estos obstáculos no son absolutos. Si la diferencia entre la tasa media de ganancia y la tasa de ganancia en los sectores monopolizados es tal que los capitalistas de los sectores no monopolizados se ven colocados frente a la ruina, estos últimos arriesgarán el juego y buscarán por todos los medios infiltrarse en los sectores monopolizados, ya sea reuniendo los capitales necesarios para organizar una competencia directa, o bien buscando nuevas producciones que puedan a su vez beneficiarse del precio de monopolio (el cártel de la atebрина y de otros sucedáneos frente al cártel de la quinina; la gasolina sintética o el caucho sintético frente a productos naturales; la seda artificial frente a la seda natural; el nylon frente a la seda artificial; los productos alimenticios que pueden sustituirse entre sí, etcétera). Estos intentos provocan un recrudecimiento de la competencia, que reduce la diferencia entre la tasa de ganancia media y la tasa de ganancia monopolista a límites más “razonables”.

Asimismo, nuevos progresos técnicos pueden llegar a destruir los monopolios de hecho. Sin embargo, esto se produce más raramente en la industria, donde el monopolio de la investigación científica acompaña el monopolio de producción, que en la agricultura o en la producción de materias primas. Y así, a finales de los años 20, la producción javanesa de caña de azúcar, aprovechándose de una nueva variedad de caña que producía un rendimiento superior en un 30% al normal, puso en peligro el cártel mundial de este producto.⁷⁹ Y así también, el descubrimiento de los campos diamantíferos de Lichtenburg y Namaqualand amenazó el monopolio del sindicato del diamante.⁸⁰

El nivel de las sobreganancias monopolistas puede calcularse en numerosos casos. Durante los años 1930-33, la industria norteamericana experimentó en conjunto una pérdida global de 3 000 millones de dólares. Por el contrario, los trusts químicos *Dow* y *Monsanto* realizaron una ganancia anual del 7.8% al 14.9% el segundo, y del 12% al 9.6% el primero. Durante el año de la crisis más grave de Estados Unidos, 1932, la ganancia media de los 8 trusts químicos fue del 6.4% anual. Durante los otros dos años de crisis, en 1933 y 1939, esta ganancia alcanzó la cifra de 9.9% y 9.7%, respectivamente, para alcanzar el 15.1% y el 13.2% en los años de prosperidad 1929 y 1941. ¡Y todo esto cuando la ganancia media de las tres mil sociedades por acciones más importantes sólo alcanzó el 6.16% durante el periodo de prosperidad 1919-28! Estas cifras no tienen nada de extraño, cuando se sabe que durante todo el periodo de crisis el precio del ácido sulfúrico (por no tomar más que este ejemplo) continuó

inalterable, a 16.63 dólares la tonelada, ¡de 1928 a 1937! y notables fueron también las ganancias estables de los tres grandes trusts de cigarrillos norteamericanos que, durante 30 años, se mantuvieron aproximadamente alrededor del 17.5%, "muy por encima del nivel normal de competencia".⁸¹

Más impresionantes todavía son los datos de otro sector monopolizado en Estados Unidos: el de las lámparas eléctricas. El trust General Electric realiza durante los años de crisis ganancias netas anuales superiores al 20% (en 1930: 34.39%; en 1939: 22.83%).⁸²

Las doscientas sociedades más importantes absorben en Estados Unidos el 20.4% de todas las ganancias de sociedades en 1940, y el 24.7% en 1955.⁸³

Joe Bain⁸⁴ calcula la tasa media de ganancia durante el periodo 1936-40 en los sectores industriales monopolizados y en los sectores no monopolizados. Entre las tasas medias de ambos sectores se producen significativas diferencias [véase cuadro.]

<i>Valor neto de las empresas (en dólares)</i>	<i>Número de empresas</i>		<i>Tasa media de ganancia</i>	
	<i>En sectores con más del 70% de concentración</i>	<i>En sectores II con menos del 70% de concentración</i>	<i>Sector I %</i>	<i>Sector II %</i>
Más de 50 millones	23	32	10.4	6
De 10 a 50 millones	37	41	9.7	5.3
De 5 a 10 millones	19	24	17.9	8.2
De 1 a 5 millones	33	73	6.3	8.6
De 0.5 a un millón	16	14	14.9*	8.3

* El hecho de que las empresas más pequeñas obtengan una tasa de ganancia más elevada, confirma la ley de la caída tendencial de la tasa de ganancia (ver capítulo V).

Indice de los precios en los sectores monopolizados y no monopolizados (para materias primas y productos semiacabados),

	<i>Alemania 1928 = 100</i>		<i>Polonia 1928 = 100</i>		<i>Austria 1923-31 = 100</i>	
	<i>Precios monopolizados</i>	<i>No monopolizados</i>	<i>Precios monopolizados</i>	<i>No monopolizados</i>	<i>Precios monopolizados</i>	<i>No monopolizados</i>
1928	100 000	100 000	100 000	100 000	97	110
1929	103.6	91.2	107.5	93.6	98	100
1933	78.4	45.4	91.9	49.1	104	73
1934	78.3	54.3	87.6	49.1	105	76 ⁸⁵

Según Goetz-Girey,⁸⁶ durante la gran crisis de 1929, las ganancias descendieron en Francia de 100 a 68 en las industrias de cártel, en tanto que disminuyeron de 100 a 35 en las demás industrias. El establecimiento del cártel europeo del acero consiguió aumentar los precios del 30% al 50% después del verano de 1933... Y para hablar de hechos recientes: en 1951 el trust monopolista suizo de productos farmacéuticos CIBA realizó una ganancia neta de 18 millones de francos suizos (lo que equivale al 30.4% del capital de esta sociedad). Se pagó un dividendo del 18% El trust químico italiano *Montecatini* pagó el mismo año un dividendo del 14% y realizó una ganancia neta de más del 30% del capital.

Orígenes de la ganancia monopolista

Los casos que acabamos de señalar son aquellos en que la sobreganancia monopolista resulta de una elevación del precio de venta de los sectores monopolizados por encima del precio de producción. Sin embargo, la sobreganancia monopolista resulta también de las *ventajas de productividad* que obtienen los trusts en relación a las empresas medias y pequeñas y a los sectores no monopolizados.

Ante todo, estas ventajas son las de una mayor eficacia ligada a dimensiones mayores. Tanto en Estados Unidos como en Gran Bretaña el margen de utilidades aumenta a medida que las sociedades se hacen más grandes:

Márgenes de utilidades netas respecto al volumen de negocios de Estados Unidos en 1956

Todas las sociedades	5.2%
Sociedades con un volumen de negocios de 1 a 5 millones de dólares	2.2%
De 5 a 10 millones de dólares	3.3%
De 10 a 50 millones de dólares	4.2%
De 50 a 100 millones de dólares	5.4%
100 millones y más	6.8% ⁸⁷

El *net output per person* (producto neto por asalariado) aumenta en un promedio de 201 libras esterlinas para las empresas que emplean de 11 a 24 asalariados, y a 309 libras esterlinas para las que emplean de 7 000 a 8 000 asalariados; este aumento es prácticamente ininterrumpido a medida que asciende el número de asalariados. ⁸⁸

Los trusts monopolistas gozan igualmente de discriminaciones de precios en su favor. Un industrial norteamericano, Tom Smith, testigo ante la Comisión de Estudio de la Cámara de Representantes sobre los precios de la industria siderúrgica, utiliza una fórmula significativa:

”Hay una regla que se aplica tanto a la siderúrgica como a muchas otras ramas. Si la General Motors desea algo, se necesitaría un director de acería muy enérgico para decir: ”No lo tendréis.” ⁸⁹

A partir de 1927, el trust norteamericano de aluminio ALCOA detuvo su producción de magnesio que hacía la competencia al magnesio producido por el trust químico *Dow Chemicals*. A cambio de esta concesión, Dow entregó a ALCOA todo el magnesio que necesitaba este trust a un precio inferior en un 30% o 40% al pagado por los demás compradores. Aunque en 1931 hubo una ”crisis” en las relaciones recíprocas entre los dos trusts, desde mediados de 1933 se restableció el ”buen acuerdo”. La rebaja recibida por ALCOA se mantuvo en un promedio del 28% hasta 1942 (!). ⁹⁰

El informe publicado en 1957 por la comisión británica de estudios sobre los monopolios y prácticas restrictivas concluyó declarando que el principal trust fabricante de lámparas de radio, Mullard (una filial de Philips), vendía sus bulbos a 17 chelines 6 peniques a los detallistas (sin tasa de transmisión) y a 3 chelines 6 peniques a las sociedades fabricantes de aparatos de radio(!). ⁹¹

El trust norteamericano de caucho *Goodyear Tire & Rubber* de 1926 a 1937 suministró neumáticos de automóvil a la gran casa expedidora Sears, Roebuck & Co, a precios inferiores en un 29-40% a los pedidos por los detallistas. Incluso teniendo en cuenta todas las economías efectivamente realizadas, y la supresión del margen del mayorista, la diferencia de precio obtenida fue del 11% al 20%. ⁹²

Debe atribuirse un papel particularmente importante a los gastos de transporte preferenciales (especialmente a las tarifas ferroviarias) obtenidos por los trusts. Estas tarifas han tenido un papel decisivo en la formación y consolidado del trust Standard Oil.⁹³ Igualmente, el monopolio de los medios de transportes obtenido por los trusts, como el monopolio de oleoductos que muy pronto logró el trust Standard Oil de Estados Unidos, y el monopolio del ferrocarril de la US Steel Corp. en las regiones de minerales de hierro; esto obliga prácticamente a los vendedores a inclinarse ante el precio de compra que los monopolios fijan arbitrariamente.*

* De esta forma, estos trusts pueden unir las ventajas del *monopsonio* (comprador exclusivo) a las del monopolio. Ida Tarber cuenta cómo la *Standard Oil*, después del acaparamiento de los oleoductos, obligó a los productores de petróleo bruto a hacer diariamente cola ante sus despachos de compra, para gozar del privilegio de vender su petróleo a los precios dictados por el comprador.

Las grandes sociedades, y particularmente los trusts monopolistas ligados a los grupos financieros, consiguen capitales y créditos sin muchos gastos, en tanto que para las sociedades pequeñas y medianas los gastos de créditos son a menudo exorbitantes. En 1937, una encuesta realizada en Estados Unidos demostró que las emisiones de acciones por un importe inferior a un millón de dólares cada una costaban a las sociedades emisoras un 16.5% por término medio, mientras que estos gastos se reducían a 7.7% para las emisiones que rebasaban el millón de dólares. El costo de la emisión de obligaciones para las dos categorías pasaba de 8.8% a 3.7%.⁹⁴ Respecto a Gran Bretaña, T. Balogh indica⁹⁵ también que durante el mismo año, los costos de una emisión de acciones fluctuaban entre el 6.9% para compañías con un capital que rebasaba las 150 000 libras esterlinas, el 15% para las compañías con un capital de 50 000 a 150 000 libras esterlinas y más del 20% para las compañías con un capital inferior a 50 000 libras esterlinas.

Debe también tenerse en cuenta el apoyo prestado a las grandes sociedades por el ejército de abogados y especialistas de que se rodean. Este apoyo llega a un extremo tal que las compañías no solamente pueden explotar patentes al abrigo de toda amenaza de litigio, sino también apropiarse ilegalmente de las ventajas, al saber que el adversario no posee la fuerza financiera suficiente para entablar un largo proceso.

La explotación de las propias patentes y el conjunto del sistema de patentes han constituido un arma para el establecimiento de tasas de sobreganancias monopolistas, en un gran número de sectores industriales. El caso de la *Shoe Machinery Cy* y del *Hartford-Empire* trust fabricante de botellas de vidrio, revelados en 1938-40 por la encuesta del *Temporary National Economic Committee*, muestran cómo pueden utilizarse las patentes para dominar durante un cuarto de siglo toda una rama industrial, con precios exorbitantes para los consumidores.

Los monopolios, frenos del progreso económico

Las sobreganancias monopolistas son el producto de la limitación de la competencia. La limitación de la competencia permite imponer al mercado precios elevados con relación a los precios de producción. Pero este mecanismo sólo puede operar en la medida en que la producción se adapta a las "necesidades solventes" (o poder de compra real) del mercado. Por tanto, el capitalismo de los monopolios desarrolla una serie de técnicas restrictivas que representan una verdadera negación del comportamiento de los capitalistas durante la época de libre competencia:

1. *La limitación deliberada de la producción.* Un análisis normal del mercado se esfuerza en establecer las posibilidades de absorción real de éste. Un error de subestimación no es grave; no haría más que elevar la ganancia monopolista. Por el contrario, un error de sobrestimación amenazaría con provocar un hundimiento de precios. Los monopolios no desean ningún aumento de la producción, si su absorción no está *garantizada*. Supongamos que un trust

produzca cien mil unidades de una mercancía cualquiera y que los costos de producción se eleven a un dólar por pieza. Con un precio de venta de 1.5 la ganancia monopolista bruta se eleva a 50 000 dólares. Si aumentando la producción a 120 000 unidades se está obligado a disminuir el precio de venta a 1.40 (¡una disminución del 7% solamente!) para dar salida a toda la producción, la ganancia total alcanzaría una cifra de 120 000 veces 40 centavos, es decir, 48 000 dólares. Se habría "perdido", en efecto, 2 000 dólares con relación a la situación anterior.

Además la disminución radical de la producción es el arma más eficaz con que cuentan los trusts para contener una tendencia a la baja y provocar una subida de los precios. En mayo de 1933, el cártel del estaño ¡llegó a limitar la producción a 1/3 de la capacidad de producción mundial! En 1935, el cártel del cobre limitando la producción y haciendo descender los stocks en un 35% frente a una demanda creciente, provocó un alza de precios de más del 150%.⁹⁶ Esta práctica comienza, por otra parte, desde el principio mismo de los cártels. Para mantener la estabilidad de precios el cártel renano de ladrillo *Dortmunder Verkaufsverein für Ziegelfabrikate* impuso la siguiente limitación de la producción:

1888-1894 media: 92% de la capacidad
 1894-1902 media: 81% de la capacidad
 1903-1909 media: 46% de la capacidad
 1909-1913 media: 36% de la capacidad⁹⁷

La limitación de la producción constituye pues, la base de las ganancias monopolistas. Tanto así que los trusts están dispuestos a conceder amplias ventajas a eventuales competidores (para que éstos se abstengan de producir). La *O. & S. Corrugated Products Cy*, constituida en 1935 en Canadá con instalaciones industriales que no rebasaban los 28 000 dólares, recibió 79 500 dólares del cártel de productores de cajas de cartón para que no produjera nada durante los dos años siguientes.⁹⁸ En 1938, el cártel mundial del ázoe, *International Nitrogen Association Ltd*, se comprometió a pagar 75 millones de francos belgas a los propietarios de la fábrica todavía no concluida Ressaix-Leval en Bélgica, si éstos liquidaban la empresa. En 1932, se habían pagado ya sumas importantes para que se interrumpiera la construcción de esta fábrica.⁹⁹ Durante los años 30 el cártel alemán del cemento pagaba anualmente 1.25 millones de R M al *Thyssensche Zementwerke*, de Rüdersdorf, para que este último no se interpusiera en la producción.¹⁰⁰

2. *La supresión o el retraso en la aplicación de invenciones técnicas.* El capitalismo de los monopolios ya no se ve empujado por la competencia a extender constantemente la producción. La propia existencia de los sobreproductos monopolistas está en algún modo determinada por la limitación constante de la producción. La enorme masa de capitales fijos puede, además, desvalorarse de un solo golpe antes de haber sido amortizada si la técnica de la producción sufre bruscamente un cambio radical. Esta es la razón de que los trusts no tengan ya el mismo interés que tenía el capitalismo de libre competencia en modernizar constantemente el aparato de producción.*

* "El control por intereses monopolistas, de zonas vitales de la investigación... retrasa la introducción de nuevas mercancías y de nuevos servicios... Esto tiene el inconveniente de que, en numerosas instancias, el abuso de la investigación por grupos monopolistas y de cártel ha conducido a la restricción de la producción, a ocultar productos nuevos, al aislamiento y a la supresión de nuevos desarrollos", afirma Wendell Berge.¹⁰¹ El autor cita una declaración de F. B. Jewett, jefe de los laboratorios Bell, respecto a un acuerdo entre su empresa y otras compañías: "Desde el punto de vista de los que tienen la responsabilidad de los gastos realizados por los laboratorios, el resultado inevitable [del acuerdo] será una reducción del campo de actividad, y el abandono de toda exploración, sea cual fuere, que no esté desde el principio orientada hacia el campo de nuestras investigaciones corrientes(!)..."

En 1937 hablando ante la British Association, Sir Alexander Glibb declaró:

”Naturalmente, en este caso, como en todos los casos de investigación científica, cuanto mayor sea el éxito de las investigaciones, más radical y drásticamente se verá su efecto inmediato en las fábricas y equipo existente. Y en esto reside a menudo el peligro... Muchas valiosas invenciones han sido compradas o suprimidas por los intereses amenazados.”¹⁰²

De 1918 a 1939, entre las invenciones técnicas cuya aplicación ha sido retrasada deliberadamente durante mucho tiempo por los trusts, podemos citar la electrificación de los ferrocarriles, la gasificación subterránea del carbón, la utilización de nuevas máquinas de fabricación automática de vidrio, etcétera. Hay dos sectores respecto a los cuales existen datos más concretos en cuanto a la supresión del progreso técnico: la industria química y la industria de aparatos eléctricos.

En 1936, los trusts *Monsanto Chemical* y *Standard Oil* suprimieron un lubricante de gran calidad porque su empleo hubiera reducido la venta de productos similares fabricados por las mismas empresas, y que se vendían en mayores cantidades y producían más beneficios, puesto que eran menos eficaces.¹⁰³ De 1927 a 1940, a consecuencia de un acuerdo concluido con *I G Farben* y para no competir con el producto Neoprene del trust du Pont, el trust *Standard Oil* suprimió la fabricación del caucho sintético *Buna*.¹⁰⁴

A principios de 1930 ”se inventó una bombilla especial que, según se calculaba, ahorraría 10 millones de dólares a los consumidores de corriente eléctrica. Sin embargo, esta bombilla no fue lanzada al mercado”.¹⁰⁵

Arthur A. Bright jr. reunió un gran número de hechos para demostrar que, durante más de 10 años, los trusts *General Electric* y *Westinghouse* se esforzaron en impedir o retrasar la introducción de lámparas fluorescentes en Estados Unidos.¹⁰⁶ Todavía en 1939, ¡la *General Electric* pidió a sus vendedores que no subrayaran el hecho de que las lámparas fluorescentes ahorran gastos de alumbrado! Un informe del Congreso norteamericano¹⁰⁷ enumera los procedimientos siderúrgicos cuya aplicación fue retrasada por los trusts.

Y un autor tan favorablemente dispuesto hacia los monopolios como el profesor Hennipman¹⁰⁸ se ve obligado a decir:

”El papel de obstáculo para la invención que tiene el monopolio... sobre todo cuando resulta de causas diferentes a sus propias realizaciones positivas representa sin duda un grave peligro para el progreso, un capítulo de deudas muy grave en el balance [de los monopolios], y una severa restricción de las ventajas que se les podría imputar por su superior capacidad innovadora.”

Esta capacidad de innovación, resulta, en efecto, de los grandes gastos que los trusts pueden permitirse con fines de investigación. Pero análisis cuidadosos han demostrado que si bien estos trusts monopolistas gastan la mayor parte de los fondos dedicados a las investigaciones,* sólo suministran una parte menor de las invenciones reales. Su existencia se manifiesta, pues, como un doble obstáculo al progreso tecnológico,** exactamente como lo señala el profesor Hamberg:

* Según un informe del ”National Research Project”, 13 compañías norteamericanas empleaban una tercera parte del personal que hacía investigaciones científicas, en 1940. Al terminar la guerra, este porcentaje se elevó al 40%.¹⁰⁹

** William H. Whyte jr. subraya que el enorme gasto de investigación financiado actualmente por las grandes compañías norteamericanas (más de 1 500 millones de dólares por año, en los años 50 !) se orienta exclusivamente hacia vías consideradas como beneficiosas *para la propia compañía*. De las 600 000 personas ocupadas en la investigación científica en Estados Unidos, 5 000 como máximo (!)

tienen la posibilidad de elegir por sí mismas los objetos de sus investigaciones; del total de los gastos, sólo se dedican a la investigación creativa, que no abrirá perspectivas inmediatas de beneficio, un escaso 4%:

”Incluso cuando desean emprender un pequeño proyecto de investigación por sí mismos, los jefes [de las grandes fundaciones ‘filantrópicas’] encuentran más dificultades que las que pudieran sospechar sus colegas. Diversas personas consideradas como grandes ‘organizadores’ – personas que pueden movilizar centenares de miles de dólares para estudios sobre todo lo imaginable – admiten en privado que lo único que no han conseguido nunca es *obtener dinero para el tema que más les interesaba.*”

No hay que extrañarse, pues, de que el autor concluya: ”Si las compañías continúan modelando a los científicos como actualmente lo están haciendo, es perfectamente posible que, a la larga, este inmenso aparato acabe por disminuir el índice básico de descubrimientos de que se nutre.”¹¹⁰

”Particularmente en la economía industrial moderna, hay numerosos casos en que las compañías gigantes han sido innovadoras. Pero un examen atento de los hechos demostraría probablemente que, en la mayor parte de estos casos, *las innovaciones no entran en competencia con los productos fabricados* [por las mismas empresas]. Cuando han sido competitivas, las innovaciones por empresas existentes han llegado después de largos periodos ‘de explotación’ del mercado por el ‘viejo’ producto. De ahí resulta la posibilidad de que se produzcan largos intervalos entre la introducción de innovaciones (sucesivas) por las empresas existentes que han conseguido, por las razones arriba citadas, construir poderosas posiciones monopolísticas. Al mismo tiempo, las extremas dificultades para poder reunir los grandes capitales que necesita la industria moderna hacen extremadamente difícil la aparición de nuevas empresas en el papel de innovadores.”¹¹¹

Cierto que la tendencia a la supresión, o al retraso en la aplicación del progreso tecnológico, se ve contrarrestada por la necesidad de incrementar la productividad del trabajo, la racionalización, la producción de plusvalía relativa, ante la caída tendencial de la tasa media de ganancia. Es precisamente en condiciones de monopolio cuando este incremento de la productividad sin *reducción del precio de venta* se convierte en una gran fuente de sobreganancias monopolistas.

En la industria de cobre de Estados Unidos, en 1914, solamente el 5% de la producción se vendió a un precio inferior a 12 centavos la libra; en 1943, este porcentaje se elevaba ya al 70%. Al mismo tiempo, la producción por hora de trabajo se había triplicado. Y, sin embargo, el precio del cobre siguió siendo prácticamente el mismo: 13.3 centavos por libra en 1914, 11.9 centavos en 1943.*¹¹²

* El profesor Galbraith¹¹³ sugiere que ciertos trusts (como los trusts del acero en Estados Unidos), para aumentar sus precios de monopolio, esperan que un aumento de salarios haya sido obtenido por los sindicatos, a fin de hacer recaer la responsabilidad sobre los trabajadores. Esto no es más que un argumento entre otros cien que refuta el famoso mito de la ”espiral de los precios Y de los salarios”, que haría ”inútiles” los aumentos de salarios arrancados por los sindicatos.

Ciertos abogados del capitalismo de los monopolios, especialmente David McCord Wright, han interpretado a su manera la tesis de Schumpeter según la cual las firmas innovadoras son las que realizan mayores beneficios: según ellos, las ganancias de los monopolios se deben a las iniciativas ”revolucionarias” de los trusts. En realidad los trusts monopolistas están de acuerdo en admitir que abandonan la actividad innovadora a los ”pequeños”, contentándose con explotar los resultados. He aquí una declaración, particularmente cínica a este respecto de Owen D. Young, presidente en esa época del gran trust *General Electric*:

”El periodo medio de prueba de un invento es aproximadamente 15 años; durante este periodo, el inventor, el promotor y el inversionista que creen que esta invención tiene gran porvenir pierden hasta la camisa... De ahí que los capitalistas sensatos (!) eviten la explotación

de nuevos inventos y sólo se comprometan cuando el público (!) esté dispuesto a una demanda masiva.”¹¹⁴

Acabada la segunda guerra mundial, el caso del automóvil concebido por la empresa *Tucker* constituye un ejemplo particularmente manifiesto de *supresión* de innovaciones técnicas importantes. Este automóvil, con el que se quiso introducir en Estados Unidos el modelo de motor trasero y presentar un tipo en el que éste pudiera ser retirado en bloque para todos los trabajos de reparación o sustitución, fue suprimido por los grandes trusts a fin de proteger su mercado.¹¹⁵

3. *La deterioración de la calidad de las mercancías.* Acabamos de ver cómo un trust de electricidad deteriora deliberadamente la calidad de las bombillas, con objeto de asegurarse un mercado más amplio y estable. Este ejemplo no constituye un caso aislado. Así, la aparición de los grandes trusts del pan condujo en Estados Unidos a una grave deterioración de la calidad de este producto alimenticio básico. Estos trusts explotaron un programa gubernamental para el “enriquecimiento” del pan, mediante la adición de ciertos productos nutritivos, sin que las necesidades de los consumidores en productos tradicionalmente presentes en el pan fueran efectivamente satisfechas. Experiencias con una levadura “irradiada” han conducido a idénticos resultados insatisfactorios.¹¹⁶ La encuesta norteamericana sobre el empleo de drogas y productos químicos en la industria alimenticia ha enumerado muchos ejemplos de abusos cometidos por los monopolios de la industria química.

Por una extraña ironía de la historia, los defensores del capitalismo de los monopolios definen como cualidad primordial de ese sistema la “libre elección de los consumidores” en cuanto a los productos que prefieren consumir. Ahora bien, la desaparición de esta libre elección constituye precisamente una de las características de la era de los monopolios:

“Suele ser conocido que con tales imperfecciones del mercado, la competencia no garantiza que el consumidor reciba siempre el equivalente de su dinero. Tanto las industrias anónimas, que no tienen fama que perder, como los trusts gigantes que sólo se enfrentan con una competencia ineficaz, pueden explotar la ignorancia del consumidor. E incluso los grandes almacenes y los almacenes de sucursales múltiples, que se hacen una vigorosa competencia para acaparar la clientela ofreciendo productos evidentemente a precio de saldo... pueden al mismo tiempo explotar esta ignorancia.”¹¹⁷

Monopolios y “oligopolios”

Numerosos economistas académicos no admiten el empleo de la categoría “monopolios” para el análisis de la estructura modificada del capitalismo a partir del último cuarto del siglo XIX. Piensan que este término sólo puede emplearse apropiadamente cuando se toma en su sentido literal – el poder absoluto de una sola empresa. Prefieren por ello el empleo del término “oligopolio” para caracterizar la situación de un sector de industria dominado por un pequeño número de empresas.

Las discusiones de semántica son, naturalmente, ociosas. Pero la pretendida precisión terminológica de la ciencia económica académica esconde en realidad *una impotencia para aprehender los problemas de estructura*. La aparición de “oligopolios” no significa solamente un simple cambio *gradual* de la situación (“un poco más de imperfección” en la competencia). Significa el advenimiento de una nueva era, caracterizada por una modificación radical en los comportamientos de los jefes de las principales industrias, lo que entraña modificaciones no menos radicales en materia de política interior y exterior.

Un estudio honesto del comportamiento de las grandes empresas monopolistas demuestra que éste es *cualitativamente diferente* del comportamiento de empresas colocadas en condiciones de libre competencia:

”La fusión de [antiguos] competidores no debe necesariamente conducir a la unificación total, a los monopolios al 100%, para reducir las presiones competitivas y aportar sobreganancias. Para que el poder de reducir la oferta y aumentar los precios resulte ‘interesante’ no es necesario que sea absoluto. Este poder asegura ganancias [más elevadas], desde el momento en que el número de vendedores es tan reducido que cada uno de ellos reconoce las ventajas de seguir una política no competitiva.”¹¹⁸

A. A. Berle jr., un elocuente abogado del sistema de ”la iniciativa privada”, declara a su vez francamente:

”Es simplemente inexacto presentar el sistema de las *corporations* norteamericanas del año 1954 como un sistema en el que la competencia entre las grandes unidades (que existe) produce los mismos efectos que los que se derivaban en otro tiempo de la competencia entre millares de pequeños productores (competencia que para lo esencial apenas existe ya en grandes sectores de la economía norteamericana).”¹¹⁹

O todavía más exactamente:

”La influencia real de numerosas sociedades – por ejemplo, la *General Motors* o las grandes compañías petroleras – rebasa los límites de lo que éstas poseen efectivamente. Por ejemplo, puede calcularse a grosso modo que en garajes y otros establecimientos, que son propiedad de los llamados pequeños hombres de negocios que tienen contratos de agencia con los principales constructores de automóviles, se invierten unos 3 000 millones de dólares. Los propietarios son pequeños hombres de negocios independientes, que se presentan en general como una sociedad anónima, pero que ciertamente no son gigantes. Formalmente, son independientes. Pero su política, sus operaciones y en una amplia medida sus precios, son determinados por las compañías de automóviles cuyos autos venden. La misma observación puede aplicarse a los pequeños empresarios que ‘poseen’ estaciones de servicio. La capacidad de las grandes compañías para tomar decisiones y actuar directamente [en el mercado] rebasa, pues, la zona de su propiedad.”¹²⁰

Capitalismo de los monopolios y contradicciones del capitalismo

El capitalismo de los monopolios lleva al extremo todas las tendencias de desarrollo del capitalismo y, por ello, todas las contradicciones inherentes a este sistema. La contradicción fundamental, la contradicción entre la socialización efectiva de la producción y la apropiación privada, alcanza su forma límite: la socialización efectiva de la producción se realiza a escala mundial y conduce al control efectivo de algunos monopolios sobre pueblos enteros. Se combina con la contradicción entre la *internacionalización efectiva* de la producción, mediante la división mundial del trabajo llevada hasta el extremo, y el mantenimiento de las fronteras nacionales y, por tanto, la exacerbación de la competencia internacional. Esta contradicción encuentra su ”solución”, su válvula de escape periódica, en la guerra imperialista.

El capitalismo de los monopolios desarrolla hasta el extremo la contradicción inherente a la anarquía de la producción capitalista. A principios de siglo, y durante los años veinte, numerosos teóricos socialistas saludaron el establecimiento de los cártels internacionales como la aparición de una nueva fase del capitalismo, la fase del capitalismo ”organizado”. Estaban convencidos de que el capitalismo había superado efectivamente la competencia y el nacionalismo económico y que constituía un periodo de transición hacia el socialismo a través de una ”planificación” mundial – de hecho – de la producción.

El 10. de octubre de 1926, Rudolf Hilferding saludaba en el *Berliner Tageblatt* la constitución del cártel europeo del acero, como la ”superación” por los capitalistas de la competencia franco-alemana.¹²¹

Sin embargo, la experiencia ha demostrado que se trataba de una ilusión. Los cártels, trusts y monopolios no suprimen la competencia capitalista; no hacen más que reproducirla a una escala más elevada y bajo una forma más exacerbada:

a) Competencia entre dos trusts "vecinos" o que ocupan el mismo sector de producción. Esta competencia puede llevarse por vía de alianzas, de amenazas, de represalias o procesos judiciales, de patentes, etcétera, a fin de modificar el reparto de las esferas de influencia o el reparto del mercado. Así, por ejemplo, el trust del aluminio ALCOA se alió temporalmente al trust alemán *I G Farben*, a fin de vencer el monopolio que su competidor *Dow Chemicals* poseía en el terreno del magnesio. Finalmente, acabó por llegar a un acuerdo con este último.¹²² A veces, esta competencia entre trusts que ocupan el mismo sector puede "degenerar" en competencia respecto a los precios. En 1954 estalló en Gran Bretaña una "guerra de detergentes" entre Unilever y Procter and Gamble (Thomas Hedley), esta guerra fue llevada a base de reducciones de precios.¹²³

b) Competencia entre diferentes trusts verticales, llevada en forma de verdaderas guerras económicas (trust del carbón contra el trust de la electricidad o del petróleo, trust del petróleo contra el trust del automóvil; cártel del cemento contra el trust de los transportes marítimos, etcétera).*

* Ejemplo típico: el trust *General Motors* utilizaba en otro tiempo 75 libras de aluminio para la fabricación de un coche, e incluso 240 libras para la fabricación de un automóvil Buick. Cuando el trust del aluminio ALCOA mantuvo sus precios a un nivel demasiado elevado, *General Motors* sustituyó el aluminio por otros metales, y redujo el consumo a 8 libras por automóvil en Vísperas de la segunda guerra mundial. ¡Esto disminuyó el consumo potencial de aluminio de Estados Unidos en casi 100 000 toneladas por año!¹²⁴

c) Competencia exacerbada entre los sectores no monopolizados y los sectores monopolizados.

d) Competencia en el interior de los sectores no monopolizados, tanto más violenta cuanto que sobre las ganancias de los monopolios reducen la tasa de ganancia de esos sectores.

La mejor forma de caracterizar la competencia entre monopolios es considerarla como una guerra permanente interrumpida por frecuentes armisticios... Pero estas guerras sólo en muy raras ocasiones conducen a descensos de los precios:

"Las infinitas maniobras entre Ford y General Motors para ocupar el primer puesto [en la industria del automóvil] constituyen un ejemplo clásico de una competencia en el seno de un oligopolio. Una situación semejante existe aparentemente en el campo electrónico, donde la *General Electric* y la *Westinghouse* están continuamente poniéndose de acuerdo entre ellas y continuamente en pie de guerra."¹²⁵

Lejos de haber provocado una mayor estabilización del capitalismo, los cártels y trusts internacionales han reducido la flexibilidad de adaptación de la economía mundial y provocado fluctuaciones más bruscas y profundas, imponiendo para sus productos precios rígidos sin tener en cuenta la coyuntura económica.

La idea de que los monopolios o cártels "perfectos" podrían estabilizar más la economía mundial, ha resultado también ilusoria. El establecimiento de tales monopolios "perfectos" aparece siempre forzosamente limitado en el tiempo, porque las sobreganancias elevadas que realizan acaban por atraer a su sector nuevos capitales competitivos. Esto es particularmente lo que ha ocurrido con el aluminio en Estados Unidos durante la segunda guerra mundial.*

* Sin embargo, después de la aparición de nuevos competidores poderosos la ALCOA sigue controlando cerca del 80% de la producción capitalista mundial por sus sociedades subsidiarias y su

aliado ALTED. El trust *International Nickel* controla hace años el 90% de la producción capitalista mundial de níquel. Pero se trata de excepciones. La *Climax Molibdenum Cy* posee en Estados Unidos un monopolio completo para la producción de molibdeno y controla el 84% de la capacidad de producción mundial. Este trust consiguió, entre 1934 y 1939, una tasa anual de ganancia neta del 93%.¹²⁶

Los cártels "estables" son también de duración limitada, debido a la acción de la ley del desarrollo desigual. Los cártels fijan las cuotas de producción de exportación, de reparto del mercado mundial, según la capacidad de producción y la productividad de las empresas que participan en el momento de la constitución del cártel. Pero estas relaciones recíprocas no resultan estables. Basta con que las mejoras técnicas, los inventos, la expansión de la capacidad provoquen un cambio de la relación de fuerzas entre esas empresas, para que aquella que más firme se siente en la competencia rompa el acuerdo, con objeto de obtener una parte superior en el reparto del mercado.

Esto es lo que ha ocurrido especialmente con la industria del cobre, donde un cártel consiguió elevar el precio de 13 centavos en 1927 hasta 18 centavos en 1930 en plena crisis mundial. Más tarde, el cobre más barato de las minas nuevamente abiertas de Rodesia inundó súbitamente el mercado, haciendo descender el precio hasta 5 centavos a fines de 1932, hasta que se constituyó, en mayo de 1935, un nuevo cártel que produjo un alza de precios del 150%. Cártels y trusts monopolistas solamente concluyen acuerdos como armisticios durante un conflicto armado. En el mismo momento de la conclusión del armisticio, cada participante no piensa más que en abrir de nuevo las hostilidades en condiciones más ventajosas para él.

Pero el capitalismo de los monopolios no solamente acentúa todas las contradicciones clásicas del capitalismo. Añade también nuevas contradicciones. A la contradicción fundamental de clases entre el proletariado y la burguesía se une ahora, en la época de los monopolios, la contradicción entre los pueblos coloniales y semicoloniales por una parte, cuya miseria y atrasado desarrollo económico representan la principal fuente de sobreganancias de los monopolios, y las grandes burguesías metropolitanas por otra.*

* Ver capítulo XIII.

La contradicción entre la socialización efectiva de la producción y la apropiación privada de la burguesía se hace tanto más odiosa cuanto que el carácter netamente *parasitario* del capitalismo se acentúa cada vez más. El capitalismo de los monopolios es la transformación de una parte de la clase burguesa en *rentistas* y "cortadores de cupones" (grandes accionistas, propietarios de fondos del Estado, obligaciones extranjeras, etcétera). La separación de la burguesía en burguesía industrial y en burguesía rentista se prolonga en separación entre los dirigentes técnicos efectivos del proceso de producción y de distribución de mercancías, y los principales proveedores de fondos y "organizadores" financieros. La función de la propiedad y la función de la gestión se separan cada vez más. La burguesía de los monopolios representa el tipo más puro de burguesía, *aquel para el cual la apropiación de la plusvalía no está ya enmascarada en ninguna forma por la retribución de una función directiva del proceso de producción sino que se presenta como el producto exclusivo de la propiedad privada de los medios de producción.*

Como modo de producción, el capitalismo encuentra su justificación histórica en el prodigioso desarrollo de las fuerzas productivas que desencadena. Este desarrollo sólo se interrumpe temporalmente por crisis periódicas, a través de las cuales la producción se adapta a las necesidades y a las posibilidades del consumo socialmente determinado, es decir, limitado.

El capitalismo de los monopolios, capitalismo de la época de limitación de la producción, del reparto de los mercados, del reparto del conjunto del mundo conquistado por el capital, restringe considerablemente el desarrollo de las fuerzas productivas. Las tendencias al despilfarro se imponen sobre las tendencias al ahorro. El capitalista deja de ser un revolucionario en el terreno de la expansión de la producción para convertirse en un conservador. Las crisis se prolongan y se suceden más rápidamente a partir del siglo XX. El capitalismo de los monopolios se convierte cada vez más en un freno para el desarrollo de las fuerzas productivas.* A partir de ahora, su naturaleza parasitaria surgirá frente al mundo en una época histórica nueva y llena de convulsiones: la época del declinar capitalista, la época de las guerras, de las revoluciones y de las contrarrevoluciones.

* Lo cual no significa que la producción mundial, o incluso la producción de los principales países, quede estancada. Pero se hacen cada vez más inferiores a las posibilidades ofrecidas por la técnica moderna.

Notas

¹ *Steel Hearings before the Subcommittee on Study of Monopoly Power*, p. 101.

² Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 24.

³ Steel, pp. 102, 421.

⁴ Fr. Machlup: *The Political Economy of Monopoly*, p. 123.

⁵ *Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reiches. Statistisches Jahrbuch der Bundesrepublik*, 1953, 1960.

⁶ *Statistik der Bundesrepublik Deutschland*, vol. 47, *Statistisches Jahrbuch des Deutschen Reiches*, 1938.

⁷ Oualid: *Répétitions écrites de législation industrielle, cours de doctorat 1935-35*, p. 123; *Etudes statistiques*, abril-junio de 1959.

⁸ *Statistiques et Etudes financières de la INSEE*, n. de abril de 1960.

⁹ Ministero della Costituente; *Rapporto della Commissione Economica*, vol. II, *Industria*, Roma, 1946, y *Annuario di Statistiche Industriali*, 1958, p. 104.

¹⁰ *Statistical Abstract of the USA*, diversos años

¹¹ Suplemento enero-marzo de 1954, *Bulletin Mensuel de Statistiques*.

¹² Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 27.

¹³ A. R. Burns: *The Decline of Competition*, p. 29

¹⁴ *Neue Zürcher Zeitung* del 17 de mayo de 1953.

¹⁵ Ida Tarbell: *The History of the Standard Oil Company*, I, p. 150.

¹⁶ Ch. Wilson: *Unilever*, I, p. 65.

¹⁷ *Ibid.*, I, p. 72.

¹⁸ A. R. Burns: *The Decline of Competition*, p. 44.

¹⁹ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, p. 59.

²⁰ Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, I, pp. 199-205.

²¹ Cochran y Miller: *The Age of Enterprise*, pp. 60-62.

²² G. Macy, en: *Effects of Mergers* (P. L. Cook and Ruth Cohen, edit. D) pp. 353, 367, 386.

²³ Ida Tarbell: *The History of the Standard Oil Company*, I, p. 55.

²⁴ *Ibid.*, I, pp. 58, 82, 109, 148, 224; II, p. 29.

²⁵ Clausen: *Die Uebererzeugung in der Ziegelei von 1867 bis 1913*, p. 52.

²⁶ Compton y Bott: *British Industry, its Changing Structure in Peace and War*, p. 59.

²⁷ *Factors in Industrial and Commercial Efficiency*, p. 71.

²⁸ E. A. G. Robinson: *Monopoly*, pp. 83-95.

²⁹ Ch. Wilson: *Unilever*, I, pp. 65-66.

³⁰ Fitzgerald: *Industrial Combination in England*, p. 170.

³¹ Lloyd Reynolds: *The Control of Competition in Canada*, p. 18.

³² A. R. Burns: *The Decline of Competition*, p. 78.

³³ *Ibid.*, pp. 156, 177, 183, 186.

³⁴ Ida Tarbell: *The History of the Standard Oil Company*, I, pp. 150-53.

³⁵ Artículo "Holding" en: *Encyclopedia of Social Sciences*, vol. VII, pp. 405-7. Por James C. Bonbright y Gardiner C. Means.

³⁶ *Holdings et démocratie économique*. Informe para el Congreso extraordinario de la FGTB de octubre de 1956.

³⁷ Petit y De Veyrac: *Le crédit et l'organisation bancaire*, p. 518.

³⁸ *Ibid.*, p. 518.

- ³⁹ Maurice Dupont: "Les intérêts français contre les intérêts de la France en Afrique du Nord", en: *Esprit*, agosto-septiembre de 1952, pp. 338-39.
- ⁴⁰ Ch. Wilson: *Unilever*, I, p. 260.
- ⁴¹ Shaw Livermore: "The Success of Industrial Mergers", en: *Quarterly Journal of Economics*, noviembre de 1935; Jesse Markham, en: *Business Concentration and Price Policy*, p. 148; George Watkins, *Ibid.*, p. 195.
- ⁴² Nutter: *Ibid.*, p. 202.
- ⁴³ Petit y De Veyrac: *Le crédit et l'organisation bancaire*, p. 637
- ⁴⁴ Steel, p. 81.
- ⁴⁵ Chlepner: *Le marché financier beige avant 1850*, p. 86.
- ⁴⁶ Otto Jeidels: *Das Verhältnis der deutschen Grossbanken zur industrie*, Leipzig, 1905.
- ⁴⁷ Marquis, y . A.R.. James: *Biography of a Bank: The Bank of America*.p. 251
- ⁴⁸ Oskar Stillich: *Geld und Bankwesen*, p. 147.
- ⁴⁹ F. L. Allen: *The Great Morgan*, p. 47.
- ⁵⁰ Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 30.
- ⁵¹ *Sangvo Keiai Overseas Edition*, lo. dc julio de 1954.
- ⁵² Wendel Berge: *Cartels, Challenge to a Free World*, pp. 42-43.
- ⁵³ F. T. C. Report on Concentration, 1947, p. 21.
- ⁵⁴ H. Leak y A. Maizels: "The Structure of British Industry", en: *Journal .of the Royal Statistical Society*, partes I-II, 1945, p. 161
- ⁵⁵ Pritzkoleit: *Männer Mächte, Monopole*, passim.
- ⁵⁶ *La France et les trusts*, passim (Economie et Politique).
- ⁵⁷ F. Barret: *L'évolution du capitalisme japonais*, I, pp. 95, 138.
- ⁵⁸ Ministero della Costituente: *Rapporto della Commissione Economica*, vol. II, Industria.
- ⁵⁹ *Poor's Register of Directors and Executives*, 1948.
- ⁶⁰ J. M. Clark: *The Economics of Overhead Costs*, p. 192.
- ⁶¹ Pregunta 2284 de la Comisión Real sobre la Depresión de los Negocios, citada en Clapham: *An Economic History of Modern Britain*, III, p. 214, "Respuesta de un industrial"
- ⁶² Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, pp. 169-70.
- ⁶³ British Commission on Monopolies and Restrictive Practices: "Report on Electrical Equipment", citado en *Cartel*, vol. 7, n. 3, julio de 1957, p. 107.
- ⁶⁴ F. T. C. *The International Petroleum Cartel*, p. 357.
- ⁶⁵ *Ibid.*, pp. 362-67.
- ⁶⁶ A. R. Bums: *The Decline of Competition*, p. 205.
- ⁶⁷ *Informe de la Comisión británica de encuesta sobre los monopolios y prácticas restrictivas respecto a la producción de oxígeno gaseoso*, resumido en *Manchester Guardian*, 3 de enero de 1957.
- ⁶⁸ A. R. Bums: *The Decline of Competition*, pp. 130-31.
- ⁶⁹ Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 126.
- ⁷⁰ Clair Wilcox: "Competition and Monopoly in American Industry", *TNEC. Monograph*, n. 21, pp. 147-48.
- ⁷¹ Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 186.
- ⁷² *Ibid.*, p. 228.
- ⁷³ A. R. Bums: *The Decline of Competition*, p. 76.
- ⁷⁴ *Ibid.*, p. 140
- ⁷⁵ Tennant: *The American Cigarette Industry*, pp. 88-89.
- ⁷⁶ Steindl: *Maturity and Stagnation in American Industry*, pp. 124-25.
- ⁷⁷ Piettre: *L'évolution des ententes industrielles*, p. 81.
- ⁷⁸ Fitzgerald: *Industrial Combination in England*, p. 142.
- ⁷⁹ Stocking y Watkins: *Cartels in Action*, p. 21.
- ⁸⁰ E. A. G. Robinson: *Monopoly*, pp. 50-51.
- ⁸¹ Tennant: *The American Cigarette Industry*, pp. 89-96.
- ⁸² Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, p. 229.
- ⁸³ *Statistical Abstract USA*, 1957.
- ⁸⁴ Joe Bain, en: *Quarterly Journal of Economics*, 1951, p. 320.
- ⁸⁵ Varga y Mendelsohn: *New Data for Lenin's Imperialism*, p. 69.
- ⁸⁶ *Monopoly and Competition* (ed. E. H. Chamberlin), p. 256.
- ⁸⁷ Lloyd G. Reynolds: *The Control of Gompertition in Canada*, p. 60.
- ⁸⁸ *Statistical Abstract USA*, 1957.
- ⁸⁹ H. Leak y H. Maizels: "The Structure of British Industries", en *Journal of Royal Statistical Society*, partes I-II, 194.
- ⁹⁰ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, pp. 140-41.

-
- ⁹¹ *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 27 de abril de 1957
- ⁹² F.1957. T. C. *Report of Monopolistic Practices in Industries, 1939, Part S. A.* pp. 2311-12.
- ⁹³ Ida Tuben: *The History of the Standard Oil Co. I*, pp. 46, 61-62, 158, etcétera.
- ⁹⁴ Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 76.
- ⁹⁵ T. Balogh: *Studies in Financial Organization*, p. 295.
- ⁹⁶ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, pp. 165-69.
- ⁹⁷ Jürgen Kuczynsky: *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus*, p. 55.
- ⁹⁸ Lloyd Reynolds: *The Control of Competition in Canada*, p. 20.
- ⁹⁹ Stocking y Watkins: *Cartels in Action*, p. 161.
- ¹⁰⁰ Jürgen Kuczynsky: *Studien zur Geschichte des deutschen Imperialismus*, p. 38.
- ¹⁰¹ Wendel Berge: *Cartels, Challenge to a Free World*, pp. 20-21.
- ¹⁰² S. Lilley: *Men, Machines and History*.
- ¹⁰³ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, pp. 233-34.
- ¹⁰⁴ Wendel Berge: *Cartels, Challenge to a Free World*, p. 7, y Stocking y Watkins: *Cartels in Action*, pp. 108-13.
- ¹⁰⁵ *Technological trends*, p. 53, citado en Lilley: *Men, Machines and History*, p. 201.
- ¹⁰⁶ A. A. Bright jr.: *The Electric Lamp Industry*, pp. 388-400, pássim.
- ¹⁰⁷ *Steel Hearings before the Subcornmittee on Study of Monopoly Power*, pp. 750-67.
- ¹⁰⁸ En *Monopoly and Competition* (ed. E. H. Chamberlin), p. 433.
- ¹⁰⁹ *Smaller War Plants Committee Report*, 1946, pp. 12-13.
- ¹¹⁰ W. H. Whyte: *The Organization Man*, pp. 205, 207, 237.
- ¹¹¹ D. Hamberg: *Economic Growth and Instability*, pp. 123-24.
- ¹¹² *F.T.C. Report on the Copper Industry*, pp. 44-45.
- ¹¹³ Galbraith: *The Affluent Society*, pp. 219-20.
- ¹¹⁴ Rupert MacLaurin: *Invention and Innovation in the Radio Industry*, p. 102.
- ¹¹⁵ *True*, magazine, n. de enero de 1949, y *Contemporary Issues*, n. 3, primavera 1949.
- ¹¹⁶ Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, pp. 334-36.
- ¹¹⁷ *Ibid.*, p. 502
- ¹¹⁸ *Ibid.*, p. 82.
- ¹¹⁹ A. A. Bene jr.: *The XXth Century Capitalist Revolution*, p. 11.
- ¹²⁰ *Ibid.*, p. 27
- ¹²¹ Hexner: *International Cartels*, p. 107.
- ¹²² Stocking y Watkins: *Cartels in Action*, pp. 289-99.
- ¹²³ *Cartels*, enero de 1955, p. 35.
- ¹²⁴ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, p. 208.
- ¹²⁵ A. A. Berle jr.: *The XXth Century Capitalist Revolution*, p-58.
- ¹²⁶ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, pp. 241-42

Capítulo XIII: El imperialismo

El capitalismo y la desigualdad entre las naciones

El capitalismo industrial que nació en Europa occidental se extiende por todo el mundo en el espacio de un siglo. Pero esta expansión revistió una forma muy particular: todos los países del mundo se convirtieron en mercados, en fuentes de materias primas y, en menor medida, en campos de inversión para el capital. Mas *el modo de producción capitalista*, ante todo la gran fábrica capitalista, sólo ha afectado la periferia de la vida económica en tres continentes. He aquí, en resumen, la causa del fenómeno que hoy día se designa con el púdicico eufemismo de "subdesarrollo".

Mientras que la extensión del capitalismo ha sido mundial, la mayor parte del mundo sólo ha sufrido sus efectos disgregadores, sin gozar de sus efectos civilizadores. Más aún: el auge industrial sin límites del mundo occidental sólo ha podido efectuarse *a expensas* del mundo llamado subdesarrollado, condenándolo al estancamiento y al retroceso. Tres cuartos de siglo después del comienzo de la era imperialista, las Naciones Unidas se han visto obligadas a declarar que, a pesar de todos los planes de ayuda a los países subdesarrollados, *los países ricos se vuelven cada vez más ricos mientras que las naciones pobres se vuelven cada vez más pobres*.¹

La actual división del mundo en naciones industrializadas y naciones subdesarrolladas no es el resultado de un capricho fatal de la naturaleza, de una desigual distribución de los recursos naturales, o de una densidad relativamente grande o pequeña de la población. Ciertamente que, en sus orígenes, la industria capitalista se estableció en lugares próximos a importantes yacimientos de carbón.

Pero si bien es cierto que existe carbón en abundancia en Inglaterra, en Bélgica, en el Ruhr, en el norte y el este de Francia, que son regiones industrializadas desde principios del siglo XIX, también lo hay en grandes cantidades, fácilmente explotables, en el Donetz, el Ural, Manchuria, India, y África del sur, donde la industrialización, si es que existe, comenzó con un siglo de retraso.*

* Los dos países que disponen de las partes más grandes de las reservas mundiales de mineral de hierro son países subdesarrollados: India, el 21% del total; Brasil, el 15% del total.

Si el descubrimiento de yacimientos de petróleo ha modificado la historia económica de Estados Unidos, en el Medio Oriente, en el Sahara o en Libia existían ya en esta época yacimientos todavía más importantes, cuya explotación comenzó con gran retraso y a una escala relativamente modesta.

Para refutar la afirmación según la cual el grado de desarrollo económico o de industrialización depende de la densidad de población, basta con recordar que regiones tan industrializadas como Alemania, los Países Bajos o Bélgica poseen hoy, y poseían ya a principios del siglo XIX, una densidad de población mucho mayor que países como España, Portugal, Turquía o Brasil. En 1850, India y Japón eran todavía países subdesarrollados. De estos dos países, el que más rápidamente se ha industrializado es precisamente el que posee mayor densidad de población.

En realidad, la división del mundo en naciones "ricas" y naciones "pobres" sólo puede explicarse por razones históricas y sociales, en gran parte *por la propia historia del capitalismo*.

Ciertamente que, como hemos demostrado más arriba,* la prehistoria del capitalismo, la amplitud de la acumulación del capital comercial, el grado de penetración de la economía monetaria en

la agricultura, el conjunto de las condiciones socioeconómicas que favorecen o perjudican la aplicación de las técnicas científicas a la producción, han determinado en gran parte el nacimiento del capitalismo industrial en Europa occidental y retrasado el mismo proceso en India, China, Japón y Java o en otras civilizaciones esencialmente agrícolas.

* Ver en el capítulo IV, *Particularidades del desarrollo capitalista en Europa occidental*

Sin embargo, a mediados del siglo XVIII este retraso no era muy pronunciado; y sobre todo, no era insuperable. Si lo fue un siglo más tarde, el aspecto catastrófico del subdesarrollo se debe, ante todo, a la forma particular, es decir, violenta y explotadora, en que se estableció el contacto entre esos dos mundos.*

* He aquí una opinión hiriente de Helen B. Lam. del Massachusetts Institute of Technology:

”En el siglo XVIII la India había alcanzado un elevado grado de desarrollo de la fase preindustrial. La agricultura estaba lo suficientemente desarrollada como para satisfacer las necesidades de un número relativamente elevado de trabajadores no agrícolas; había artesanos altamente especializados para el hierro, el acero, los textiles, la construcción naval y el trabajo sobre metales. La India producía mercancías manufacturadas, no solamente para su propio consumo, sino también para la exportación. Su riqueza económica había sido controlada durante siglos por mercaderes-banqueros y príncipes que tomaron el excedente de la producción con relación al consumo, en forma de un tesoro no empleado de oro y plata; esta riqueza estaba, pues, lo suficientemente concentrada como para constituir una fuente potencial de fondos de inversión. Los recursos de la India en carbón de buena calidad y en hierro estaban situados bastante cerca unos de otros...

“...¿Por qué razón esta combinación de circunstancias aparentemente favorables no produjo un tipo de desarrollo económico capaz de crear un progreso real a un ritmo acelerado? A pesar de las numerosas complejidades y anomalías de la situación, la respuesta es simple. En ciertos aspectos, las relaciones coloniales han subordinado el desarrollo económico de la India, y en otros lo impidieron.”²

En el periodo decisivo de formación del modo de producción capitalista, que se extiende del siglo XVI a fines del siglo XVIII, la creación del mercado mundial reviste una importancia capital. Hemos estudiado anteriormente sus principales efectos sobre la acumulación primitiva de los capitales en Europa occidental. Pero, a todo lo largo de este periodo de génesis del capitalismo, las dos formas de la plusvalía aparecen a cada paso. Por una parte, la plusvalía es el resultado del sobretrabajo de los productores asalariados contratados por los capitalistas; por otra, resulta de valores robados, saqueados, apropiados por medio del engaño, la fuerza o la violencia a los pueblos de ultramar, con los que el mundo occidental entra en contacto. Desde la conquista y pillaje de México y Perú por los españoles hasta el saqueo de Indonesia por portugueses y holandeses y a la feroz explotación de la India por los ingleses, la historia de los siglos XVI a XVIII es una ininterrumpida cadena de *actos de bandidaje que son también actos de concentración internacional de valores y de capitales en Europa occidental*, cuyo enriquecimiento se paga, en el sentido literal del término, por el empobrecimiento de las regiones saqueadas.

Puede afirmarse sin dudar que el aporte de esos capitales robados fue decisivo para la acumulación del capital comercial y del capital-dinero que, de 1500 a 1750, crea las condiciones propicias a la revolución industrial. Es difícil cifrar la suma total. Pero limitándose a los aportes más importantes, se obtiene ya una suma fabulosa.

Hamilton calcula en más de 500 millones de pesos oro las exportaciones totales de oro y plata de América Latina entre 1503 y 1660.³ Según Colenbrander,⁴ el valor total de los dividendos, remesas de funcionarios y cargamentos de especias sacados de Indonesia por la Compañía de las Indias Orientales se elevaba, para el periodo de 1650 a 1780, a 600 millones de florines oro. Según los cálculos del R.P. Rinchon, la ganancia de la trata de negros se elevó en Francia durante el siglo XVIII a cerca de 500 millones de *livres-tournois* (sin contar el ingreso que

produjo su trabajo, y que se eleva a varios miles de millones de libras).⁵ Las ganancias extraídas del trabajo de los negros en las Antillas Británicas se elevan a 200-300 millones de libras oro, calculando por lo bajo.⁶

Finalmente, incluso teniendo en cuenta que los cálculos difieren grandemente a este respecto, no es exagerado calcular entre 100 y 150 millones de libras oro el producto del pillaje británico en la India durante el periodo de 1750 a 1800 (ver la obra de un alto funcionario colonial, feroz defensor del Imperio, Sir Percival Griffiths: *The British Impact on India*).⁷

La suma total se eleva a más de mil millones de libras esterlinas oro, es decir, ¡más que el capital de todas las empresas industriales movidas a vapor que existían hacia 1800 en toda Europa!*

* Hacia 1770, el ingreso nacional británico sólo alcanza la cifra de 125 millones de libras. Toda la industria metalúrgica moderna de Gran Bretaña incluyendo la siderurgia, había costado únicamente 650 000 libras de inversión hacia 1790.⁸

Con esto no queremos decir que el conjunto de esas riquezas haya alimentado directamente la industria europea. Una gran parte ha servido de alimento indirecto, a través de los gastos de lujo de los ricos, antiguos o nuevos, a través de las inversiones del Estado financiadas por préstamos públicos y pagadas con los ingresos coloniales, etcétera. Pero los nexos históricos entre este aflujo de capitales en Europa y las condiciones favorables a la revolución industrial son, no hay duda de ello, nexos directos.

A propósito del enriquecimiento de Francia en el siglo XVIII, el R.P. Rinchon observa:

”El aumento de los establecimientos coloniales, los progresos del comercio y de los transportes, la potencia, la riqueza y el crédito de la metrópoli, *todo está en función de la trata de negros*. En el siglo XVIII, el comercio de Francia tiene una balanza favorable en varios millones de libras. Esto se debe a la exportación de los artículos coloniales, fruto del trabajo de los negros.”⁹

Y en forma todavía más precisa G. Martin observa:¹⁰

”Durante el siglo XVIII, en cada puerto donde atracaban al regreso (los barcos utilizados en la trata de negros), se edificaban factorías: refinerías, manufacturas de algodón, tintorerías, confiterías, cuyo creciente número atestigua el desarrollo del tráfico y de la industria. Así por ejemplo, en Nantes, en el siglo XVIII se fundaron quince refinerías, cinco manufacturas de algodón, dos grandes fábricas de tinturas, dos confiterías... Creación de industrias, incremento de las fortunas privadas, opulencia pública de las ciudades transformadas, expansión de una nueva clase – los grandes mercaderes ávidos de tener un papel público – tales son los rasgos esenciales con que el tráfico negrero ha caracterizado la evolución de la nación francesa en el siglo XVIII.”

Y Brooks Adams precisa las relaciones directas entre el pillaje de la India por la East India Company, después de la batalla de Plassey, y el comienzo de la revolución industrial:¹¹

”Poco tiempo después de la batalla de Plassey comenzaron a llegar a Londres los despojos de Bengala. El efecto parece haber sido instantáneo. Todas las autoridades están de acuerdo en que la revolución industrial, el acontecimiento que distingue al siglo XIX de todas las épocas anteriores, data de 1760 [la batalla de Plassey tuvo lugar en 1757]... Inmediatamente después de Plassey en 1759, el Banco de Inglaterra emitió por primera vez billetes de 10 y 15 libras.”

El autor recuerda que Burke calculó en 40 millones de libras las extorsiones británicas en la India entre 1757 y 1780. H. V. Wiseman calcula que, entre 1770 y 1780, el trabajo de esclavos en la India occidental produjo 40 millones de libras a la Gran Bretaña.¹² Ahora bien,

hacia 1770, el valor anualmente añadido en toda la industria británica (salarios + ganancia) sólo se calcula en 24.5 millones de libras en las célebres obras de Arthur Young ("Political Arithmetic" etcétera). Puede concluirse sin exagerar que, para el periodo de 1760 a 1780, solamente los ingresos de la India oriental y occidental han doblado con creces los fondos de acumulación disponibles para la industria naciente.

Así, antes incluso de que el capitalismo industrial se desarrolle en Inglaterra, la explotación fortuita o sistemática de los países de ultramar ha constituido una de las principales fuentes de la riqueza europea. Y las principales víctimas de la acumulación primitiva han sido, antes de los yeomen expulsados de sus granjas por la crianza de corderos, o los oficiales artesanos sin empleo en las ciudades, obligados a trabajar por una mísera pitanza en los talleres de caridad, los *indios*, condenados a la mita o trabajo forzado, los bantúes vendidos como esclavos, los desgraciados habitantes de las islas Hongy, exterminados por las expediciones de la *Oost-Indische Compagnie*,* los habitantes del imperio en decadencia de los mongoles, saqueados sin piedad por los agentes de la *East India Company*. Este pillaje sistemático de cuatro continentes durante la expansión comercial que tiene lugar durante los siglos XVI a XVIII, es lo que crea las condiciones para el adelanto decisivo alcanzado por Europa desde la revolución industrial.

* Ver capítulo IV, *La revolución comercial*.

El mercado mundial y el capitalismo industrial

Con la revolución industrial y la *producción* por parte del proletariado de Europa occidental de un volumen cada vez mayor de plusvalía, el pillaje directo de los países de ultramar pasa al segundo plano en cuanto a las fuentes de enriquecimiento de las clases burguesas occidentales. Sin llegar a desaparecer completamente, sólo tiene un papel secundario en la acumulación del capital europeo. Permite, todo lo más, la entrada brusca en la clase burguesa de aventureros que se enriquecen rápidamente a expensas de las "razas inferiores".

Pero las relaciones entre el Occidente y los países ya subdesarrollados no se convierten por ello en más humanitarias o igualitarias. Al saqueo sucede el comercio; pero sus efectos serán a menudo más crueles que los de la guerra de conquista.*

* En *Bankers and Pashas*, David S. Landes dibuja un cuadro aterrador del pillaje al tesoro público de Egipto, bajo Mehemet Alí, Said e Ismail (1830-60). La "hech de la sociedad mediterránea" se reunio en Alejandría para saquear al detalle; la finanza internacional saqueó al por mayor.¹³

La unión entre las dos formas de explotación, la forma violenta por vía de apropiación directa, y la forma "pacífica" por vía de cambios en condiciones de desigualdad, resulta particularmente clara en el caso de la India. En las provincias de Bengala, Bihar y Orissa, la *East India Company* había adquirido una franquicia sobre todo derecho de tránsito o exportación a favor de su comercio internacional. Pero sus empleados comenzaron inmediatamente a aplicar en forma ilegal esa franquicia al comercio interior, sometido a una severa tasación para los mercaderes indios:

"Los agentes de la compañía, cuyas mercancías se transportaban con franquicia total de derechos, en tanto que sobre las mercancías de los demás comerciantes recaían pesadas cargas, concentraban rápidamente en sus manos todo el comercio del país, cegando así una de las fuentes de ingresos públicos."¹⁴

Por lo demás, estos mismos empleados de la Company tenían una manera muy particular de aplicar el comercio, como puede observarse a través de la queja de un administrador del nabab de Bengala, citada por H. Verelst, en *A View of the Rise of the English Government in Bengal* (1772):

”Se llevan a la fuerza los bienes y mercancías de los campesinos, comerciantes, etcétera, por un cuarto de su valor, y los obligan por medio de la violencia y la opresión a pagar 5 rupias por bienes que sólo valen una.”*

* ”*Our business is to make money as much and as fast as we can; and for this end all modes or means are good which the laws permits*”, escribe un comerciante inglés de Shangai a su cónsul.¹⁵

Pero durante este periodo transitorio el comercio en Europa es esencialmente un comercio de importación de productos raros de Oriente (piedras preciosas, especias, telas finas, etcétera) y, por tanto, un comercio de lujo. Con la revolución industrial, el comercio entre el este y el oeste cambia de naturaleza. En vez de exportar metales preciosos como medios de pago, Europa occidental exporta ahora mercancías fabricadas. El Oriente es vaciado de sus recursos preciosos, puesto que presenta una balanza de pago crónicamente deficitaria con Occidente.

Pero la joven industria capitalista – ante todo la industria textil británica – no se ha impuesto de golpe y porrazo gracias a lo barato de sus productos. Si bien el comienzo de la revolución industrial tiene lugar hacia 1760, transcurre medio siglo durante el cual India y China continuarán siendo los principales proveedores mundiales de productos textiles. Todavía en 1815, India exporta a Gran Bretaña tejidos de algodón por valor de 1.3 millones de libras esterlinas, mientras que las importaciones hindúes de tejidos de algodón británicos sólo se elevan a 26 000 libras. En 1819, China exporta cerca de 3.5 millones de piezas de algodón,¹⁶ mientras que sus importaciones son mínimas. Como el calicó, el nanquín es conocido y pedido en todo el mundo.

La industria británica sólo pudo imponerse en el mercado mundial llevando una política proteccionista a ultranza.

En 1813, los productos hindúes de algodón y seda estaban del 50% al 60% menos caros que los productos ingleses; durante largo tiempo se les impuso, pues, un derecho de importación de 70-80%, después de haber prohibido en numerosas ocasiones, especialmente en 1700 y 1720, toda importación de tejidos de algodón hindúes. Al mismo tiempo que Inglaterra sigue esta política proteccionista extrema, *impone*, gracias a la *East India Company*, una política de libre cambio a la India (lo mismo que haría más tarde en China, con las guerras del opio). En el momento en que los productos de seda hindúes pagaban un 20% de derechos de entrada a Gran Bretaña, los productos de seda británicos nada más pagaban en la India un 3.5%. Sólo hacia 1830, cuando la superioridad de la gran industria se aseguró sólidamente, los industriales británicos pudieron permitirse el lujo de propagar el libre cambio a escala mundial, empezando por la propia Inglaterra.

Así pues, la conquista del mercado mundial por la industria capitalista no se realiza por medios puramente económicos. La presión y la fuerza política y militar han jugado aquí un papel importante, cuando no decisivo. Las condiciones de desigualdad política, los desiguales tratados impuestos a China, a India, permitieron a Gran Bretaña conquistar el mercado mundial y lograr un monopolio de productividad. Una vez concluida esta conquista, la proclamación del dogma universal del libre cambio, que se volvió a imponer por la fuerza a las antiguas víctimas, se convirtió en el arma esencial de Gran Bretaña (y, en cierta medida, de Francia, Bélgica, los Países Bajos, etcétera), para *destruir* la industria que existía en los países asiáticos, y para frenar su industrialización durante medio siglo.*

* Con Egipto se obtuvieron los mismos resultados al imponer la reducción de Mehemet-Alí en 1841, y el convenio comercial anglo-turco de 1838.¹⁷

De 1815 a 1850, las telas de algodón británicas conquistaron la India: en 1850 este país absorbe el 25% de todas las exportaciones de Lancashire. Pero durante el mismo periodo, el artesano hindú que sucumbe en esta lucha de competencia no encuentra salida en la industria.

El empobrecimiento del país, despojado de sus reservas de capital-dinero, la superioridad ahora adquirida por la industria europea, no permiten la competencia a una industria hindú no protegida. Los lazos de libre cambio entre la metrópoli y la colonia hacen fracasar los modestos intentos que se hacen para ello.

Centros industriales seculares desaparecen. Dacca es parcialmente invadida por la jungla. Los artesanos reducidos al desempleo, se vuelcan en la agricultura. El círculo vicioso se cierra cuando, después de 1833, Inglaterra decide desarrollar a gran escala en la India la producción de materias primas agrícolas, especialmente las plantaciones de algodón. Un pueblo que en otro tiempo exportaba tejidos de algodón a todo el mundo, ahora sólo exporta algodón que será transformado en Gran Bretaña, para ser después reexportado a India en forma de telas.

Así pues, las condiciones tecnológicas, demográficas, geográficas o religiosas (ideológicas) no explican el subdesarrollo económico de India. Este subdesarrollo se debe a que la entrada del capitalismo en este país se realizó en condiciones de dominación imperialista, que transformó a la India de productor de bienes manufacturados en productor de materias primas agrícolas.

De la exportación de mercancías a la exportación de capitales

A medida que los convenios capitalistas van sustituyendo a la libre competencia, en los países industriales de Europa aparece *un excedente de capitales* – es el primer fenómeno de esta clase desde el comienzo de la revolución industrial. En efecto, los convenios, trusts y monopolios implican sin duda una limitación de las inversiones. Pero los capitalistas no pueden consumir improductivamente la mayor parte de su plusvalía; sólo su capitalización representa una ganancia real. Buscan pues, campos de inversiones en otros sectores: la época de los monopolios es también la época de las sociedades que se extienden sobre un gran número de sectores de actividad. A medida que esta tendencia se generaliza, en Gran Bretaña y en toda Europa occidental van reduciéndose los campos de inversión de capitales. Alfred Marshall y Wicksel comprueban este fenómeno, y explican por esta reducción la gran depresión de 1873 a 1896.¹⁸

En este momento, y bajo la presión de ese excedente más o menos crónico de capitales, es cuando los capitalistas buscan una salida en los países no industrializados, ya sea en los países "vacíos" del Imperio Británico (Canadá, África del Sur, Australia, Nueva Zelanda), en los países coloniales propiamente dichos (sobre todo en África y en Asia), o en los países semicoloniales que, aun siendo formalmente independientes, se transforman en dependencias económicas de los países imperialistas (especialmente los países de América Latina y Europa Oriental).

"La práctica de inversiones en el extranjero, cuyo aspecto bancario se concentraba en Londres en relativamente pocas manos – la mayor parte en las de hombres especializados en esos asuntos y que no se ocupaban de inversiones en la propia Gran Bretaña –, se había establecido hacia 1870. Mucho más de la mitad de los préstamos eran en ese momento obligaciones de los gobiernos de Europa y Estados Unidos, aunque los ferrocarriles y otras empresas tenían ya una amplia parte. Los años 70 decepcionaron al inversionista, que a partir de entonces comienza a mirar en otras direcciones. América del Norte y América del Sur, así como los países del Imperio, especialmente Australia y África del Sur, fueron grandes prestatarios entre 1880 y 1900; la parte del Imperio se incrementó sin cesar. Después del principio del siglo [XX], Canadá sustituye a Australia como primer prestatario del Imperio... De 1871 a 1913, el total de las inversiones en el extranjero... pasa de 800 a 3 500 millones de libras esterlinas."¹⁹

Esta tendencia a la exportación de capitales se vio poderosamente estimulada por una extraordinaria revolución de los *medios internacionales de comunicación*, que se produce en

la misma época. "La historia económica del periodo de 1860 a 1878 se caracteriza, sobre todo, por el impulso sin precedentes experimentado en el desarrollo de toda clase de medios de comunicación", escribe Henri Hauser.²⁰ Esta formidable sincronización de la navegación a vapor – entre 1875 y 1885 comienza ya a rebasar en tonelaje a la navegación a vela –, del telégrafo, de los enlaces ferroviarios perfeccionados en América, India, China y África, unifica realmente por primera vez el mercado mundial.

Así como anteriormente sólo las grandes plazas financieras y comerciales, los puertos y los almacenes dependían unos de otros, ahora es la mayor parte de la producción, incluso la agrícola, de los países más atrasados, la que se ve arrastrada en el torbellino del comercio y la especulación mundial. Al poder controlar a distancia la marcha de las empresas y el estado de las cosechas, al poder desplazarse en unos días de un punto del globo a otro para contratar sobre el terreno el personal de control de los proletarios, o para hacer presión sobre un gobernador recalcitrante, los capitalistas pueden arriesgarse a invertir sus capitales en los puntos más lejanos de la tierra. El capital se internacionaliza y el mundo se unifica en el sentido literal del término.

La exportación de capitales corresponde, pues, a una ley de desarrollo fundamental del capital: el incremento de su composición orgánica, la tendencia a la caída de la tasa media de ganancia, combatida por una parte por los convenios capitalistas en los países metropolitanos, compensada por otra mediante la inversión de los excedentes de capitales así nacidos en los países coloniales, donde la composición orgánica media del capital es más baja, y, sobre todo, donde la tasa de plusvalía es mucho más elevada.

Pero la expansión de las exportaciones de capitales no significa que la exportación de mercancías pase a un segundo plano y deje ya de cumplir con su papel de válvula de escape de la producción capitalista. Al contrario: la exportación de capitales hacia los países atrasados se realiza a la par con la exportación de mercancías; aquélla tiende a favorecer a ésta.

Jules Ferry, el gran promotor de la expansión colonialista francesa en esta época, así lo afirma claramente en su obra *Le Tonkin et la merè-patrie*.

"Europa puede considerarse como una casa de comercio que desde hace algunos años va viendo decrecer su volumen de negocios. El consumo europeo está saturado; es preciso hacer surgir de otras partes del globo nuevas capas de consumidores, so pena de ver la quiebra de la sociedad moderna y de preparar para el nacimiento del siglo XX una liquidación social por vía de cataclismos, cuyas consecuencias serían incalculables."

Y más cínicamente, en otro lugar:

"Desde hace mucho tiempo las naciones europeas han reconocido que la conquista de China, de sus 400 millones de consumidores, debía hacerse únicamente por los productores y para los productores europeos."²¹

En las exportaciones de capital efectuadas en forma de préstamos de inversión a los gobiernos, municipalidades o empresas privadas extranjeras, la mayor parte de las veces se estipula en forma tácita o expresa, que los beneficiarios deben comprar los bienes de inversión deseados en los países acreedores. En este caso, "la exportación" de capital a menudo no es otra cosa que una figura estilística: de hecho, el préstamo hecho en Londres se invierte en Birmingham. Se comprende que en estas condiciones, entre 1878 y 1913, la exportación de capitales haya tenido a menudo el mismo papel, de apoyo de la coyuntura, o de "animador" económico, que los gastos públicos desde 1929.

”A corto plazo, una actividad acrecentada en el extranjero, generalmente asociada a un incremento de inversiones extranjeras en Gran Bretaña, hace, pues, salir al país de las depresiones anteriores a 1914, mejorando las perspectivas de las industrias que trabajan para la exportación. Cuando las inversiones se produjeron en el continente, quien se aprovechó de ellas fue la industria textil; cuando se produjeron en América o en las colonias, tuvo lugar la expansión de la industria metalúrgica.”²²

Aunque no esté formalmente establecida la obligación de abastecerse en los países acreedores, la creación de estrechos lazos financieros entre el prestamista y el deudor favorece el desarrollo del comercio de mercancías entre los dos países.

Las exportaciones de capital efectuadas por las grandes sociedades metropolitanas en forma de fundación de filiales o de sociedades hermanas en países extranjeros, suelen llevar consigo un refuerzo de las corrientes comerciales entre los países acreedores y los países deudores, ya que las sociedades metropolitanas importan generalmente de la metrópoli sus bienes de inversión, así como los bienes de consumo destinados a su personal de gestión, al personal de la administración colonial, etcétera.

Francia, Alemania, los Países Bajos, Bélgica, Suiza, Suecia, Portugal y más tarde Estados Unidos y Japón, seguirán pronto a la Gran Bretaña en la exportación de capitales. El cuadro de la página 264 da una idea general de la evolución de las inversiones privadas de capital en el extranjero, para diferentes países, aunque se trate de una aproximación grosera.

El colonialismo

La expansión capitalista hacia las partes más atrasadas del globo permite, pues, realizar la tendencia fundamental del modo de producción capitalista: la ampliación constante de su base, que es una condición indispensable a la vez para la realización de la plusvalía y para su capitalización. Pero esta expansión, producto de considerables modificaciones en las condiciones de producción y de explotación del capital, entraña modificaciones no menos considerables en la política económica e internacional de los Estados burgueses de Occidente.

(en miles de millones de francos oro 1913): Una libra esterlina = 5 dólares = 20 R. M. = 25 francos.

	Gran Bretaña	Francia	Alemania	EUA	Países Bajos	Bélgica	Suiza	Japón
1862	3.6	—	—	—	—	—	—	—
1870	20	10 (1869)	—	—	—	—	—	—
					± 4-5 000 millones en 1880			
1885	30	15 (1880)	6.5					
1902	62	30	12.5	3.0 (1900)				
1914	87	40	30	15	10	7	7	1
1930	90	20	5-6	75	18	4	9	4.5
1938	85	15	—	48	22	7	6	9
1948	40	3	—	69	10	4	8	—
1957	46	6	2	120	11	6	12.5	—
1960	60	?	4	150	12	8	14	1

La burguesía de la época de libre competencia era manchesteriana, ferviente partidaria del libre cambio y enemiga resuelta del colonialismo. Para la burguesía industrial, todavía hambrienta de nuevos capitales a fin de poder ampliar los marcos de la producción, todo aumento de los gastos públicos constituía un despilfarro. La exportación no necesitaba ya protegerse

como durante el tiempo del mercantilismo. Se había abierto una vía triunfal, gracias a esta arma excepcional en que se había convertido el precio de costo y de venta cada vez más bajo. El monopolio de productividad adquirido por Gran Bretaña y, en menor medida, por todos los países industriales de Europa occidental, era más poderoso que cualquier monopolio de Estado. Demostraciones periódicas (como la guerra del opio con China, o el envío de algunos cañoneros a lo largo de un río principal) bastaban para eliminar el obstáculo, cuando la libre circulación de mercancías se veía obstaculizada en alguna parte del mundo.*

* Sin embargo, economistas de países entonces industrialmente retrasados, como el alemán List y el hindú Ranive, no han aceptado la doctrina librecambista. La industrialización de sus países, exigía, en efecto, una política proteccionista. Candliffe observa:

”A medida que aumentaba la influencia política de los comerciantes y los industriales, se amplificaba su resistencia contra una política extranjera ambiciosa, contra los gastos militares y navales y contra la expansión colonial. En 1793, Bentham había redactado su panfleto: ` ¡Emancipad vuestras colonias! ‘ Los librecambistas liberales aceptaron esta actitud y fueron conocidos como partidarios de la *pequeña Inglaterra*.”²³

Un historiador indica que algunos decenios más tarde, los conservadores, incluyendo a Disraeli, compartieron esta opinión:

”Adhiriendo al librecambismo, que era una declaración de independencia de la metrópoli respecto a las colonias, la idea de un gobierno responsable se inspira en la convicción de que las colonias tenían poca o ninguna utilidad para la metrópoli, y de que debían, tarde o temprano, transformarse en naciones independientes... Ciertos liberales y ciertos conservadores miraban la disolución del Imperio con una complacencia teñida de impaciencia, que aumentaba de año en año. Dentro de algunos años estas miserables colonias serán independientes, y son piedras atadas a nuestro cuello”, afirmaba Disraeli en 1852, y Disraeli tenía el don de captar el espíritu de la época... No es, pues, sorprendente que, durante los años 60, el gobierno británico comenzara a retirar las tropas imperiales de las colonias. Los liberales desencadenaron el movimiento en 1862. Los conservadores lo continuaron y los liberales lo concluyeron en 1871, año en que Bismarck fundó el imperio alemán.²⁴

Pero esta mentalidad se modifica rápidamente desde el comienzo de la era de los monopolios. La burguesía monopolista no está ya hambrienta de nuevos capitales; está hambrienta de sobreganancias, y encuentra a su disposición una plétora de capitales que buscan nuevos campos de inversión. Ya no dispone de un monopolio de productividad que le asegure la conquista ”pacífica” de los mercados mundiales. Se encuentra cada vez más enfrentada a competidores extranjeros que producen en condiciones de productividad idénticas o incluso superiores. La exportación de capitales a países lejanos no implica la misma actitud hacia el colonialismo que la exportación de mercancías. El riesgo ya no se circunscribe estrictamente en el tiempo. Ya no se trata de garantizar un pago único; se trata de asegurar una ola ininterrumpida de entregas de dividendos, intereses y amortizaciones.

Los préstamos al extranjero se inmovilizan en las instalaciones mineras, industriales, portuarias, o en plantaciones que hay que defender contra la masa ”ignorante”, ”perezosa”, ”fanática” o ”xenófoba” de los ”indígenas”. La época del capitalismo de los monopolios se convierte, pues, rápidamente, en la época de una revalorización del colonialismo. Apoderarse de territorios extranjeros y cerrarlos a la competencia extranjera como mercados de productos terminados, fuentes de materias primas y de mano de obra barata o campos de inversión de capitales por exportar – es decir, como fuente de sobreganancias –, he aquí cuál es ahora el motivo central de la política extranjera de los países capitalistas a partir de los años 80 del siglo pasado:

”Al intentar [después de 1871] probar las ventajas materiales de las relaciones [coloniales], [los imperialistas] insistieron principalmente en el valor de las colonias como mercados para los productos de la industria británica y como terreno para la emigración británica... Los cálculos de la balanza de pérdidas y ganancias se veían también influidos por el hecho de que la Gran Bretaña hubiera dejado de ser el único país industrial y comenzara a sentir la presión de la competencia extranjera. Esto implicaba a fin de cuentas, que los mercados coloniales podían volverse indispensables para la prosperidad de la metrópoli.”²⁵

El libre cambio y la doctrina de la circulación libre de mercancías y de capitales se desmoronan en el momento mismo en que esta circulación alcanza su punto culminante, gracias a un sistema generalizado de monedas convertibles. El capitalismo de los monopolios debe defender sus propios mercados interiores contra la invasión de mercancías extranjeras; lo que ahora debe protegerse es la base de las sobreganancias monopolistas. Al mismo tiempo, el capitalismo debe también defender el monopolio de sus mercados coloniales contra la invasión de capitales y mercancías extranjeras: la base de sus sobreganancias coloniales. La política de libre cambio se reconsidera y revisa por primera vez para los productos agrícolas, cuando aparece la competencia de productos agrícolas baratos de ultramar. Poco a poco, el proteccionismo va extendiéndose también al terreno de la industria.

La época de apogeo imperialista (1875-1914) se caracteriza primero por la existencia de un gran número de nuevos campos de inversión de capitales, mas tarde por el reparto progresivo de esos campos entre las potencias imperialistas. Todo ello permitirá al principio una expansión relativamente pacífica del capital europeo (pacífica en lo que concierne a las relaciones entre las potencias europeas, violenta y criminal en las relaciones entre países imperialistas y países colonizados).

En este reparto del mundo la Gran Bretaña se asegura la parte del león, gracias a su superioridad industrial y financiera, que todavía sigue indemne. En efecto, domina la India, Birmania, Malasia y una serie de jalones en la ruta de la India; ocupa la mitad de África, desde Port Said hasta el Cabo; extiende su imperio sobre la mitad de las islas del Pacífico y conserva sus antiguas colonias de América del norte y del sur, así como las de Australia y Nueva Zelanda.

Francia construye un imperio en África del Norte, en África occidental y ecuatorial, y se apodera de Madagascar, Vietnam y algunas islas del Pacífico. Bélgica se adueña del inmenso imperio del Congo. Los Países Bajos consolidan su dominio en Indonesia y en las antiguas colonias de las Indias occidentales. Alemania acapara algunas partes de África oriental y occidental, Asia y Oceanía. Rusia extiende su imperio hacia el este y el sur en Siberia. El Japón se extiende alrededor de su archipiélago, apoderándose de islas como Formosa y de posiciones en el continente asiático (Port Arthur, Corea). Estados Unidos arranca a los españoles los últimos restos de su imperio: Cuba, Puerto Rico, Hawai. Italia adquiere algunas colonias en África.

Desde principios del siglo XX, la totalidad del globo, con excepción de los territorios del Antártico, puede considerarse como repartida, a pesar de que en África y en Asia subsistan algunos países ”independientes” (Liberia, Abisinia, Turquía, Afganistán, Persia, China). Todos estos países están prácticamente divididos en zonas de influencia entre las grandes potencias. A partir de ese momento, la causa de los conflictos interimperialistas ya no es el reparto de zonas ”libres”; lo que ahora está en juego es el nuevo reparto de imperios y zonas de influencia. Estos conflictos se exageran rápidamente: conflicto anglo-francés por los imperios del Sudán y el Nilo; conflicto franco-alemán en África ecuatorial y Marruecos; conflicto anglo-ruso en Persia y Afganistán; conflicto ruso-japonés por el reparto de Manchuria, que provocará la guerra ruso japonesa de 1904-5; conflicto germano-inglés por el

reparto de Turquía y los países árabes del Medio Oriente; conflicto ruso-austro-húngaro por el reparto de los Balcanes. Estos dos últimos conflictos encenderán finalmente la mecha que provocará la guerra de 1914. El imperialismo es la política de expansión internacional y económica del capitalismo de los monopolios. Y conduce a las guerras imperialistas.

Las sobreganancias coloniales

La exportación de capitales y el consiguiente colonialismo constituyen una reacción del capital de los monopolios contra el descenso de la tasa de ganancia en los países metropolitanos altamente industrializados, y contra la reducción de los campos de inversión de capitales aprovechables en esos países. En este sentido, la exportación de capitales no es otra cosa que la expresión, en un momento histórico dado, de una característica general del modo de producción capitalista, de su crecimiento y propagación: *los capitales se orientan hacia las esferas donde la tasa de ganancia previsible es superior a la media*. Las sobreganancias coloniales se definen, pues, como ganancias superiores a las ganancias medias obtenidas por el capital en la metrópoli.

He aquí, para los últimos años, una comparación de las tasas de ganancia (relación entre las ganancias netas y los "medios propios" -capitales más reservas) de las sociedades belgas con actividad en Bélgica y de las sociedades belgas con actividad en el Congo y en Ruanda-Urundi:²⁶

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957
	%	%	%	%	%	%	%
Sociedades belgas	8.6	9.4	7.6	7.2	8.2	9.4	9.5
congolesas	21.7	24.3	20.6	19.3	18.5	20.1	21.0

Respecto a 120 sociedades británicas que han invertido sus capitales en el extranjero, J. F. Rippy²⁷ observa que, sólo durante los cinco años más prósperos de su existencia, obtuvieron ganancias *dos veces superiores a su capital*.

H. J. Dernburg²⁸ establece el siguiente cuadro de las relaciones entre las ganancias de las sociedades norteamericanas y sus medios propios (*book value*):

	<i>Sociedades que trabajan en países subdesarrollados</i>	<i>Sociedades que trabajan en Estados Unidos</i>
1945	11.5%	7.7%
1946	13.4%	9.1%
1947	18.1%	12.0%
1948	19.8%	13.8%

Paul A. Baran²⁹ registra los siguientes dividendos pagados en los Países Bajos por las Sociedades que funcionan:

	<i>en Holanda</i>	<i>en Indonesia</i>
1922	4.8%	10.0%
1923	4.2%	15.7%
1924	4.5%	22.7%
1937	4.5%	10.3%
Media 1922-1937	3.975%	12.7%

Finalmente, el secretariado de la Federación Internacional de los Obreros Metalúrgicos (FIOM) preparó para la Conferencia del acero, que tuvo lugar en Viena del 19 al 21 de marzo de 1959, un estudio sobre "las mayores sociedades siderúrgicas del mundo libre", que contiene el siguiente cuadro:³⁰

Promedio Nacional en 1957 de la rentabilidad (ganancias netas más amortizaciones) en % del volumen de negocios de las grandes sociedades siderúrgicas

Sarre	7.4%
Alemania occidental	7.4%
Japón	9.6%
Gran Bretaña	9.8%
Italia	10.5%
Bélgica	11.2%
Francia	11.2%
Luxemburgo	11.3%
Estados Unidos	12.4%
Austria	± 13.0%
Australia	13.6%
Canadá	15.0%
India	14.7%
México	20.1%
Chile	20.5%
África del Sur	28.8%
Brasil	48.4%

He aquí otro ejemplo de la importancia de esas sobreganancias coloniales: el gran trust de petróleo *Royal Dutch* publicó en 1950 un lujoso libro para conmemorar el sexagésimo aniversario de su fundación. Con este motivo, calculó que un accionista que no hubiera comprado más que una sola acción en 1890 y que hubiera utilizado una parte de las ganancias de esta acción para comprar las acciones nuevamente emitidas (suscripciones reservadas preferentemente a los antiguos accionistas) se habría encontrado en 1950 propietario de 406 acciones con un valor bursátil de 2 800 florines cada una, es decir, un total de 1 136 000 florines (¡cerca de 300 000 dólares!). Para adquirir esta propiedad sólo hubiera debido desembolsar 400 000 florines. Por lo demás, hubiera podido retirar fácilmente estos 400 000 florines de la suma total de dividendos cobrados durante esos 60 años, que arroja una cifra de 1.8 millones de florines (480 000 dólares). La *acción única* comprada por 1 000 florines en 1890 había, pues, producido un ingreso anual medio de más de 30 000 florines. El accionista hubiera podido, por tanto, vivir espléndidamente sólo de las ganancias de esta acción y acumular al mismo tiempo una fortuna de medio millón de dólares...

Esto no es de extrañar cuando se sabe que los dividendos pagados por este trust colonial se elevaron en un principio a! 70% (¡anual!), oscilaron más tarde entre el 40% y el 50%, se mantuvieron entre 1920 y 1930 alrededor del 25%, para "caer" finalmente en vísperas de la segunda guerra mundial al 16-17%. Y esto sin contar las numerosas "bonificaciones" (primas).³¹

La sobreganancia colonial está en función de una composición orgánica del capital más baja y de una tasa de plusvalía más elevada que en los países metropolitanos altamente industrializados. La composición orgánica del capital más baja refleja, sobre todo, el débil desarrollo de la industria manufacturera, el predominio de las explotaciones mineras, de las plantaciones y en general de aquellas producciones que exigen una escasa capitalización. La tasa de plusvalía más elevada refleja el bajo nivel de los salarios, la larga jornada de trabajo, la persistencia en la explotación del trabajo femenino e infantil, la ausencia o la no aplicación de la legislación social, el empleo extendido del trabajo forzado o retribuido en especie, en suma, la

persistencia, en la economía colonial y semicolonial, de todas las características de *sobreexplotación* presentes en la economía europea durante los siglos XVIII y XIX.

La economía de Rodesia del Norte ofrece un impresionante ejemplo de elevada tasa de plusvalía. Según las estadísticas de la ONU, el ingreso de salarios *global* (trabajadores negros y blancos), para 1952 era aproximadamente de 33 millones de dólares, mientras que los ingresos brutos de las sociedades alcanzaban más o menos la cifra de 160 millones de dólares. Semejante tasa de plusvalía de más del 400%, no ha existido más que en Europa occidental en la época del capitalismo usurario, mercantil o comercial.

Los elevados ingresos de las sociedades coloniales son a menudo el resultado combinado de sobreganancias coloniales y de sobreganancias de monopolio (renta monopolista, de cártel, etcétera). Este es particularmente el caso de las sobreganancias de las sociedades petroleras en el Medio Oriente y América Latina.

Pero la base de las sobreganancias coloniales está, sobre todo, en los salarios extremadamente bajos de los trabajadores en las colonias. Este bajo nivel aparece cuando se comparan los ingresos de la mano de obra colonial con los ingresos de la mano de obra europea en sus países de origen, o con los ingresos medios de los asalariados de países industrialmente adelantados.

Así, durante 1947-48 en la India puede observarse un salario por hora de 9.4 a 12 centavos de dólar en la industria textil, frente a un salario de 104-106 centavos de dólar en la misma rama en Estados Unidos.³² En Indonesia el salario cotidiano de la industria textil en la isla de Java es de 6 a 13 centavos en 1939; los trabajadores estacionales de la industria azucarera cobran 11 centavos al día.³³ Compárese esta cifra con el salario diario medio interprofesional (excluyendo a los mineros) en los Países Bajos durante 1938, que es de 1.75 dólares. En cuanto a la industria textil brasileña, los salarios por hora se elevaban en 1950 a 20-25 centavos de dólar, es decir, a una quinta parte de los salarios que se cobraban en Estados Unidos.

En África, la situación es particularmente ilustrativa. En la conferencia regional africana de la CISL, que tuvo lugar en Accra del 14 al 19 de enero de 1957, se elaboraron las siguientes tablas de salario cotidiano para la mano de obra no especializada (en dólares):

Basutolandia	0.28
Congo belga	0.80
Somalia británica	0.40
Somalia francesa	0.80
Costa de Oro	0.50
Gambia	0.50
Kenia	0.50
Nigeria	0.70
Nyassalandia	0.22
Sierra Leona	0.56
Uganda	0.40
Túnez	2.00

Se trata de salarios medios en diferentes momentos del periodo de 1953 a 1956, establecidos según métodos diferentes y por tanto no estrictamente comparables. No obstante, estas tablas nos dan un elemento de comparación útil, sobre todo frente al salario medio de los Países Bajos, que es uno de los más reducidos de Europa occidental: 3.50 dólares (incluyendo los subsidios sociales) sin hablar del de Estados Unidos, que es de 10 dólares...

George Padmore (*África, Britain's Third Empire*) calcula que el salario diario medio de un obrero africano en las minas de oro del África del Sur es, como máximo, de 2 chelines 8

peniques más raciones alimenticias; el salario diario medio de un obrero europeo en las mismas minas se establece en 1 libra 16 chelines. Aun si se calcula que el valor de las raciones equivale al del salario pagado en dinero, los salarios totales pagados anualmente sólo alcanzan para los 400 000 africanos la cifra de 32 millones de libras, y de 16 millones de libras para los 30 000 europeos.³⁴

Una publicación oficial de las Naciones Unidas³⁵ establece la siguiente comparación entre la renta por persona de la población africana y la de la población europea en diferentes países africanos durante 1949:

	<i>Población africana</i>	<i>Población no africana</i>
Kenia	6 libras	209 libras
Rodesia del Norte	5 libras	292 libras
Rodesia del Sur	9 libras	306 libras

Se afirma a veces que este bajísimo nivel de los salarios se debe a la "falta de necesidades" de los trabajadores de los países coloniales. Lo primero que contradice esta afirmación es el horrible estado de necesidad en que se encuentran estos trabajadores, un estado próximo al hambre (ver a este respecto la notable obra de Josué de Castro, *Geopolítica del hambre: el consumo diario medio de calorías de los jornaleros se ha calculado en 1 200 para Bolivia, 1 600 para Ecuador y 2 000 en Colombia, es decir, la mitad, o menos de la mitad de lo que constituye el mínimo fisiológico para personas que trabajan*).³⁶

Además, todos los economistas están de acuerdo en afirmar que las poblaciones de los países subdesarrollados han asimilado rápidamente las necesidades características de los países adelantados y exigen por tanto, un "nivel de consumo que la economía no puede concederles". Toda una escuela ha llegado incluso a considerar este "efecto de imitación" (Duesenberry) como uno de los principales obstáculos a la industrialización de los países subdesarrollados.

Otros han visto también en los "salarios bajos" un reflejo del "bajo nivel de productividad" de la mano de obra colonial. Esta teoría se contradice flagrantemente en ciertos casos precisos (petróleo, minas, etcétera) donde el rendimiento físico por obrero es superior al de ciertas instalaciones de Estados Unidos, mientras que el salario se establece en un 10% del correspondiente al obrero norteamericano.* Pero aunque esta teoría parezca conforme a los hechos, contiene un evidente error de razonamiento.

* Ver en el capítulo V la comparación de la productividad en la siderurgia norteamericana, británica y japonesa.

La productividad está ante todo, en función del equipo puesto a disposición del trabajador, de su aptitud técnica y cultural general y de su capacidad de esfuerzo físico. Ahora bien, el colonialismo produce precisamente un nivel anormalmente bajo de estos tres elementos básicos de la productividad. Puede afirmarse con mucha más razón que el *bajo nivel de productividad no es la causa, sino el resultado del bajo nivel del salario y del conjunto del subdesarrollo* que caracteriza la economía colonial y semi-colonial.

La causa económica fundamental del bajo nivel de los salarios coloniales – y por tanto de las sobreganancias coloniales – está en la existencia de un enorme ejército industrial de reserva en los países coloniales y semicoloniales, es decir, en la insuficiencia del empleo y en el desempleo rural. Este fenómeno explica no solamente el hecho de que los salarios sean bajos en estos países, sino también por qué, a pesar del incremento simultáneo de la producción y de la productividad industrial, permanecen *prácticamente invariables* durante largos periodos.

”Este mantenimiento del nivel convencional de los salarios bajos incluso cuando ha pasado la fase de transición, es lo que... justifica el descontento con el modelo ‘siglo XIX’ de desarrollo económico”, escribe M. Myint, y continúa:

”Allí donde [el trabajo inmigrante barato de la India y China] fue importado hizo bajar decisivamente los salarios y los ingresos en los países medio vacíos para dejarlos al bajo nivel característico de los países sobrepoblados.”³⁷

Este fenómeno se aplica a Ceilán, Indonesia, Malasia, la Isla Mauricio, las islas Fiji, a algunas partes del África del sur y del este, a las Indias occidentales, etcétera.

Oscar Ornati observa que los salarios reales de los obreros hindúes han permanecido prácticamente iguales durante todo el periodo de 1860 a 1900, que fue el periodo del establecimiento de la industria hindú; sólo aumentaron un poco entre 1900 y 1910, a consecuencia de una momentánea penuria de mano de obra industrial.³⁸ En la obra *The Economic Development of Brazil*, publicada por las Naciones Unidas, se comprueba que para todo el periodo 1939-53, en el que se produjo, sin embargo, un excepcional desarrollo de la industrialización – y por consiguiente un incremento de la productividad – los salarios reales continuaron prácticamente iguales debido a la constante invasión de la sobrepoblación rural en las ciudades.³⁹

Y para Egipto, Issawi⁴⁰ señala que los salarios reales descendieron en un 35% entre 1912 y 1929, y no menos de un 50% durante la crisis de 1929-33, lo que los redujo a un nivel de hambre en el sentido estricto de la palabra. El consumo anual de cereales y leguminosas por persona descendió de 287 kilos en 1914 a 245 kilos en 1936-38. La productividad del jornalero, calculada en cantidad de tierra desplazada por día, se redujo en un 25-30% desde la primera guerra mundial.

La explicación de este fenómeno es muy simple; aparece claramente en esta notable descripción del profesor Harbison:

”Existe un gran excedente de trabajadores agrícolas sin empleo que, salvo algunas raras excepciones, se encuentran próximos a los centros en que se concentran las industrias. Además, en las zonas urbanas ya sobrepobladas, hay un fondo prácticamente inagotable de desempleados completos o parciales... Todo esto deja prever que habrá más trabajadores expulsados de las tierras y los poblados a consecuencia de un estado próximo al hambre, que empleos nuevos en la industria.”⁴¹

En la obra de donde hemos tomado esta cita se observa, a propósito del África occidental francesa que, hasta 1953, el gobernador fijó el salario mínimo en un 10% menos del mínimo de subsistencia, porque las condiciones económicas no permitían a los sindicatos combatir por sus derechos. En cuanto a las Indias occidentales británicas, todos los salarios se mantenían por debajo del nivel de subsistencia mínima porque ”un empleo con cualquier salario es considerado preferible a ningún empleo”.⁴²

La división mundial del trabajo

Durante el siglo XIX, la exportación de mercancías a los países atrasados destruyó allí los antiguos modos de producción, sin permitir la introducción del nuevo modo de producción capitalista. La exportación de los capitales suplirá en algún modo la carencia de las clases poseedoras indígenas en materia de acumulación de capitales, y permitirá así una primera fase de desarrollo capitalista en estos países. Pero la burguesía imperialista introduce el modo de producción capitalista en los países coloniales y semicoloniales en forma muy particular. El modo de producción capitalista no se desarrolla allí de acuerdo con las necesidades de desarrollo económico e industrial de los países en cuestión, sino según los exclusivos intereses de la burguesía imperialista y de la propia metrópoli.

En los países capitalistas de Europa y América, así como en los dominios "blancos" del imperio británico, el modo de producción capitalista se desarrolla de manera más o menos orgánica, a pesar de la forma espasmódica que reviste su crecimiento. Las industrias de transformación manufacturera se desarrollaron paralela, o incluso previamente, a las industrias de base; la industria ligera se orienta en primer lugar hacia el mercado interior, que se extiende a su vez, debido a que la agricultura suministra materias primas a la industria; un desarrollo proporcional entre todas las ramas económicas, imposible de realizar a corto plazo por la anarquía de la producción capitalista, se alcanzó en un plazo medio, especialmente a través de las crisis y depresiones.

Otra cosa ocurre con el desarrollo de producción capitalista en los países coloniales y semicoloniales. El capital procede de los burgueses de los países imperialistas. Estos desean ante todo una producción que tenga los mercados asegurados, que permita *realizar* las sobreganancias coloniales producidas por la mano de obra colonial.

Ahora bien, los países subdesarrollados son por definición pobres; su mercado interior para productos manufacturados es muy limitado;* además, sus necesidades en productos industriales están en general cubiertas por el capitalismo metropolitano, que, claro está, no va a hacerse a sí mismo la competencia. De ahí que los capitales exportados a los países subdesarrollados se especialicen esencialmente en la producción *para el mercado mundial* (así como en la creación de la infraestructura necesaria para esta producción).

* He aquí un asombroso ejemplo citado por el profesor Nurkse:⁴³ "En Chile, un laminador moderno, que es equipo corriente en todo país industrial, puede producir en tres horas ciertas formas de acero en cantidad suficiente para satisfacer las necesidades del país por todo un año."

"La producción moderna que se desarrolló en las regiones coloniales fue, ante todo, para el mercado mundial, antes que para el mercado local. El incremento de los puertos marítimos constituye una prueba de ello, como también la ausencia de vías de comunicación en el interior... En todas las regiones coloniales, la contribución de la población local al desarrollo industrial revistió esencialmente la forma del trabajo (!)." ⁴⁴

Y a fin de evitar la competencia con la producción industrial metropolitana, esta producción para el mercado mundial, es esencialmente una producción de *materias primas agrícolas y minerales*. La economía de los países coloniales y semicoloniales se convierte en el *complemento* de la economía capitalista en los países metropolitanos, y sólo se desarrolla en los límites de esta función.⁴⁵

De ahí resulta un desarrollo económico completamente unilateral, reducido en la producción de un pequeño número de productos, cuando no de un solo producto (monoproducción, monocultivo). En Chile, entre 1880 y 1930, la tasa sobre la exportación de nitrato de sodio produce por término medio la mitad de los ingresos presupuestarios; a partir de esta fecha, el cobre se coloca en primer lugar. En Cuba el azúcar constituye la espina dorsal de la economía; en 1937, representaba el 78.7% del valor de todas las exportaciones. Durante el mismo año, las exportaciones de estaño en Bolivia representaron el 70% de las exportaciones totales. Este porcentaje es todavía más elevado para las exportaciones de algodón en Egipto, Sudán y Uganda, y las exportaciones de petróleo en Venezuela, Irak, Arabia Saudita, Kuwait y Catar. En 1955, el café representaba el 69% de las exportaciones de Guatemala y el 84% de las exportaciones de Colombia. Durante el mismo año, los plátanos constituyen el 74% de las exportaciones de Panamá, y el café y los plátanos en conjunto el 72% de las exportaciones de Honduras, el 75% de las de Ecuador y el 87% de las de Costa Rica. Los cacahuates y sus derivados representan el 85% de las exportaciones del Senegal, y el café y el cacao el 85% de las exportaciones de la Costa de Marfil.

En Malasia, las exportaciones de caucho y estaño representaban en 1939 más del 80% de la cifra global. En Grecia, en el periodo entre las dos guerras, el tabaco constituía del 55% al 60% del total de las exportaciones. Las exportaciones de la India de yute y de té, así como las exportaciones brasileñas de café y algodón oscilan entre el 55% y el 75% del total de exportaciones de esos países. En Indonesia, las exportaciones de caucho, petróleo, estaño y copra representan el 80% del total. En Ceilán, las exportaciones de caucho y té constituyen lo fundamental de las ventas al extranjero. Podríamos completar esta lista introduciendo en ella prácticamente todos los países subdesarrollados.

El monocultivo y la monoproducción hacen a estos países estrictamente dependientes de la coyuntura económica internacional, y acarrear numerosas taras económicas y sociales: inestabilidad básica de la economía, sujeta a bruscas fluctuaciones; repetidos periodos de inflación y alza del costo de la vida; importante desempleo periódico; perturbaciones ecológicas muy graves por la erosión; sobreexplotación de la tierra que lleva consigo su empobrecimiento; subalimentación de la población a consecuencia de la excesiva extensión de los monocultivos y de sus desastrosos efectos para la fertilidad del suelo:

”El hambre que reina en los países de América del Sur está directamente ligada a su pasado histórico. Es una consecuencia de la historia de su explotación colonial, de tipo mercantil, dividida en ciclos sucesivos, que destruían, o al menos trastornaban, el equilibrio económico del continente: el ciclo del oro, el ciclo del azúcar, el ciclo de las piedras preciosas, el ciclo del café, el ciclo del caucho, el ciclo del petróleo, etcétera. Durante cada uno de esos ciclos, una región entera se dedica exclusiva y absolutamente al monocultivo o la monoexplotación de un producto, olvidando todo lo demás y desaprovechando, por consiguiente sus riquezas naturales y sus posibilidades de aprovisionamiento. Muy típico es a este respecto el caso del monocultivo del azúcar en el noreste del Brasil. Esta región, una de las raras regiones tropicales en donde la tierra es verdaderamente fértil, en donde el clima es propicio para la agricultura y que estuvo en otro tiempo cubierta de bosques extremadamente ricos en árboles frutales, se ha convertido hoy en una región de hambre, a causa de la invasora y `autófaga` industria azucarera, que ha acaparado todas las tierras disponibles para plantar en ellas caña de azúcar. El hecho de que no se cultive ni frutos ni legumbres y de que no haya ganadería, ha hecho así extremadamente grave el problema alimenticio en un área que habría podido disponer de una infinita variedad de alimentos, si su explotación se hubiera orientado hacia el policultivo.”⁴⁶

Boyd Orr observó⁴⁷ que ”en ciertos países de América Central, la erosión del suelo es más grave que en América del Norte”, debido a la ausencia de una explotación racional, esencialmente a consecuencia del monocultivo.

Los mismos fenómenos se encuentran en África y en Asia:

”El hecho de que el régimen de la producción de exportación sea funesto al indígena no se debe solamente a que disminuye la producción regional de alimentos, sino también a que arruina el suelo intensificando los factores de erosión. Es el caso del cultivo del cacao en la Costa de Oro y del cultivo de los cacahuates en el Senegal.”⁴⁸ El profesor Gouron⁴⁹ afirma que la ”gran extensión del cultivo del cacahuate representa una falsa riqueza” en el Sudán, que sus bosques están en vías de desaparición y que el suelo y la agricultura sufren terribles daños.* En Ceilán, el *Report of the Kandyan Peasantry Commission* (Colombo, 1951) explica cómo el monocultivo del café y del té y la tala anárquica han causado daños ecológicos que son las causas fundamentales de las graves inundaciones sufridas en 1957.⁵⁰

* En el estudio *Les populations aborigènes*, publicado en 1953 en Ginebra por la Oficina Internacional del Trabajo, se describe un proceso análogo entre los maorís de Nueva Zelanda, durante la primera aparición de los blancos:

”El esfuerzo realizado para producir suficiente cáñamo indígena para intercambiar contra armas de

fuego acarrió una fuerte disminución de la producción de artículos alimenticios y, en consecuencia, un descenso de la energía del pueblo. El abandono de las tierras y la decadencia de la población se produjeron al principio de la pérdida de las tierras tribales en beneficio de los blancos... Se calcula que en los cien años que han seguido a 1840, los maorís han perdido, por venta o por confiscación, 25 de los 27 millones de hectáreas que representan la superficie total del país.”⁵¹

En Egipto, la extensión del cultivo de algodón y la práctica de la irrigación permanente en lugar de la irrigación periódica provoca un rápido agotamiento del suelo. A consecuencia de la falta de drenaje, los mismos fenómenos, ligados estrechamente al monocultivo, transformarán el valle del Nilo en un verdadero hospicio de pobres: el 55% de la población fue atacada por la bilharzia, el 30% por el anquilostoma y el 15% por la malaria; entre la población rural, el porcentaje de los desgraciados alcanzados por bilharzia, una enfermedad que debilita mucho, se eleva al 75%.⁵²

La reducción de la superficie cultivada en cereales, en países como la India, a pesar de que sufren una penuria crónica de víveres, constituye otra consecuencia del monocultivo. En el periodo que va de 1934-35 a 1939-40, la superficie cultivada en plantas alimenticias disminuyó en aquel país en un millón y medio de *acres*; durante el mismo periodo, la superficie cultivada en productos de exportación ha aumentado en la misma proporción.⁵³ En el momento del auge de la guerra de Corea, se produce un fenómeno análogo. La superficie cultivada de arroz disminuyó en un 8% en beneficio de la cultivada de algodón.⁵⁴ En Egipto, la superficie sembrada de trigo descendió brutalmente durante la primera guerra mundial en beneficio del cultivo de algodón, causando graves periodos de hambre.⁵⁵

Los apologistas del imperialismo pretenden a veces que el monocultivo y la monoproducción son consecuencia de las condiciones "naturales" de los países coloniales y semicoloniales. Pero esto no corresponde a los hechos. Si esos países poseen sin ninguna duda abundantes riquezas naturales, riquezas equivalentes no han conducido a explotaciones del tipo de la monoproducción en Inglaterra, Canadá, Suecia, Bélgica, Bohemia, Silesia, el Ruhr, etcétera. Lejos de ser "naturales", la mayor parte de las veces los monocultivos han sido *importados* del extranjero (especialmente el café en Java, Ceilán y Brasil; el algodón en Egipto y el Sudán; la caña de azúcar en Cuba, etcétera). El mejor ejemplo a este respecto es el de la hevea (caucho natural) en el sureste asiático:

”La demanda cada vez mayor fue satisfecha por las plantaciones [a la vez por grandes plantaciones capitalistas y establecimientos de pequeños granjeros propietarios] del Asia del sureste, principalmente Malasia, Sumatra y Java, mientras que la producción de caucho salvaje de América del sur disminuía, a pesar de los precios favorables. Una de las principales razones para la emigración de la industria de plantación de caucho estriba en el acceso de esos países a las amplias reservas de trabajo (!) de la India meridional, China y Java, así como su acceso a los mercados de capitales de Europa occidental; la presencia de empresas comerciales europeas emprendedoras y de una administración estable han tenido también un papel indispensable. Es particularmente interesante el hecho de que ni *Malasia ni Sumatra, los dos principales territorios productores, dispusieran de una amplia fuerza de trabajo indígena, de una tierra particularmente fértil o de un fondo local de capitales*, cuando se establecieron allí las plantaciones de caucho. Ningún estudio de sus recursos, emprendido alrededor de 1895, habría sugerido que en el espacio de algunos años esos territorios se convertirían en los principales productores del más importante producto de las plantaciones tropicales.”⁵⁶

De hecho, y como lo precisan los mismos autores, no fue solamente el cultivo lo que se importó del extranjero, sino también la mano de obra (africanos a las Antillas; tamiles a Ceilán; chinos a Malasia e Indonesia; hindúes a África oriental, etcétera).

Así, la penetración del modo de producción capitalista en los países coloniales y semi-coloniales durante los últimos tres cuartos de siglo ha producido, sobre todo, los degradantes y bárbaros efectos de una comercialización general de la vida social, sin permitir la expansión de las tendencias civilizadoras complementarias del capital.⁵⁷

La exportación imperialista de capitales realiza, por primera vez en la historia humana, una verdadera división mundial del trabajo, un verdadero mercado mundial universal, uniendo íntimamente entre sí a todos los países del mundo. En el momento en que el desarrollo alcanza su punto culminante, en vísperas de la primera guerra mundial, la circulación todavía relativamente libre de mercancías, de capitales y de hombres – aunque ya obstaculizada por las tendencias proteccionistas y monopolistas – ha hecho que todos los países sean interdependientes. El capital realiza así la socialización y la internacionalización de hecho de la producción a escala mundial – aunque en beneficio casi exclusivo de los países metropolitanos.*

* "Es preciso admitir que el comercio internacional ha tenido un efecto *educador* en los trabajadores de los países avanzados (especialización industrial), mientras que sus efectos sobre los trabajadores de los países atrasados han sido no educativos ('especialización' en los productos agrícolas, creados con métodos tradicionales, o en el trabajo no calificado de menores). Los pueblos de los países atrasados... parecen haber obtenido una parte más reducida de las ganancias del comercio internacional que la que podría explicarse de manera satisfactoria, partiendo de las condiciones económicas y sociales de base de su país."⁵⁸

En la sociedad burguesa, donde se universaliza la producción de mercancías, ningún productor produce primero valores de uso para su propio consumo, reservando para el cambio solamente su "excedente". Igualmente, antes de 1914, ningún país destinaba el conjunto de la producción de mercancías a satisfacer primero sus propias necesidades, exportando solamente el "excedente". Cada nación posee numerosas ramas productivas que trabajan ante todo para el mercado mundial que, parece inútil recordarlo, es modelado por los movimientos internacionales de capital y no corresponde en ningún caso a una estructura "natural" o "geográfica" y sólo vive gracias a los ingresos de esas ramas. Cada uno de los productos consumidos en un país cualquiera interviene en el trabajo directo o indirecto de obreros procedentes de múltiples países. La productividad social del trabajo, considerada desde el punto de vista internacional, avanza a paso de gigante, a consecuencia de esta especialización que rompe el desarrollo armonioso de los pueblos retrasados, de la misma manera que la división del trabajo en el interior de una nación capitalista propulsó formidablemente las fuerzas productivas, rompiendo despiadadamente el libre desarrollo de los individuos.

La interdependencia en que se encontraban todos los países del mundo fue descrita en forma impresionante por Rosa Luxemburgo:⁵⁹

"Los productos metalúrgicos alemanes van a los países europeos vecinos, a América del sur y Australia; el cuero y los productos de cuero van a todos los países de Europa; los artículos de cristalería, el azúcar y los guantes alemanes van a Inglaterra; las pieles a Francia, Inglaterra y Austria-Hungría; el colorante de glicerina a Inglaterra, Estados Unidos y la India; las escorias que sirven de abonos van a los Países Bajos y Austria-Hungría; el coke va a Francia; el carbón a Austria, Bélgica, los Países Bajos, Suiza; los cables eléctricos a Inglaterra, Suecia y Bélgica; los juguetes a Estados Unidos; la cerveza alemana, el índigo, la anilina y los demás colorantes extraídos de la brea, los medicamentos, la celulosa, los artículos de orfebrería, los calcetines, los tejidos y la ropa de lana y algodón, los rieles de ferrocarril, se exportan a casi todos los países comerciantes del mundo.

"Pero... por otra parte, comemos pan ruso y carne de ganado húngaro, danés y ruso; el arroz de que nos surtimos procede de las Indias holandesas y de Estados Unidos; el tabaco, de las Indias holandesas y Brasil; importamos cacao de África occidental, pimienta de la India, grasa

de cerdo de Estados Unidos, té de China, frutas de Italia, España y Estados Unidos; café de Brasil, América central y las Indias holandesas; extracto de carne de Uruguay; huevos de Rusia, Hungría y Bulgaria; cigarros de Cuba; relojes de Suiza; champaña de Francia; pieles de Argentina; plumas para colchón de China, seda de Italia y Francia; lino y cáñamo de Rusia; algodón de Estados Unidos, Egipto y la India; lana fina de Gran Bretaña; lignito de Austria; salitre de Chile; madera de quebracho para curtir de Argentina; madera para construcción de Rusia; madera para cestería de Portugal; cobre de Estados Unidos; estaño de las Indias holandesas; cinc de Australia; aluminio de Austria-Hungría y Canadá; asbesto de Canadá; asfalto y mármol de Italia; adoquines de Suecia; plomo de Bélgica, Estados Unidos y Australia; grafito de Ceilán; cal fosfórica de Estados Unidos y Argelia; yodo de Chile...”

Esta división mundial del trabajo, realizada por la exportación de capitales, centralizaba en Europa occidental y Estados Unidos la fabricación de productos manufacturados; en Europa oriental y en los grandes países de ultramar (Estados Unidos, Canadá, Argentina, Australia) la producción de productos alimenticios de base, y en el resto del mundo la producción de materias primas vegetales y minerales. Pero esta división del trabajo, creada en un principio por la exportación de capitales, resulta inevitablemente minada por ella. Las terribles diferencias de nivel de vida,* la subordinación brutal de una nación a otra, preparan la revolución colonial que favorece a su vez la industrialización de los países subdesarrollados y acentúa las contradicciones internacionales del capital.

* En 1957 el ingreso *per cápita* medio en Asia y África era 20 veces menor que en Estados Unidos y seis veces menor que en Europa occidental. Las dos terceras partes de la población mundial apenas percibían el 15% del ingreso mundial.⁶⁰

Trusts y cártels internacionales

La exportación de capitales se generaliza en una etapa precisa del desarrollo capitalista: la etapa de los monopolios, durante la cual los grupos capitalistas, cártels, sindicatos, holdings y trusts dominan ya amplios sectores de la producción en los países metropolitanos. La exportación del modo de producción capitalista a los países coloniales y semicoloniales es la exportación del capitalismo de los monopolios, de los trusts monopolistas. Los importantes capitales necesarios para crear empresas coloniales; el estricto control que ejercen los grandes bancos sobre el mercado de capitales; la aparición de trusts verticales que monopolizan la producción de materias primas; la necesidad de eliminar al máximo la competencia en el interior de los sectores capitalistas de la economía colonial, con objeto de garantizar las sobreganancias coloniales, implican que la producción de los países coloniales para el mercado mundial está concentrada en un grado todavía superior al grado de concentración de los países metropolitanos.

El crecimiento del trust *Unilever* constituye un buen ejemplo de cómo un monopolio de productos terminados se extiende en los países coloniales, a fin de constituir un monopolio de materias primas:

”La naturaleza de las materias primas necesarias para la fabricación de jabón, lo volvió [se trata de Lever] particularmente consciente de la importancia que tiene el abastecimiento extranjero. Y como la calidad de Sunlight dependía de aceites vegetales importados, Lever se convenció desde el primer momento de la importancia de las materias primas. Hacia principios del siglo, el miedo de ser ‘acosado’ a este respecto por comerciantes o intermediarios se convierte casi en una obsesión. Es muy probable que en los proyectos que entonces se elaboraron para asegurar las materias primas, hubiera una gran parte de estrategia defensiva(!).”⁶¹

El reparto de las fuentes de materias primas y las condiciones climatológicas y geológicas que reinan en el globo no son, sin embargo, tales como para que un solo país pueda adquirir un monopolio absoluto a largo plazo de un producto mineral o vegetal. Ahora bien, estas materias primas se producen para el mercado mundial; no disponen de ningún mercado "protegido", excepto el del país metropolitano; casi no cuentan con mercado en su país de origen. La encarnizada competencia existente entre los grandes trusts que monopolizan la producción de materias primas a escala mundial acarrea las más desastrosas consecuencias para los precios y las tasas de ganancia.* Para hacer frente a este peligro, los trusts pasan a la formación de convenios capitalistas a escala internacional, de cárteles internacionales que fijan y limitan la producción total, aseguran a cada socio una tasa determinada de la producción y se reparten el mercado mundial en zonas de venta exclusivas y de aprovisionamiento exclusivo de materias primas, aplicando multas a aquellos miembros que infringen esta reglamentación.

* En 1931, la disolución del cártel del ázoe sintético provocó en Londres, en un mes, una caída del 43% en el precio del sulfato de amonio.

Hasta 1922, Estados Unidos (Utah y Colorado) fueron los principales productores de radio. En este año, la *Union Minière du Haut-Katanga* emprende la explotación de uranio en sus minas de Shinkolobwe; los resultados fueron tales que, al cabo de dos años, las minas norteamericanas tuvieron que detener la producción. La Union Minière incrementó la producción de radio de 20 a 60 gramos por año, y fijó los precios soberanamente, ya que la única competencia que subsistía era la de Bohemia y Canadá, donde la producción no rebasaba, sin embargo, los tres o cuatro gramos por año. Con costos de producción que oscilaron entre 7 libras y 7 libras 7 chelines por miligramo, se fijó un precio de venta de 10-12 libras por miligramo, lo que aseguró una tasa de ganancia del 50% al 65%.

Pero durante los años 30, *Eldorado Gold Mines Ltd.* emprendió la explotación de yacimientos descubiertos recientemente en Canadá; la producción, que en 1936 sólo llegaba a 3 g, alcanzó los 70 en 1938. La encarnizada competencia duró algunos meses; los precios descendieron a 20 dólares (4 libras) el miligramo. A fines de 1938 se concluyó entre la Union Minière y Eldorado un acuerdo, que fijaba las tasas de las dos sociedades en el 60% y 40% respectivamente, de las necesidades mundiales; los precios ascendieron a 40 dólares (8 libras) el miligramo.⁶²

El mismo autor cita el ejemplo de la producción de diamante bruto. Esta producción que estaba controlada desde 1890 por el grupo De Beers (Oppenheimer), permaneció monopolizada durante más de 25 años. Aunque el desarrollo de una producción cada vez más importante en África del Sur, Angola, el Congo Belga, Costa de Oro y Sierra Leona, destruyera el monopolio natural, el cártel mundial de diamante, la Diamond Corporation, dominada por De Beers, continuó controlando los precios y (menos-perfectamente) la producción.

Estos cárteles internacionales no se limitan a los trusts productores de materias primas, aunque sea en este sector donde se han generalizado y donde han resultado más duraderos. Las enormes sobreganancias realizadas por esos monopolios (sobreganancias de monopolio y sobreganancias coloniales en conjunto) no pueden ser invertidas completamente en su propio sector, donde provocarían un hundimiento de los precios. Los trusts que monopolizan la producción de materias primas se extienden pues, rápidamente a dominios conexos, y más tarde a dominios cada vez más alejados de su lugar de partida:

"Unilever fabrica y vende helado artificial en Finlandia; madera contrachapada en Nigeria; catalizadores para el cracking del petróleo a Warrington; la empresa enlatará jamón en los Países Bajos y lo exportará a Estados Unidos; gastará 129 000 libras esterlinas en máquinas de empaquetar té para los intereses Lipton en Estados Unidos, alcanzará nuevos récords y aumentará sus ventas de alimentos para ganado de 90 a 104 millones de libras."⁶³

Por lo demás, el echo de disponer del monopolio de venta (especialmente de venta al detalle) en los países que constituyen los grandes mercados de una determinada materia prima, permite a un grupo monopolista conseguir más rápidamente una posición predominante (o una posición de monopolio) en el país productor de la materia prima. De ahí resulta una situación monopolista a la vez sobre la compra y la venta.

Tal fue especialmente el caso de la industria frigorífica en Argentina. Esta industria era teatro de épicas luchas de influencia entre los grupos norteamericanos Swift, Armour, Morris y Wilson, y los grupos británicos reunidos por los hermanos Vestey. Estos últimos, a partir de 1922, recuperaron el terreno perdido, ya que controlaban 3 500 carnicerías en Gran Bretaña y podían aumentar los precios de compra en Argentina, al aumentar todavía más los precios de venta en Gran Bretaña. Finalmente, los dos campos concluyeron un acuerdo de hecho, que provocó un rápido descenso de los precios pagados a la ganadería argentina.⁶⁴

<i>Cártel</i>	<i>Año</i>	<i>% de la producción mundial</i>
del caucho	1940	97%
de los fosfatos	1937	92%
del diamante	1939	más de 90%
del cobre	1939	más de 90%
del cemento	1937	92%
de la potasa	1939	91%
del vidrio para botellas	1932	90%
de las lámparas eléctricas	1939	90%
del azúcar	1937	85%
del estaño	1939.	83%
de la seda artificial	1929	70%
de ázoe sintético	1932	67%
europeo de la madera	1936	75%
europeo del acero	1929	32%*
europeo del acero	1936	45%*

* 70% de las exportaciones mundiales.

Desde fines del siglo XIX el número de cártels internacionales no ha dejado de aumentar. En 1897 se contaban 40, 100 en 1910, 320 en 1931. El cuadro anterior nos muestra la parte de la producción mundial que algunos de esos cártels controlaron en determinados momentos.

Los cártels internacionales aseguran a sus socios más favorecidos la misma *renta de cártel* que producen los cártels nacionales. De hecho, esta renta puede ser todavía más elevada en el marco de la economía internacional, dadas las enormes diferencias del precio de costo (de rentabilidad) que separan a los productores más favorecidos de los más desfavorecidos a escala internacional.

A este respecto, el ejemplo más característico es el del *cártel mundial del petróleo*. Hemos indicado ya anteriormente* que este cártel, que funciona desde el "tratado de Achnacarry Castle" de septiembre de 1928, fija precios de venta únicos independientemente del punto de origen del petróleo, y obligó a la marina de guerra de Estados Unidos a pagar el mismo precio en el Mediterráneo que en el Golfo de México, cuando el petróleo árabe se produce a un precio tres o cuatro veces más barato que el petróleo americano.⁶⁵

* Ver capítulo XII.

Igualmente, los suministros de petróleo hechos a Europa occidental entre 1945 y 1954 no se efectuaron sobre la base del precio de producción del petróleo en el Medio Oriente (proveedor principal cuando no exclusivo, sino sobre la base del precio común en el cártel mundial, fijado según el precio de producción del Golfo de México con el aumento de los gastos de transporte desde el hemisferio occidental a los puertos de Europa occidental. Este precio incluye, pues, "gastos de transporte fantasmas", que se añadirán a la diferencia entre el precio de producción americano y árabe. El resultado fue un precio de venta del petróleo bruto de casi 2 dólares por barril (precio medio del periodo 1947-54), es decir, el doble, cuando no el triple, de los costos de producción (incluyendo los intereses) incrementados con los gastos de transporte reales. Esta "renta de cártel" representa *aproximadamente 2 000 millones de libras esterlinas para el periodo de 1945-46 a 1954.*⁶⁶

Es preciso, además observar que para los cártels internacionales, así como para los cártels nacionales, la ley del desigual desarrollo determina cambios periódicos tanto en la composición como en las cuotas de los participantes.

Así, las actividades del holding de Estado italiano ENI han dificultado cada vez más la estabilidad del cártel del petróleo, desde el momento en que la EM ha adquirido fuentes de aprovisionamiento autónomas no solamente en Italia, sino también en el Medio Oriente e incluso en la URSS, ofreciendo sus buenos oficios a Egipto, Libia, y al GPRA, para desarrollar la producción en esos países. y comenzando así a influir en los precios del petróleo en Europa occidental.

Se puede distinguir entre cártels de compra, cártels de venta y cártels integrados:

a) los *cártels internacionales de compra* reúnen la mayor parte de los compradores de una determinada materia prima, y pueden así provocar un considerable descenso de los precios. Así, el cártel internacional constituido en el verano de 1937 por los principales compradores de cacao en la costa occidental de África (el trust Unilever, una empresa británica de chocolate y una compañía de navegación francesa) obtuvo un descenso del precio del cacao en la bolsa de Nueva York de 12.15 centavos la libra en enero de 1937 a 5.52 centavos en diciembre de 1937, lo que precipitó una crisis social en África occidental durante la cual los cultivadores tuvieron que quemar grandes cantidades de cacao.⁶⁷ La posición actual del gobierno de Estados Unidos como comprador monopolista de las materias llamadas "estratégicas" (*strategic stockpiling*) le ha permitido provocar un considerable descenso de los precios de estas materias primas desde fines de 1950.

b) los *cártels internacionales de venta* reagrupan a los principales productores de una materia prima o de un producto terminado. De esta forma, pueden evitar un descenso de precios y provocar un alza mediante el establecimiento de un *pool* de las existencias y de una limitación de la producción. El cártel internacional del caucho, establecido en 1922, provocó un alza de los precios de 17.34 centavos por kilo durante este año a una media de 72.46 centavos por kilo en 1925.

c) los *cártels internacionales integrados* que reúnen a los principales fabricantes de ciertos productos acabados con el fin de comprar, de común acuerdo, las materias primas, establecer un *pool* de las existencias, limitar la producción, intercambiar sobre una base recíproca las patentes e informaciones técnicas, dividir los mercados internacionales, etcétera.

Este fue especialmente el caso del cártel mundial de focos eléctricos establecido en 1924. En el interior de tal cártel, la interpretación alcanza el campo de la propiedad (lo cual es también el caso del cártel internacional del petróleo). El trust norteamericano General Electric adquirió importantes paquetes de acciones de sus principales socios. En 1929, poseía el 29% de las acciones de la OSRAM (Alemania), el 17% de las de la Philips (Países Bajos), el 44% de la

Compagnie des Lampes (Francia), el 46% de las de la Associated Electrical Industries (Gran Bretaña), el 40% de las de Tokio Electric Cy (Japón), el 10% de las de la Tungrsam (Hungría, etcétera.

Los trusts privados disponen de derechos de regalía en los países subdesarrollados

La economía de los países coloniales y semicoloniales se caracteriza por la monoproducción y el monocultivo. Como la producción o la venta de los productos en que se basa la economía colonial está a menudo monopolizada por un cártel internacional, o por un pequeño número de trusts, éstos pueden adquirir un verdadero poder de regalía sobre la vida de naciones enteras. Son propietarios de inmensas extensiones de tierra, sobre las cuales viven a veces cientos de miles, e incluso millones de seres humanos. Las casas, los pueblos, las ciudades les pertenecen, así como los ferrocarriles, las centrales eléctricas, las instalaciones de correos, telégrafos y teléfonos, los puertos, e incluso a veces las fuerzas armadas. No se trata ya de *company towns*; se trata de *company countries*.

El poder real de esos trusts rebasa habitualmente el ámbito sobre el que reinan como dueños absolutos. Desde el momento en que ocupan una posición determinante en la vida económica y financiera del país, – ¡desde el momento en que una gran parte de los ingresos del Estado procede de los impuestos que ellos pagan! – pueden comprar también a alcaldes, políticos, periódicos, ministros, jefes de la policía y del ejército, en las capitales construidas en territorios que no les pertenecen. En general, su régimen equivale a una corrupción completa de la vida pública.*

* He aquí lo que declaró ante el Tribunal Internacional de la Haya el señor Mosadegh, primer ministro de Irán en ese momento:

”Bajo pretexto de seguridad, la Anglo-Iranian había logrado mantener una verdadera policía secreta, en estrecho contacto con el *Intelligence Service*, cuya acción no se limitaba a la provincia del Khuzistan, zona de explotación del petróleo, sino a todo el país, con prolongaciones en todas las clases sociales, y actuando sobre la prensa, trabajando la opinión, inspirando las intervenciones no disfrazadas de los representantes británicos, diplomáticos o industriales en la dirección de los asuntos del país. De esta forma, sin encontrar resistencia, ni por parte de una Cámara nacida de elecciones viciadas por sus maniobras, ni por parte de un gobierno formado según sus deseos, la AIOC, convertida en un Estado dentro del Estado, determina los destinos del país. Tal fue, durante 30 años, el estado de servidumbre y de corrupción en el que estaba sumergido el país.”⁶⁸

Documentos oficiales del *Foreign Office* admiten que los tres ministros responsables del acuerdo firmado en 1919 entre la AIOC y el gobierno iraní habían sido comprados en el sentido literal de la palabra por Londres, y que el gobierno británico les prometió asilo en el imperio británico, sin duda en previsión de que fueran expulsados por su pueblo indignado.⁶⁹ Una obra escrita ensalzando a la United Fruit Cy, cuenta candidamente cómo el futuro jefe de ese trust, Samuel Zamurray, adquirió enormes concesiones en Honduras (el derecho de construir un ferrocarril; la garantía de que no se aumentarían los impuestos; la exoneración de los derechos de entrada de todo el equipo que tuviera que importar, etcétera) gracias a que financió y apoyó personalmente con su yate la ”revolución” del general Bonilla, que expulsó a un gobierno hostil a esas concesiones.⁷⁰

Volvemos a encontrar estos fenómenos en grados diversos de intensidad, pero semejantes los unos a los otros, en Irán (antes de la nacionalización de Mosadegh), dominado por la Anglo-Iranian Oil Cy; en Honduras, Costa Rica y Guatemala, dominadas por la United Fruit Cy; en África occidental británica, bajo el imperio de Unilever; en Katanga (Congo Belga) bajo el imperio de la Union Minière; en Liberia bajo el imperio de la Firestone Rubber Cy; en Borneo bajo el imperio de la Royal Dutch; en Venezuela bajo el imperio de la Creole Petroleum Cy;

en Chile bajo la dominación de los Guggenheim; en Bolivia, antes de la revolución de 1952, bajo la dominación de los "reyes del estaño", Patiño, Hochschild y Aramayo, etcétera.

La *United Fruit* y sus subsidiarios (especialmente la Banana Shelling Corp., la Canada Banana Corp., la Canadian-Equatorial Cacao, la Chiriqui Land Company, la Clarendon Plantation, etcétera) poseen 247 600 ha. de tierras (casi exclusivamente en América central), que representan el 17% de la tierra cultivada en Costa Rica, el 10% en Panamá, el 5% en Honduras, y el 1.3% en Guatemala. Posee aproximadamente 2 400 kilómetros de ferrocarriles, numerosas estaciones de radio, 65 barcos de carga, etcétera.⁷¹ En 1955 controlaba el 35% de las exportaciones totales de Honduras, el 69% de las exportaciones de Panamá y el 41% de las exportaciones de Costa Rica. Durante el mismo periodo sus ganancias brutas fueron 3 veces más elevadas que la suma de los presupuestos de Estado de Costa Rica, Guatemala y Panamá.⁷²

Veamos un ejemplo de cómo la *United Fruit* discute "de igual a igual" con los gobiernos nacionales: en julio de 1938 el congreso de Costa Rica aprobó un contrato para el desarrollo en el país, sobre la costa del Pacífico, de la industria de plátanos. La *United Fruit* aceptó plantar 4 000 hectáreas en los cinco años siguientes, construir astilleros navales, instalaciones portuarias en Quepos y Golfito, así como dos ferrocarriles en los ocho años siguientes. Este programa implicaba para la compañía gastos del orden de 10 a 12 millones de dólares. En contrapartida, el gobierno de Costa Rica se comprometió a mantener los derechos de exportación de los plátanos a dos centavos de dólar por racimo.⁷³

Unilever discutió también con el gobierno belga "de poder a poder".

"Lever concluyó un tratado con el gobierno belga *casi como un soberano* [el subrayado es nuestro] y el 14 de abril de 1911 se firmó un convenio con la colonia del Congo belga en virtud del cual se creó la Société anonyme des huileries du Congo belge'. Así, a los 60 años, cuando ya llevaba la carga de una empresa que se extendía por el mundo entero, Lever emprendió una tarea apenas inferior a la *reorganización de un principado* [el subrayado es nuestro].⁷⁴

Resumiendo la situación, un defensor de los trusts, el antiguo subsecretario de Estado A. A. Berle, observa:

"En ciertas partes del mundo una compañía norteamericana debe tratar franca y abiertamente con gobiernos extranjeros, con o sin la asistencia del departamento de Estado de Estados Unidos. Las compañías petroleras norteamericanas que operan en Chile, las compañías azucareras norteamericanas que operan en la República Dominicana, etcétera, tratan directamente con las autoridades competentes de esos Estados... Algunas de las compañías mayores reciben continuos y cuidadosos informes respecto a la actitud y las capacidades de los funcionarios diplomáticos norteamericanos, y los clasifican según su probable utilidad para hacer progresar o proteger los intereses de las empresas."⁷⁵

La estructura económica de los países subdesarrollados

La estructura actual de los países subdesarrollados es el producto de su pasado y de la forma particular en que han tomado contacto con el capitalismo. Se trata, pues, de un desarrollo *combinado* – la combinación de un "antiguo régimen" en disolución, y de un capitalismo que se abstiene cuidadosamente de desarrollar la industria; la combinación de una técnica médica que reduce la tasa de mortalidad, y la supresión de toda técnica industrial que permita dar trabajo, dignidad y esperanza a los hombres.

El mal fundamental de la economía de los países subdesarrollados es el *subdesarrollo industrial*. Este subdesarrollo tiene dos raíces: se debe, en primer lugar, a que el capital

extranjero no invierte nada o casi nada en el desarrollo de la industria manufacturera; y se debe, además, a que las clases dominantes autóctonas prefieren también la inversión en bienes inmobiliarios, el comercio o la usura, a la creación de una industria moderna.

En 1914, más del 85% de las inversiones británicas en el extranjero estaba colocado en los ferrocarriles, en la producción de materias primas minerales y vegetales y en empréstitos de Estado.⁷⁶ En 1951-52, del total de las inversiones públicas francesas en los territorios de ultramar, en la industria manufacturera sólo se había colocado menos de un 1 % (!).⁷⁷

Del total de 16 300 millones de dólares invertidos en el extranjero, a finales de 1953 por empresas estadounidenses, sólo mil millones (es decir, un poco más del 6%) estaban invertidos en la industria manufacturera fuera de Canadá y Europa occidental (y de esta cantidad, una parte importante corresponde a Australia y Nueva Zelanda, Israel, Sudáfrica y otros países del mismo género, que no son países coloniales o semicoloniales en el sentido estricto de la palabra).⁷⁸

El subdesarrollo industrial se ve todavía acentuado por la disgregación de la antigua industria artesanal, de la industria a domicilio y a veces incluso de la industria manufacturera que existió en países como la India, China, Indonesia, las naciones de África del norte, y que ha sucumbido ante la competencia de los productos baratos de la industria moderna, importados de Occidente:

...La aldea, que fue la unidad económica y cultural básica de estos pueblos, se vio sometida a las fuerzas disgregadoras de la tecnología. Desapareció su autarquía y se vio ligada a la ciudad, a la nación y al mundo exterior. Industrias completas como el hilado y el tejido, la cerámica, la fabricación de bronce, la producción de aceites, los colorantes vegetales, el trabajo de laca, etcétera, declinaron; las mercancías producidas por máquinas, como los utensilios de aluminio, el petróleo, los textiles y colorante sintéticos, los remplazaron. Una abundancia de productos manufacturados baratos remplazó al artesano, y suprimió para el grupo su especialización hereditaria.”⁷⁹

Así, el empleo industrial disminuyó, si no en cifras absolutas, al menos en relación con el aumento de población. En la India, según las estadísticas oficiales, de 1911 a 1931 el porcentaje de la población activa que vivía de la industria moderna descendió del 5.5% al 4.3%. Desde entonces, y hasta la independencia de la India, este porcentaje ha continuado disminuyendo, puesto que el citado documento de las Naciones Unidas nos da los siguientes porcentajes de nuevos empleos industriales para el incremento de la población activa:⁸⁰

1931-1939: 0.8% 1939-1945: 4.5% 1946-1948: 0.7%

Sólo después de la independencia han mejorado un poco estos porcentajes. Y sólo actualmente se podría decir que la industria moderna y doméstica empieza quizá a proporcionar empleos a más del 10% de la población activa. *Pero el porcentaje de la población que vive actualmente de la agricultura es más elevado que en 1891*, como se deduce del siguiente cuadro:

<i>% de la población activa empleada en la agricultura</i>	
1891	61.1%
1901	66.5%
1911	72.2%
1921	73.0%
1931	65.6%
1950-1	72.0%

1952

68.0%

(Todas estas esas cifras proceden de los censos oficiales efectuados en estos años).

Lo mismo ocurre en África del norte desde la conquista francesa. El número de artesanos indígenas en Argelia ha descendido de 100 000 a mediados del siglo XIX a 3 500 en 1951. Durante algunos años de la posguerra, a consecuencia de la invasión de productos manufacturados, especialmente favorecida por la ocupación militar angloamericana de 1942 a 1944, el número de artesanos descendió en Marrakech de 39 267 en 1946 a 6 466 en 1951 y de 31 805 en 1946 a 12 608 en 1954 en Fez.⁸¹

La reducción del empleo no agrícola (proporcionalmente al incremento de la población) crea una terrible *presión sobre la tierra*, acompañada de un subempleo crónico en el campo, de una sobrepoblación agrícola que alcanza formidables proporciones.

Antes de la guerra, la sobrepoblación rural en Europa oriental se calculaba en un 45% de la población adulta aldeana.⁸² En Egipto, este porcentaje se eleva al 40-50%:

”Se puede afirmar con toda seguridad que cerca de la mitad de la población rural actual representa un ‘excedente’ en el sentido de que no dispone de empleos adecuados. .. En otros términos: se podría obtener la misma producción con solamente la mitad de la población rural actual (de Egipto), incluso si no se efectuaran cambios en la técnica y la organización [del trabajo].”⁸³

En Ecuador, la sobrepoblación se calcula entre un 35% y un 40% de la población de las sierras.⁸⁴

En cuanto a la India, el texto oficial del primer plan quinquenal estima que el desempleo en el campo alcanza al 30% de la población adulta (¡cerca de 70 millones de personas!) y que el subempleo afecta además (!) a millones de cultivadores que trabajan en explotaciones diminutas.⁸⁵ Previamente, el mismo documento había revelado que de los 4 millones de obreros agrícolas censados en 1951, el 89% no tenía empleo fijo y sólo trabajaba a intervalos irregulares.⁸⁶ D. K. Rangnekar calcula que la población ”inútil” – es decir, aquella cuya partida no causaría ningún descenso de la producción agrícola – representa el 25% de la población trabajadora del campo hindú, es decir, 60 millones de personas.⁸⁷ Según Bonné⁸⁸ el número de trabajadores agrícolas sin tierra ha pasado de 7.5 millones en 1822 a 35 millones en 1933 y a 68 millones en 1944.

La presión de esas enormes masas humanas sobre una limitada superficie de tierra es tal que la renta agraria alcanza inusitadas proporciones. Antes de la revolución china, la renta agraria se calculó oficialmente en un término medio de 40% o incluso 60% de la cosecha.⁸⁹

Una publicación de las Naciones Unidas ofrece los siguientes ejemplos de renta agraria corrientemente aplicada:

En el Japón, entre 1868 y la segunda guerra mundial, el 50% de la cosecha;

– De la cosecha de Vietnam, rentas agrarias que oscilan entre el 35% y el 50% (¡con una tasa de interés del 100% para los préstamos!);

– Alquileres de tierras cedidas en arrendamiento en un 30% al 50% en las Filipinas – esta última tasa es la más aplicada.⁹⁰

”Debido a la competencia por las tierras, los terratenientes y los usureros han conseguido que los campesinos acepten condiciones cada vez más onerosas para el empleo del suelo y el crédito. Los funcionarios británicos, imponiendo el respeto de la ley y del orden, han protegido de hecho a los grupos que poseen la tierra contra las más violentas expresiones del resentimiento popular. De esta forma, los cultivadores, conservando en sus manos la dirección

de la producción agrícola, han sido despojados de los recursos que harían posible un aumento de esta producción.”⁹¹

En la India y Pakistán, la tasa de arrendamiento aplicada en promedio era también (y continúa siendo), el 50% de la cosecha.

Alfred Bonn  cite un artículo sobre Irán donde se calcula que *los ingresos netos de los terratenientes se elevan a un tercio de la cosecha.*⁹²

Citando una obra irania del doctor Ehsan Naraghi, *Las clases medias en Irán, Le Monde* afirma que los aparceros  s lo conservan el 20% de la cosecha! El 60% de las familias campesinas no posee ninguna parcela de tierra, y el 23% sólo es propietario de menos de una hectárea.⁹³

Pero la consecuencia más desastrosa de este estado de cosas no es el bajo nivel de la productividad agrícola; lo más catastrófico es la distracción de fondos de todo el sobreproducto social hacia la propiedad agraria y la usura, que producen más que la industria.

Issawi habla del enorme valor de las tierras en Egipto: un *acre* vale 20 años del salario de un obrero agrícola.⁹⁴

”Este elevado nivel de la renta tiene como consecuencia que... numerosos terratenientes capaces, que residen en las aldeas rurales, prefieren alquilar sus tierras a los pequeños granjeros en vez de explotarlas ellos mismos. El terrateniente puede obtener precios muy elevados, porque siempre hay una gran demanda para el alquiler de las tierras por parte de los campesinos que carecen de ellas y que no tienen otros medios de obtener su subsistencia. El terrateniente obtiene así un ingreso más elevado del alquiler de las tierras que si las explotara él mismo.”⁹⁵

Un documento de las Naciones Unidas pone de manifiesto el mismo hecho y Daniel Thorner escribe:

”Los terratenientes de la India han encontrado la renta y la usura más fácil, más segura, más conforme a sus gustos y más lucrativa que la ganancia capitalista. Así por ejemplo, hace un cuarto de siglo, un testigo ante la *Royal Commission on Agriculture in India*, M. A. Momen, director del servicio de Catastro y Topografía en Bengala, afirma: ”Poseo tierras en cantidad suficiente y yo mismo cultivo una parte de ellas. Sin embargo, he descubierto que es más beneficioso alquilar la tierra por la mitad de la cosecha que cultivar con mis propios animales y mis propios jornaleros.”⁹⁶

Los argumentos contra las empresas capitalistas en agricultura pueden aplicarse con más motivo contra las empresas capitalistas de tipo industrial. La compra de tierras, el comercio y la usura: he aquí las inversiones preferidas de las clases dominantes de los países coloniales y semicoloniales. Debido a ello, estas clases revisten una fisonomía particular: la de propietario comerciante-usurero, propietario-usurero o comerciante-usurero (burguesía/compradora).

Así, pues, el subdesarrollo industrial, y el consiguiente subempleo crónico, son a la vez causa y efecto de la concentración de capitales en propiedad agrícola y en metales preciosos atesorados. El subdesarrollo, producto de la influencia imperialista predominante, est  íntimamente ligado a la estructura social existente. Los intereses de las clases dominantes autóctonas (con excepción – relativa – de la burguesía industrial extremadamente débil), están ligados a la vez por lazos económicos (participaciones en el comercio exterior y los bancos imperialistas) y por lazos políticos (deseo de mantener a la clase campesina en estado de subordinación) a los de los amos imperialistas. Para abrir la vía a la industrialización y al impulso económico, es indispensable una revolución social profunda.

Naturalmente, esta fisonomía general de la economía de los países subdesarrollados debe completarse en cada país por importantes particularidades nacionales, que difieren de uno a otro (y en países-continentes como la India, China o Brasil, de provincia a provincia). No obstante, estos rasgos generales, aunque con grados diversos, pueden aplicarse generalmente a todos los países subdesarrollados, con la única excepción de los países de África ecuatorial y de las islas de Oceanía (salvo Indonesia).

El imperialismo, obstáculo a la industrialización de los países subdesarrollados

El subdesarrollo económico de los países coloniales y semicoloniales es un producto de la penetración y de la dominación imperialista; y, al mismo tiempo, es mantenido, conservado, reforzado por esta dominación. Eliminarlo constituye la condición primordial para abrir la vía hacia el progreso, lo que incluso tiene prioridad sobre la eliminación de las clases dominantes autóctonas, aunque los dos procesos estén la mayor parte de las veces ligados entre sí.

Difícilmente puede negarse que la ausencia de la dominación extranjera fue el factor determinante para permitir la industrialización relativa del Japón, favorecida por todos los medios del Estado.* Durante el periodo de 1896 a 1900, la producción industrial por persona sólo era en este país tres veces mayor que en la India (5.7 dólares frente a 1.5 dólares); en 1936-38, la diferencia se había hecho enorme: 65 dólares frente a 4.90 dólares.⁹⁷ Todos los países semicoloniales o coloniales que han conquistado su independencia política o han sido gobernados por representantes de la burguesía industrial, han emprendido un enérgico esfuerzo de industrialización que contrasta con la actitud de los gobiernos bajo el imperialismo. El ejemplo de Argentina bajo Perón y de Egipto bajo Nasser es característico, entre otros muchos; igualmente, el ejemplo de los planes quinquenales de la India. Tampoco puede negarse que los lazos industriales, comerciales y financieros entre las metrópolis y los países coloniales que dominaban hayan representado poderosos obstáculos a la industrialización:

* Ver capítulo XIV.

”Restricciones para el establecimiento de firmas nuevas... pueden ser impuestas desde el extranjero... por una compañía o un grupo de compañías que posee intereses particulares en esta rama industrial. Semejante oposición al desarrollo de la industria local es tanto más posible y eficaz cuanto más estrechos son los lazos políticos y económicos, como es el caso de una metrópoli con sus dependencias.”⁹⁸

El mantenimiento de relaciones comerciales de libre cambio entre colonias y metrópolis es a menudo suficiente para provocar este efecto; si no el negarse a comunicar los conocimientos técnicos conduce al mismo resultado:

”Para todos los países menos desarrollados sería difícil, por ejemplo, establecer fundiciones de aluminio de dimensiones apreciables sobre una base económica que no contara con la ayuda de una u otra de las principales compañías de aluminio mundiales. Sería todavía más difícil construir o hacer funcionar una refinería de petróleo sin el apoyo de una de las grandes compañías petroleras.”⁹⁹

Y Kuznets también hace esta observación:

”La subordinación política [es] una condición poco favorable para una rápida adopción del sistema industrial en los países políticamente inferiores.”¹⁰⁰

Un documento de las Naciones Unidas sobre Brasil declara también, en términos no menos claros:

”El hecho de que los empresarios sólo deseen ocuparse de sus propios sectores, y sobre todo no quieran preocuparse de aquéllos *cuyo mercado es tradicionalmente surtido por los importadores...* crea nuevas dificultades para el desarrollo [económico]. Los empresarios locales temen (?) que su productividad sea inferior a la de los competidores extranjeros, o que estos últimos, tarde o temprano reduzcan artificialmente sus precios a fin de reconquistar el mercado. El empresario local sabe que debe hacer la competencia a grupos financieramente poderosos, a industriales extranjeros de gran eficacia, o a todos aquellos que disponen de condiciones de mercado óptimas, de un acceso fácil a las materias primas y de costos exteriores bajos.”¹⁰¹

Pero es importante subrayar que el conjunto de los intercambios entre países metropolitanos y países subdesarrollados – que se reducen a un intercambio de productos manufacturados contra materias primas – se ha organizado en tal forma que desfavorezca sistemáticamente a estos últimos en beneficio de los primeros. Esto aparece claramente en el estudio *Relative Prices of Exports and Imports of Under-Developed Countries*, que demuestra¹⁰² que, desde el principio de la era imperialista, es decir, desde 1876, hasta 1948, los términos de cambio entre estos dos grupos de países se han deteriorado en una proporción del 35% al 50% a expensas de los exportadores de materias primas. Un estudio de las Naciones Unidas indica que entre 1951 y 1960, las condiciones de intercambio para los países subdesarrollados han empeorado en un 16%; los precios medios de las materias primas que esos países exportan han disminuido en un 24.8%, mientras que los precios medios de los productos manufacturados que esos países importan sólo han bajado en un 7.2%. La evolución que se observa en el periodo 1954-60 es todavía más reveladora: los precios de las materias primas que exportan los países subdesarrollados bajan en un 7.2%; los precios de los productos manufacturados que importan, aumentan en un promedio del 2%. Como el volumen de las materias primas exportadas no se desarrolla en proporción a la expansión económica de los países industrializados (concretamente, debido a la producción creciente de materias primas sintéticas que sustituyen los productos naturales), la parte correspondiente a los países subdesarrollados en el mercado mundial cae del 30% en 1950 al 20.4% en 1960.¹⁰³

Cualesquiera que fueran las razones técnicas invocadas para explicar este fenómeno, se reduce en último análisis a la diferencia en nivel de productividad (gastos de trabajo socialmente necesario) entre las dos categorías de países, es decir, al intercambio ”igual” de *más trabajo* (menos especializado y menos productivo) de los países coloniales y semicoloniales contra *menos trabajo* (más especializado y más productivo) de los países industrialmente avanzados. El comercio internacional ”sobre la base de los precios del mercado mundial” no ha hecho, pues, más que perpetuar, y en algún modo ”regularizar”, la transferencia de valores de unos hacia otros que se encuentra en el origen del comercio internacional.*

* Este desnivel entre los precios de las materias primas y el precio de los productos terminados está en íntima relación con la evolución discordante de los salarios en las dos categorías de países. Desde el establecimiento de fuertes organizaciones sindicales en Occidente, los salarios nominales aumentan en periodos de pleno empleo y permanecen prácticamente estables en periodos de desempleo. En los países coloniales, por el contrario los salarios permanecen prácticamente estables en periodos de coyuntura alta, y tienden a disminuir en periodos de crisis.

Este descenso relativo de los precios de las materias primas exportadas por los países subdesarrollados constituye uno de los más importantes frenos para su industrialización.* Periódicamente y en forma brusca, tal descenso limita los ingresos del Estado, provocando así la inflación y desorganizando la vida económica; limita sobre todo los recursos en divisas extranjeras indispensables para la compra de equipo extranjero. Cada vez que se elimina

momentáneamente este freno (especialmente durante la segunda guerra mundial), se asiste a un febril avance de la industrialización.

* Paul A. Baran¹⁰⁴ disminuye la importancia que se da a los precios de las materias primas y de los productos terminados como obstáculos (o ayuda) a la industrialización. Observa que una parte relativamente pequeña de los ingresos producidos por la exportación de las materias primas vuelve a los habitantes de un país subdesarrollado. Olvida la incidencia fiscal, que es muy importante, así como la incidencia sobre la balanza de pagos o, si se quiere, sobre la capacidad de importar equipo industrial. Es interesante hacer notar que Yugoslavia y Polonia se han quejado de condiciones de cambio desfavorables con la URSS, que han frenado su industrialización (ver especialmente Popovic: "De las relaciones económicas entre países socialistas").

No es el importe absoluto, demasiado reducido, del sobreproducto social en los países coloniales y semicoloniales lo que impide la industrialización. Por el contrario, ese sobreproducto social es a menudo más elevado allí que en los países industrialmente avanzados. El mencionado documento de la ONU sobre Brasil hace notar que durante el periodo de 1947 a 1953, los ingresos de los empresarios y capitalistas oscilaron entre el 85% y el 100% del ingreso global de los asalariados.¹⁰⁵ En México, los ingresos representaron el 41.4% del producto nacional neto en 1950; en Rodesia del Norte, el 42.9%; en Chile, en 1948, el 26.1%, y en Perú, en 1947, el 24.1%; estos porcentajes son iguales o superiores a los de los países industrialmente avanzados. En Egipto, durante 1950, renta agraria, ganancias e intereses llegaron a elevarse hasta el 62% de la renta nacional.¹⁰⁶

Incluso si estas cifras incluyen las ganancias de las pequeñas explotaciones campesinas, no es por ello menos cierto que este sobreproducto no está invertido en la industria, o lo está sólo en una proporción absolutamente insuficiente, lo que explica el subdesarrollo. Ahora bien, entre los elementos que constituyen este sobreproducto social, las ganancias *repatriadas* por las sociedades metropolitanas ocupan un importante lugar. De hecho, salvo para los años 1889-91, las ganancias repatriadas han rebasado las nuevas inversiones de capital británico en el extranjero, incluso antes de 1914.* Actualmente, constituyen importantes fracciones de la renta nacional (capaz sobre todo de aumentar en 50% a 100% las inversiones netas) en una serie de países.

* Según el *Economic Survey of Latin America* de 1951-52¹⁰⁷ las inversiones de capitales extranjeros experimentaron en América Latina, de 1945 a 1951-52, un incremento neto de dos mil millones de dólares, en tanto que la repatriación de dividendos, intereses, etcétera, se elevó a cinco mil ochocientos millones de dólares.

He aquí algunos ejemplos:

	<i>Ingresos repatriados de sociedades extranjeras en % de la renta nacional durante 1949</i>
África del Sur	4%
Rodesia del Sur	4%
Surinam	5%
República Dominicana	6%
Iran	13%
Venezuela	17%
Rodesia del Norte	27% ¹⁰⁸

Y el mencionado estudio de las Naciones Unidas sobre Brasil da el siguiente cuadro de las ganancias repatriadas al extranjero en % del ahorro total de este país:

1939	4.5%	1946	5.3%
1940	25.0%	1947	4.3%
1941	20.0%	1948	7.4%
1942	18.0%	1949	6.6%
1943	0.8%	1950	6.2%
1944	8.9%	1951	8.5%
1945	16.6%	1952	2.8%

Para el conjunto del periodo 1939-45, las ganancias repatriadas por las sociedades extranjeras en Brasil (incluyendo las ganancias privadas repatriadas por emigrantes) se elevaron a 735 millones de dólares.¹⁰⁹

Al bloquear la industrialización de los países subdesarrollados, el imperialismo no sólo mantiene sus elevadas sobreganancias, contrarrestando con éxito la caída tendencial de la tasa de ganancia, sino que permite también, sobre la base de su monopolio de productividad, asegurar a los trabajadores de los países metropolitanos niveles de vida superiores a los de los países coloniales. Su periodo de auge, que va de 1871 a 1914 (y en parte a 1929), se apoya en estos dos pilares. Pero ambos están quebrantados por las contradicciones que el propio imperialismo ha acumulado: la revolución rusa y las revoluciones coloniales.

El neoimperialismo

Inmediatamente después de la segunda guerra mundial, la revolución colonial quebrantó las bases del sistema imperialista. Para prolongar su explotación de los países coloniales, los capitalistas de los países metropolitanos han tenido que pasar cada vez más de la dominación directa a la dominación indirecta. Uno tras otro, los países coloniales se transformaron en países semicoloniales, es decir, llegaron a la independencia política. En general, el imperialismo conservó en los países nuevamente independientes la mayor parte de sus antiguas posiciones económicas, aunque haya sufrido también algunas nacionalizaciones espectaculares (canal de Suez). Pero la dominación imperialista sólo se destruyó hasta sus raíces en aquellos países en que el *capitalismo* fue abolido también.

El sistema de la dominación indirecta – el neocolonialismo o neoimperialismo – no es sólo una inevitable concesión de la burguesía metropolitana a la burguesía colonial. Corresponde también a una transformación económica en las relaciones entre estas dos clases. La industrialización de los países coloniales y semicoloniales es un proceso irreversible. Mina uno de los pilares del antiguo sistema colonial: el papel de salida para los productos de consumo corriente que tienen los países atrasados. Las exportaciones de esos productos, que proceden de los países imperialistas, comienzan a descender cada vez más, primero relativamente y después incluso en cifras absolutas. *Las exportaciones de bienes de equipo* son las que remplazan cada vez más las exportaciones del antiguo tipo, puesto que los países subdesarrollados deben continuar suministrando una válvula de seguridad a las tendencias de sobreproducción periódica, inherentes a la economía capitalista. Estas exportaciones son compatibles con un mayor grado de independencia política y social de la burguesía colonial respecto al imperialismo. Y hasta exigen, en cierta medida, una mayor intervención del Estado, único capaz de fundar grandes empresas de industria pesada en los países subdesarrollados. En el interior de la burguesía imperialista, los intereses de aquellos que conciben la industrialización de los países subdesarrollados como el refuerzo de un *competidor potencial* chocan con los intereses de los que la conciben sobre todo como la aparición de *clientes potenciales*. En general, estos conflictos tienen tendencia a ser arbitrados en beneficio del segundo grupo, que es el de los grandes monopolios orientados hacia la producción de bienes de equipo.

La creciente exportación de equipo hacia los países subdesarrollados marca una tendencia hacia una nueva división internacional del trabajo en la que los países subdesarrollados comenzarían a aparecer como exportadores masivos de ciertos productos de la industria ligera (textiles, confección, productos de piel, conservas alimenticias, etcétera). Esta división internacional correspondería también a la teoría económica burguesa que prevalece en la materia y la cual sugiere que los países subdesarrollados deberían empezar por crear industrias en las cuales la composición orgánica del capital (la "intensidad del capital") es relativamente baja (industrias ligeras).¹¹⁰ Sin embargo, incluso esta forma moderada de industrialización – que mantendría los lazos de dependencia y de explotación entre los países semicoloniales y los imperialistas – choca con obstáculos infranqueables, sobre todo dada la estructura social inadecuada de los países semicoloniales.

La propaganda en favor de la "ayuda a los países subdesarrollados" reviste así un sentido particular. La explotación del "tercer mundo" por los países imperialistas continúa cada vez con más fuerza, ilustrada especialmente por el deterioro de los términos de intercambio. Pero este deterioro arrebató a los países subdesarrollados los medios de comprar un volumen creciente de bienes de equipo a los países metropolitanos. La "ayuda" a los países subdesarrollados interviene para colmar el creciente déficit de la balanza de pagos de estos últimos – y conduce pues, en última instancia a una *redistribución de las ganancias en el seno de la burguesía imperialista*, a favor de los sectores monopolizados que exportan bienes de equipo, y a expensas de los "antiguos" sectores (textiles, carbón etcétera). [Véase el cuadro]

(miles de millones de dólares)

	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Capacidad de importación de los países subdesarrollados (ingresos de exportación menos transferencias de dividendos)	11.3	11.6	12.4	12.1	11.3	11.8
Importaciones que proceden de Estados Unidos y de Europa occidental	12.4	13.6	14.8	16.0	18.7	18.0
Importación neta de capitales menos capitales privados a largo plazo	1.6	2.0	2.5	2.9	5.2	5.2 ¹¹¹

Exportaciones de productos manufacturados con destino al "tercer mundo":

	1956	1957	1959	1960
	(1955 = 100)			
Productos químicos	106	122	116	122
Máquinas y equipo de transporte	119	140	138	135
Otros productos manufacturados	109	125	113	108
entre ellos textiles:	101	107	93	90

Por lo demás el balance de la "ayuda" resulta una pérdida y no un aumento de las reservas del "tercer mundo", como aparece claramente en el cuadro siguiente:

*Reservas oficiales de oro y divisas extranjeras a fin de año (En miles de millones de dólares):*¹¹²

	<i>Países industrializados</i>	<i>Países no industrializados</i>
1954	37.86	11.74
1955	37.69	11.69
1956	38.56	12.03

1957	39.50	11.34
1958	41.36	10.42
1959	41.75	11.01
1960	44.58	10.50

Es obvio que la "guerra fría" estimula el movimiento de ayuda a los países subdesarrollados, al ser la alianza con la burguesía colonial la única posibilidad para el imperialismo de hacer frente al continuo aumento de las fuerzas anticapitalistas en el mundo. Pero la modificación de estructura del comercio mundial a que corresponde el neoimperialismo debe considerarse como un factor que opera en todo caso, en ese sentido, incluso independientemente del conflicto entre Oriente y Occidente.

Notas

- ¹ G. Myrdal: *An International Economy*, p. 150.
- ² Kuznets, Moore and Spengler editors: *Economic Growth: Brazil, India, Japan*, pp. 464-65.
- ³ E. J. Hamilton: *American Treasure and the Price Revolution in Spain*, pp. 34, 37-38.
- ⁴ Colenbrander: *Koloniale Geschiedenis*, II, p. 247.
- ⁵ R. P. Rinchon: *Le trafic négrier*, pp. 22, 129-30, 211, 304.
- ⁶ H. V. Wisemann: *A Short History of the British West Indies*, pp. 50, 58; Cambridge History of the British Empire, vol I, p. 380.
- ⁷ Sir Percival Griffiths: *The British Impact on India*, pp. 374-75, 402-03.
- ⁸ B. Hoselitz, en: *Capital Formation and Economic Growth*, p. 325 (ed. Nat. Bureau Committee for Economic Research).
- ⁹ R. P. Rinchon: *Le trafic négrier*, p. 18.
- ¹⁰ Gaston Martin: *Histoire de l'esclavage dans les colonies françaises*, pp. 90-91.
- ¹¹ Brooks Adams: *La loi de la civilisation et de la décadence*, pp. 375-80.
- ¹² H. V. Wisemann: *A Short History of the British West Indies*, p. 50.
- ¹³ David Landes: *Bankers and Pashas*, pp. 97, 108, 110, 128, 163, etcétera.
- ¹⁴ James Mill: *History of British India*, vol. III, 1826.
- ¹⁵ David Landes: *Bankers and Pashas*, p. 145.
- ¹⁶ H. D. Fong: *Cotton Industry and Trade in China*.
- ¹⁷ Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 23.
- ¹⁸ W. W. Rostow, en: *Hansen y Clemence: Readings in Business Cycles and National Income*, p. 29.
- ¹⁹ W. H. B. Court: *A Concise History of Britain*, pp. 325-26.
- ²⁰ H. Hauser en: *Du libéralisme à l'impérialisme*, vol. XVII de *Peuples et Civilisations*, p. 399.
- ²¹ Jules Ferry en Arnould: *Procés du colonialisme*, pp. 52, 58.
- ²² Cairncross: *Home and Foreign Investment, 1870-1913*, p. 197.
- ²³ Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 253.
- ²⁴ Alfred Le Roy Burt: *The Evolution of the British Empire*, pp. 443-44.
- ²⁵ A. Le Roy Burt: *The Evolution of the British Empire*, p. 447.
- ²⁶ *Livre Blanc du Ministère des Affaires Economiques*, 1957, pp. 316-17.
- ²⁷ J. F. Rippy: "Background for Point Four; Samples of Profitable British Investments in the Underdeveloped Countries", en: *Journal of Business History*, abril de 1953.
- ²⁸ H. J. Dernburg: "Prospect of longterm Foreign Investment", en: *Harvard Business Review*, julio de 1950.
- ²⁹ Paul A. Baran: *The Political Economy of Growth*, p. 229.
- ³⁰ F. I. O. M.: *Les plus grandes sociétés sidérurgiques du monde libre*, primera parte, p. 17.
- ³¹ Gedenkboe: *Royal Dutch*, 1950, p. 19.
- ³² Oscar Ornati: "Wages in India", en: *Economic Development and Cultural Change*, enero de 1955, p. 246.
- ³³ J. van der Kroef: "Entrepreneur and Middle Class in Indone- sia", en: *Economic Development and Cultural Change*, enero 1954, p. 307.
- ³⁴ George Padmore: *África, Britain's Third Empire*, p. 28.
- ³⁵ U. N.: *National Income and its Distribution in Underdeveloped Countries*, p. 19.
- ³⁶ J. de Castro: *Géopolitique de la faim*, p. 100.
- ³⁷ H. Myint: "The Gains from International Trade and the Background Countries", en: *Review of Economic Studies*, 1954-55, pp. 134-35.
- ³⁸ Oscar Ornati: "Wages in India", en: *Economic Development and Cultural Change*, enero de 1955, pp. 244-46.
- ³⁹ U. N.: *The Economic Development of Brazil*, p. 39.

-
- ⁴⁰ Issawi: *Egypt at Mid-Century*, pp. 65, 85, 131.
- ⁴¹ Prof. Frederick H. Harbison, en: *Labor and Economic Development*, ed. W.. Galenson, p. 154.
- ⁴² *Ibid.*, pp. 253, 284.
- ⁴³ Prof. Nurkse: *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, p. 7
- ⁴⁴ Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 318.
- ⁴⁵ H Myint en: *The Economics of Underdevelopment*, Agarwala and Singh, pp. 119-21
- ⁴⁶ J. de Castro: *Géopolitique de la faim*, p. 118.
- ⁴⁷ Lord Boyd Orr: *The White Man's Dilemma*, p. 68.
- ⁴⁸ J. de Castro: *Géopolitique de la faim*, p. 241.
- ⁴⁹ Prof. Gourou: *Les pays tropicaux*.
- ⁵⁰ *Report of the Kandian Peasantry Commission*, p. 23.
- ⁵¹ B. I. T.: *Les populations aborigènes*, pp. 322, 338.
- ⁵² Issawi: *Egypt at Mid-Century*, pp. 35, 65.
- ⁵³ Palme Dutt: *India To-day*, p. 211.
- ⁵⁴ *Handelsblatt* (Dusseldorf), 24 de marzo de 1952.
- ⁵⁵ Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 40.
- ⁵⁶ Bauer y Yamey: *The Economic of Underdeveloped Countries*, pp. 50-51.
- ⁵⁷ Condliffe: *The Commerce of Nations*, p. 316.
- ⁵⁸ H. Myint: "The Gains from International Trade and the Backward Countries", en: *Review of Economic Studies*, 1954-55, pp. 140-41.
- ⁵⁹ Rosa Luxemburgo: *Einführung in die Nationalökonomie*, p. 14.
- ⁶⁰ Maurice Dobb: *Economic Growth and Underdeveloped Countries*, p. 21.
- ⁶¹ Wilson: *The History of Unilever*, I, pp. 159-60.
- ⁶² E. A. G. Robinson: *Monopoly*, pp. 46-48.
- ⁶³ *The Economist*, 8 de mayo de 1954.
- ⁶⁴ George Lafond: *L'Argentine au travail*, pp. 170-73.
- ⁶⁵ F. T. C.: *The International Petroleum Cartel*, p. 357.
- ⁶⁶ Rapport de la C.E.E. des N.U.: *Le prix des produits pétroliers en Europe occidentale*, febrero de 1955.
- ⁶⁷ Hexner: *International Cartels*, pp. 184-85.
- ⁶⁸ "Declaración de M. Mossadeg ante la Corte Internacional de Justicia" en: *Anglo-Iranian Oil Cy Case*, p. 439.
- ⁶⁹ Benjamin Shwadran: *The Middle East, Oil and the Great Powers*, pp. 27-28: *Documents on British Foreign Policy 1919-39*, editados por E. I. Woodward y Rohan Butler, serie IV, pp. 1125-26, 1142, 1190-91.
- ⁷⁰ Stacy May y Galo Plaza: *The United Fruit Cy in Latin America*, pp. 15-16.
- ⁷¹ *Neue Zürcher Zeitung*, 10 de julio de 1954.
- ⁷² Stacy May y Galo Plaza: *The United Fruit Cy in Latin America*, p. 117.
- ⁷³ *Moody's Industrials*, 1946, p. 1375.
- ⁷⁴ Wilson: *The History of Unilever*, I, p. 168.
- ⁷⁵ A. A. Bene jr.: *The XXth Century Capitalist Revolution*, pp. 131-32.
- ⁷⁶ A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 215.
- ⁷⁷ U. N. *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries*, pp. 82-83.
- ⁷⁸ *Ibid.*, p. 86.
- ⁷⁹ Kewal Motwani: "The Impact of Modern Technology on the Social Structures of South Asia", en: *International Social Science Bulletin*, vol. III, n. 4, p. 785.
- ⁸⁰ *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries*, p. 139.
- ⁸¹ Prof. M. Le Tourneau: "L'artisanat en Afrique du Nord", en: *Vers la promotion de l'économie indigène*, pp. 252-53.
- ⁸² Moore: *Economic Demography of East and South Europe*.
- ⁸³ Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 242.
- ⁸⁴ Beate R. Salz: "The Human Element in Industrialization", en: *Economic Development and Cultural Change*, oct. 1955.
- ⁸⁵ *The First Five Years Plan*, p. 652.
- ⁸⁶ *Ibid.*, pp. 203-04.
- ⁸⁷ D.K. Rangnekar: *Poverty and Capital Development in India*, p. 80.
- ⁸⁸ A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 173.
- ⁸⁹ *China Handbook, 1937-43*.
- ⁹⁰ U. N.: *Progrés de la réforme agraire*, pp. 27, 29, 31.
- ⁹¹ Thorner, en: *Capital Formation and Economic Growth*, Kuznets, Moore and Spengler, ed., pp. 126-27.
- ⁹² A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 169.
- ⁹³ *Le Monde*, 10 de septiembre de 1959.

-
- ⁹⁴ Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 128.
- ⁹⁵ A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 173.
- ⁹⁶ U. N.: *Processes and Problems of Industrialization*, p. 33; Thorner: "Long Term Trends of Output in India", en: *Economic Growths Brazil, India, Japan*, Kuznets, Moore and Spengler, ed.
- ⁹⁷ A. Bonné: *Studies in Economic Development*, p. 114.
- ⁹⁸ *Processes and Problems of Industrialization*, p. 27.
- ⁹⁹ Ibid.
- ¹⁰⁰ Kuznets, en: *Capital Formation and Economic Growth*, p. 246.
- ¹⁰¹ U. N.: *The Economic Development of Brazil*, p. 45.
- ¹⁰² U. N.: *Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries*, pp. 22-23.
- ¹⁰³ United Nations Department of Economic and Social Affairs: *World Economic Survey 1962 - I. The Developing Countries in World Trade*, pp. 2-3.
- ¹⁰⁴ Paul A. Baran: *The Political Economy of Growth*, p. 183.
- ¹⁰⁵ U. N.: *The Economic Development of Brazil*, p. 20.
- ¹⁰⁶ Issawi: *Egypt at Mid-Century*, p. 84.
- ¹⁰⁷ *Economic Survey of Latin America, 1951-52*, p. 5.
- ¹⁰⁸ *National Income and its Distribution in Underdeveloped Countries*, p. 10.
- ¹⁰⁹ U. N.: *The Economic Development of Brazil*, p. 25.
- ¹¹⁰ Maurice Dobb: *Economic Growth and Underdeveloped Countries*, pp. 47-50.
- ¹¹¹ Gatt: *International Trade in 1959*.
- ¹¹² Niesr: *Economic Review*, n. 15, mayo de 1961.

Capítulo XIV: La época de decadencia del capitalismo

Concentración y centralización internacionales del capital

El capitalismo de libre competencia se caracterizó por el monopolio industrial mundial de la Gran Bretaña. La desaparición de ese monopolio, a consecuencia de la aparición de otras grandes potencias industriales, abre el periodo de auge imperialista. El reparto del mundo entre esas grandes potencias permite durante 40 años una nueva expansión de la base mundial del modo de producción capitalista, del comercio y la producción mundial, así como del comercio y de la producción de cada nación imperialista.

Este reparto del mundo se concluyó a principios del siglo XX con la división de China en zonas de influencia. Pero las fuerzas que impulsaban el capital por la vía de la expansión continuaron más virulentas que nunca. El dominio de los monopolios sobre la economía de los grandes países capitalistas avanzados va acompañado de un nuevo y considerable aumento de la composición orgánica del capital. Ahora más que nunca, el capital se lanza a la busca de sobreganancias. La limitación de aquellos dominios en donde el modo de producción capitalista no ha penetrado todavía restringe la posibilidad de encontrar nuevas fuentes de sobreganancia por la exportación de capitales hacia países industrialmente vírgenes.

Las viejas naciones industrializadas se convierten a su vez, y como consecuencia de este hecho, en objetos de la expansión internacional del capital. Las guerras imperialistas surgen como el último medio de resolver temporalmente la contradicción entre la tendencia a la expansión constante de la base del modo de producción capitalista, y los límites que tendrá en adelante esta expansión por la conquista del globo. En estas guerras es donde "se emancipan" de manera explosiva las fuerzas productivas, que se ahogan en las fronteras nacionales cada vez más estrechas.

La guerra imperialista, que es a la vez para resolver temporalmente los conflictos de competencia capitalista internacional y para modificar el reparto de las zonas de influencia en el mundo después de las modificaciones surgidas en las relaciones de fuerza entre las grandes potencias, resulta la vía principal por la que pasa el proceso de *concentración y centralización internacionales del capital*. Empobrece y arruina periódicamente a una parte de la burguesía mundial, para enriquecer y reforzar otra parte de esta misma burguesía. Arrebata a las viejas potencias imperialistas sus cotos de caza particulares y los transforma en campos de inversión de capitales extranjeros. Pero, al mismo tiempo, permite también a la burguesía naciente de los países coloniales y semicoloniales labrarse un modesto puesto en el mercado mundial, gracias a las bruscas interrupciones o cambios de dirección del comercio internacional. El desarrollo desigual y el desarrollo combinado, que presiden la constitución y la evolución de los grupos de monopolios capitalistas, caracterizan igualmente el conjunto de la evolución económica de nuestra época. Al mismo tiempo que centraliza los recursos en capitales disponibles en unos cuantos países, esta evolución no suprime la competencia interimperialista, sino que la exaspera, tanto en el plano de los "grandes" como en el de los "pequeños" que luchan desesperadamente por encontrar su lugar a la luz del sol.

Las guerras imperialistas no son los únicos caminos de esta centralización y concentración internacionales de capitales, que corresponde en último término al nivel alcanzado por las fuerzas productivas. Esta concentración puede también ser resultado de una competencia y de una interpenetración acrecentada entre capitales de distintos países y zonas del mundo imperialista, como las que se producen concretamente en Europa occidental, sobre todo después de haberse creado el Mercado Común.

En vísperas de la primera guerra mundial, tres grandes potencias constituían ya, dada su debilidad en capitales, un campo de inversión para potencias imperialistas extranjeras: en primer lugar, Rusia para el capital francés y belga; después, Austria-Hungría e Italia para el capital alemán. Al final de la primera guerra mundial, el imperialismo alemán, cuya inversión en el extranjero era en 1913 la tercera del mundo, se había empobrecido hasta el punto de convertirse en el principal campo de inversión de capitales extranjeros, una vez establecido el DM. De 1924 a 1929, Alemania absorbe anualmente 400 millones de dólares de capitales importados, frente a 136 millones invertidos en Australia, 110 millones en Argentina y 105 en Europa oriental. El propio Japón, que es una potencia capitalista en expansión, sigue siendo un importante campo de inversión de capitales extranjeros.

La segunda guerra mundial acelera considerablemente este proceso de concentración internacional del capital. La Gran Bretaña, que era la primera potencia exportadora de capitales antes de la guerra mundial, se ve obligada ahora a liquidar una amplia parte de sus inversiones en otros países para financiar la guerra: esta "desinversión" se calcula en 17 000 millones de dólares. Por lo demás, los capitalistas norteamericanos afluyen constantemente hacia este país. Francia, Holanda, Bélgica, pierden una parte de sus inversiones en otros países y se convierten al mismo tiempo en campos de inversión para capitales extranjeros, sobre todo norteamericanos. El Japón, tras haber conseguido, en 1942-45, extender el radio de acción de sus capitales a todo el sudeste asiático, se hunde y debe abrir sus propias puertas a los capitales norteamericanos. Y lo mismo ocurre con Italia y Alemania. Este último país que de 1940 a 1945 había inundado con sus capitales la mayor parte de Europa y de Rusia occidental, pasa a su vez a ser inundado por capitales norteamericanos después de la derrota.

Al final de este proceso, un pequeño número de países "sobrecapitalizados" hace frente a la mayoría de las potencias desde ahora "subcapitalizadas", es decir, con un nivel de productividad por debajo de la media mundial. Como países sobrecapitalizados sólo se puede considerar hoy a Estados Unidos y Suiza, y en forma muy relativa la Gran Bretaña, los Países Bajos, Bélgica y Suecia.

Esta sobrecapitalización se caracteriza:

1] Por un excedente anual de plusvalía capitalizable, cuya inversión en el propio país no puede ya producir la ganancia media.

2] Por monopolios de productividad.

"Prácticamente, toda la industria del petróleo y de la petroquímica, gran parte de las industrias plásticas, del acero y de la construcción mecánica que emplean nuevas e importantes técnicas desarrolladas después de la guerra, pagan derechos a compañías norteamericanas y están ligadas a industriales norteamericanos y a sus licencias en cuanto a ciertas piezas críticas de equipo. Se estima que sólo la industria del refinado de petróleo paga anualmente a Estados Unidos decenas de millones de libras esterlinas."¹

3] Por una diferencia cada vez mayor en la edad media de las instalaciones industriales. En 1938, para amortizar el capital fijo Estados Unidos gastaba sesenta dólares por habitante, frente a 50 en Gran Bretaña, y 35 en Francia y Alemania. En 1950, esta cifra se elevó a 140 dólares en Estados Unidos, frente a 65 en Gran Bretaña, y 40 en Francia y Alemania. Tomando en cuenta que un dólar de 1950 sólo vale la mitad de un dólar de 1938, la amortización se acelera en Estados Unidos y se retrasa en Europa occidental. Sin embargo, esta situación se ha modificado después de 1953 y, sobre todo, después de 1957.

Según el *Anuario Estadístico de las Naciones Unidas* correspondiente a 1958, durante el periodo 1951-57, de los 73 países cuya balanza de pagos se analizó, sólo 6 retiraron más ingresos de sus inversiones en el extranjero que los que expidieron al extranjero para

inversiones efectuadas en el interior de sus fronteras. Estos países son: Estados Unidos (excedente anual neto de entradas de dividendos, de intereses, etcétera: 2 500 millones de dólares); Gran Bretaña (265 millones de dólares al año); Suiza (100 millones de dólares al año); los Países Bajos (65 millones de dólares al año); Bélgica (35 millones de dólares al año) y Suecia (18 millones de dólares al año).*

* Hay una serie de casos límite. Respecto a Francia, hubo una salida neta en los años 1951-54 y una entrada neta después de 1955; pero el país siguió siendo importador neto de capitales por una importante cantidad. Portugal tiene un saldo neto de entradas de dividendos, pero ese saldo es insignificante comparado con las grandes entradas netas de capitales. Líbano e Irlanda tienen un ligero saldo neto, más bien resultado de donativos o de retornos de emigrados que de capitales invertidos en el extranjero.

He aquí los países que mayor tributo anual pagan al capital extranjero (las cifras entre paréntesis indican la media anual de exportación neta de dividendos durante el mismo periodo): Venezuela (550 millones de dólares); Canadá (330 millones de dólares); Australia (220 millones de dólares); África del Sur (190 millones de dólares); Irak (135 millones de dólares); Brasil (130 millones de dólares); México (110 millones de dólares); la Federación del África central (100 millones de dólares), Irán (90 millones de dólares); Alemania occidental (68 millones de dólares); etcétera.

Reducción relativa y fraccionamiento del mercado mundial

La época de auge imperialista (1875-1914) fue la época del establecimiento efectivo del mercado mundial, de la expansión universal del comercio internacional. A partir de la primera guerra mundial, el estallido de las contradicciones inherentes al sistema significa también el estallido del mercado mundial, su reducción relativa y su fraccionamiento.

a) La revolución rusa de octubre de 1917, la expansión de la URSS en Europa oriental después de 1944, la victoria de la revolución china, los acontecimientos de Corea y de Vietnam, y finalmente la revolución cubana, arrebataron al mercado capitalista una tercera parte del mundo, en donde las mercancías capitalistas, y sobre todo los capitales, no pueden ya esparcirse libremente.

b) El estallido y el desarrollo de la revolución colonial después de la segunda guerra mundial redujeron los mercados de ciertos productos capitalistas en otros países del mundo.

c) La industrialización de una serie de países de ultramar – que era una consecuencia inevitable a la larga de la exportación hacia ellos de capitales metropolitanos – los ha transformado de clientes en competidores, para ciertas ramas industriales de los países imperialistas, especialmente las que fabrican bienes de consumo.

d) El desarrollo industrial de la URSS y de una serie de países del bloque oriental les ha permitido reemplazar parcialmente a los países imperialistas como socios comerciales de varios países subdesarrollados o incluso adelantados, como puede verse en el cuadro que sigue.

	<i>Importaciones procedentes de los países del</i>			<i>Exportaciones a los países del</i>		
	<i>Este en %</i>			<i>Este en %</i>		
	1938	1956	1957	1938	1956	1957
Finlandia	9	25	32	3	27	28
Egipto	10	14	27	10	34	48
Turquía	12	15	16	12	20	21
Ceilán	1	9	4	1	11	11
Birmania	–	19	7	–	14	10
Irán	36	10	12	10	17	25

Siria	–	4	7	–	8	22
Islandia	2	26	34	1	30	35 ²

Debido a esta limitación relativa del mercado mundial capitalista, el comercio exterior ya no puede cumplir con su papel de válvula de escape ante las tendencias a la sobreproducción inherentes a la producción capitalista: las exportaciones absorben una fracción de la producción mundial más reducida que antes de 1913.

De 1850 a 1913, el volumen del comercio mundial aumentó en un 900%, en tanto que el ingreso mundial por persona no llegó siquiera a doblar (teniendo en cuenta el aumento de la población en un 60%). En 1913, el comercio mundial absorbió, pues, una fracción de la producción mundial casi tres veces mayor que en 1850.³

Por el contrario, de 1913 a 1951, el comercio mundial sólo aumentó en un 30%, en tanto que la población mundial lo hizo en un 40%. Durante este tiempo, la renta por persona aumentó también, aunque en forma modesta, si tenemos en cuenta a los países subdesarrollados. Por consiguiente, el volumen del comercio mundial aumentó mucho menos intensamente que el volumen de los ingresos y el de la producción mundial; el comercio mundial absorbió una fracción más reducida de la producción mundial.⁴

A pesar de la fuerte expansión experimentada por el comercio mundial durante el periodo 1953-60, el cuadro de Kuznets sigue conservando hoy todo su valor. La producción mundial de productos acabados industriales (100 = 1913) pasa de una media de 263 para 1946-50 a una media de 441 para 1958-59; el volumen de las exportaciones de estos mismos productos (100 = 1913) pasa de una media de 100 para 1946-50 a una media de 173 para 1958-59. Y esta última cifra está aumentada por el incremento de los intercambios en el interior del Mercado Común Europeo.⁵

La producción y el comercio de productos siderúrgicos nos proporcionan a este respecto un ejemplo muy típico. En tanto que de 1913 a 1950, la producción mundial de estos productos (sin tener en cuenta a la URSS) se elevaba al índice 229, las exportaciones mundiales (incluyendo los productos acabados) aumentaban en menos del 35%. En 1957, la producción siderúrgica mundial se triplicó con relación a 1913, en tanto que el comercio mundial de tales productos sólo aumento en un 60%.

Las consecuencias conjuntas de la industrialización de los países subdesarrollados y del retroceso estructural del comercio mundial capitalista aparecen, sobre todo, en la industria textil. De hecho, este retroceso no es ya solamente relativo; se convierte en absoluto e incluso toma el carácter de un verdadero hundimiento, en lo que se refiere a los tejidos de algodón:

Producción y exportaciones mundiales anuales de tejidos de algodón en millones de yardas

	1910-13	1926-28	1936-38
Producción	27 000	31 000	35 500
Exportaciones	9 500	8 550	6 450
Porcentaje	35%	27.5%	18%
	1949	1951	1960
Producción	33 600	39 800	56 520
Exportación	4 900	5 800	6 480
Porcentaje	14.6%	14.5%	11.5% ⁶

Al mismo tiempo, el reparto geográfico de la producción y de las exportaciones se ha modificado profundamente, como lo demuestran las siguientes cifras, que se refieren al número mundial de brocas (en millares y contando únicamente las brochas que hilan algodón bruto).⁷ [Véase cuadro]

	31-VIII-13	1929	31-VII-36	31-VII-51	31-XII-59
Europa	99 505	104 305	91 227	72 457	57 902
Checoslovaquia		3 573	3 562	2 355	1 950
Francia	7 400	9 880	9 932	8 035	6 071
Alemania	11 186	11 250	10 109	6 206 (AO)	5 948 (AO)
Italia	4 600	5 210	5 442	5 694	4 854
España	2 000	1 875	2 070	2 210	2 626
Gran Bretaña	55 652	55 917	41 391	28 152	14 104
URSS	7 668	7 465	9 800	9 850	10 962
América	34 260	39 570	32 841	30 358	28 415
Estados Unidos	31 505	34 829	28 157	23 183	20 111
Canadá	855	1 240	1 110	1 138	876
México	700	751	862	1 114	1 192
América del Sur	1 200	2 750	2 712	4 772	5 884
África	—	—	—	711	1 546
Asia y Oceanía	9 393	18 836	25 582	22 408	41 668
China	1 009	3 602	5 010	4 250	9 600
India	6084	8704	9705	10849	13281
Japón	2 300	6 530	10 867	5 244	13 012
Todo el mundo	143 449	164 211	151 705	125 994	129 531

Si durante este mismo periodo la producción de hilos de algodón no ha disminuido sino que, por el contrario, ha aumentado, esto se debe a una utilización más intensiva del potencial existente, y a un aumento de la producción por broca, gracias a la mejora técnica de éstas y a la racionalización de las empresas. Es interesante comprobar que Estados Unidos, que durante mucho tiempo ha sido el principal beneficiario del desplazamiento de la capacidad productora y exportadora de los países de Europa occidental hacia los países de ultramar, comienza a convertirse también en víctima de ese proceso. Esto se manifiesta también en las cifras de exportación. Desde finales de la segunda guerra mundial, la evolución de las exportaciones de telas de algodón se establece como sigue para algunos importantes países exportadores.

[Véase cuadro]

	<i>En millones de m²</i>					<i>En centenares de toneladas</i>	
	1947	1948	1949	1950	1951	1954	1958
China y Hong Kong	—	—	—	—	204	602	
Japón	324	417	623	910	836	1 248	1 250
Gran Bretaña	445	636	756	684	723	708	438
Estados Unidos	1 248	786	759	467	675	718	598
India	258	390	927	669	897	670	
Europa occidental	—	—	—	—*	—	1 614	1 362

* 1 040 centenares de toneladas.

Para tener un elemento de comparación entre la evolución inmediata a la segunda guerra mundial y la situación de antes de 1914, he aquí un cuadro de exportaciones o importaciones *netas* (que tienen en cuenta los movimientos en ambas direcciones) de las principales zonas del mundo (en millares de toneladas de telas de algodón: – exportaciones netas; + importaciones netas).⁸

	1913	1925	1938	1950	1960
Gran Bretaña	– 576	– 377	– 135	– 59	+ 39
Europa continenta 1	– 167	– 158	– 123	– 104	– 92
Estados Unidos	– 35	– 37	– 32	– 71	– 4
India	+ 249	+ 116	+ 67	– 64	– 82
China	+ 181	+ 127	+ 2	+ 4	– 50
Japón	– 3	– 103	– 234	– 118	– 151

Cierto que esta evolución está neutralizada en parte por el desarrollo de las exportaciones de bienes de equipo y de productos llamados "nuevos" (electrónica, química, fibras sintéticas y productos plásticos, productos ópticos y farmacéuticos, etcétera). Pero con la exacerbación de la competencia interimperialista y la progresiva industrialización del "tercer mundo", un número cada vez mayor de sectores tenderá a pasar a la categoría de aquellas ramas para las que disminuirán los mercados internacionales, primero en relación a su producción total, después incluso en cifras absolutas.

La cartelización general de la industria

El refuerzo de los trusts y de los monopolios, el dominio que extienden sobre amplios sectores de la economía amplían el margen entre la tasa media de ganancia de los sectores monopolizados y la tasa media de ganancia de los sectores no monopolizados. La competencia entre sectores de industria se convierte en un rasgo dominante de la competencia. Los sectores no monopolizados están obligados a tomar a su vez medidas de organización y de reagrupación, a fin de defender su tasa de ganancia. Su defensa consiste esencialmente en la constitución de *asociaciones profesionales* y de *cártels*, que engloban la mayor parte o el conjunto de las empresas del sector determinado (muchas veces bajo la égida de las empresas más potentes del citado sector). A partir del primer decenio de este siglo, pero sobre todo al terminar la primera guerra mundial y durante la gran crisis de 1929-33, se realizó la cartelización general de la industria por la constitución de las *Trade Associations* y de los grupos profesionales patronales.

En *Alemania*, el número de *cártels* aumentó de 70 en 1877 y de 300 en 1900 a 1 000 en 1922, 2 100 en 1930 y 2 200 en 1943.⁹ Se calcula que en 1954, el 12% de todas las ventas de menudeo de Alemania occidental se efectuaba según precios dictados al detallista, lo que por otra parte no es más que una de las formas de los acuerdos de *cártel*. Este porcentaje alcanzó el 95% en el sector de las máquinas de coser, el 85% en el sector de los productos de tabaco, el 75% en el sector de la fotografía, el 60% en el sector "radio y TV", el 45% en la droguería, etcétera.¹⁰

En *Estados Unidos*, las *Trade Associations* se desarrollan a partir de 1911 (Bridge Builders Society) y 1912 (Yellow Pine Associations), sobre todo con objeto de comunicar a todos los miembros las informaciones respecto a los precios de costo y los precios de venta de los socios y establecer un "precio medio" por sector industrial, sin olvidar, claro es, incluir en él una "ganancia razonable". El número de las *Trade Associations* pasa de 800 en 1914 a unas 2 000 en 1919.¹¹

En 1921 y 1923, este desarrollo se vio frenado un poco por un juicio desfavorable del Tribunal Supremo. Su número declinó entonces rápidamente. Algunos años, más tarde, bajo el impulso de otra sentencia del Tribunal Supremo, esta vez favorable, y sobre todo después del *National Recovery Act*. (NRA), en 1933, se produjo un renacimiento de las *Trade Associations*. En junio de 1938 podían de nuevo contarse, entre nacionales y regionales, 1 505 de estas asociaciones.¹²

En un folleto de 1938, la firma Stevenson, Jordan y Harrison, que administraba unas treinta *Trade Associations*, afirmó brutalmente:

”Tenemos que modificar nuestras leyes reglamentando los negocios, de manera que cada industria adquiera el derecho de formar una sólida organización y de gobernarse y controlarse por sí misma... Cuando la industria se organiza en esta forma, debe tener el derecho de repartir y regular la producción, de conceder cuotas a las diversas empresas y a los diferentes territorios y de determinar el precio justo a que se ofrecerán sus productos al público. Los nuevos capitales que deseen invertirse en una rama industrial cuya capacidad sea excedentaria con relación a las cifras de producción fijadas deberían obtener previamente un certificado de autorización y de necesidad.”¹³

En Gran Bretaña, el número de las *Trade Associations*, la primera de las cuales fue fundada en 1881, se elevó a unas 500 en 1919 y a unas 2 000 en 1956, entre ellas 1 300 *Trade Associations* industriales.¹⁴ Por lo menos una cuarta parte de esas asociaciones se ocupan de regular los precios de sus productos, si hemos de creer lo declarado en un estudio del PEP.

En un informe publicado en 1955, la Comisión Británica para el Estudio de los Monopolios y de las Prácticas Restrictivas declaraba que de las 300 *Trade Associations* examinadas, por lo menos 16 imponían a sus miembros prácticas de cártel. Tales prácticas iban desde la fijación de los precios hasta el boicot de los *outsiders* y la institución de tribunales privados para juzgar – ¡Algunas veces incluso en presencia de ”abogados” para defender al acusado! – a las empresas acusadas de haber violado las reglas de la asociación.¹⁵ El mismo informe precisa de manera inequívoca los orígenes y el objetivo del desarrollo de las *Trade Associations*:

”Antes de la primera guerra mundial, se insistía sobre todo en la prevención de las reducciones de los precios de menudeo, eligiendo para ello como método la obligación colectiva de mantener los precios de venta fijados, impuesta por medio de listas [de detallistas que no respetaban el acuerdo y a los que se les rehusaban las mercancías]... A principios de los años 20, bajo la presión de las dificultades económicas de la posguerra, se hundieron algunos de los más antiguos acuerdos, y los concluidos más tarde, durante el mismo decenio, tenían como objeto evitar en el futuro tales fracasos de la acción colectiva. Durante los años 30, de nuevo a consecuencia de un agudo periodo de depresión económica la mayor parte de los acuerdos de reventa exclusiva que conocemos se introdujeron por primera vez, mientras que acuerdos más antiguos, de carácter menos complejo, se extendieron y elaboraron muchas veces en forma similar, frecuentemente para apoyar precios comunes de los productores.”¹⁶

En Francia, independientemente de los cártels de la gran industria monopolizada, especialmente la metalurgia y la siderurgia, se desarrollan los acuerdos industriales, sobre todo en el periodo entre las dos guerras. Estos convenios sólo alcanzaron un verdadero auge después de junio de 1936, y sobre todo bajo el gobierno de Vichy, con los Comités de Organización.¹⁷

Jacques Houssiaux observa a su vez:

”El segundo carácter del periodo (1900-1950), concierne *la adopción de la política de convenios* en los diferentes sectores de la actividad económica. Antes de 1914, los convenios de industrias eran excepcionales, aunque algunas empresas, durante un cierto tiempo y por

razones diversas, hayan creado a veces cártels de venta. Después de 1918, y sobre todo de 1932 a 1936, la cartelización de la economía se afirma por diversos medios, oficinas de venta, consorcios, filiales comunes para la distribución y transformación de productos. .. La capacidad de producción sigue siendo excedentaria y estabiliza el sistema de convenios en la economía: de provisionales se convierten en permanentes...”¹⁸

Los cártels que eran poco numerosos en Japón antes de la crisis de 1929-30, a partir de este último año, reciben en este país un vigoroso impulso. Desde 1931, se les encuentra en 8 importantes ramas de la industria, en las que imponen severas restricciones de producción, y 5 años después, en 1936, en 16 ramas industriales, independientemente de aquéllas en que funcionan los cártels obligatorios. Al mismo tiempo, el número de asociaciones de exportadores pasa de 14 a finales de 1930, a 85 a finales de 1935, controlando todos los principales sectores. Finalmente las asociaciones de detallistas, cuyo número pasa de 656 en 1936 a 3 009 en 1939, actúan como verdaderos cártels de venta y compra.¹⁹

Después de la ”descartelización” temporal de 1945, el movimiento tomó un nuevo impulso:

”Después de haber sido casi completamente superados los obstáculos legales, durante esos 5 ó 6 últimos años, la lista de cártels ha ido aumentando rápidamente. Su número ha rebasado los 200. Controlan la producción, se reparten el mercado, fijan los precios. Casi todos los campos industriales se ven afectados por ellos, y la competencia entre las diversas empresas de los grandes grupos se encuentra también reglamentada por ellos. Los cártels son ahora posibles en todos los ciclos de la vida económica e incluso en periodos de prosperidad. Esto puede verse en el momento actual: una vez restablecidos los negocios, los cártels creados para mantener los precios durante el retroceso de 1958 siguen existiendo e incluso intentan crear ciertas alzas.”²⁰

La cartelización efectiva ha alcanzado un asombroso nivel, incluso en los sectores considerados tradicionalmente como los últimos refugios de la ”libre competencia”, por el grado relativamente bajo de concentración que los caracteriza.

Veamos dos ejemplos de esta cartelización. En marzo de 1948, la comisión federal de comercio de Estados Unidos acusó al instituto de los hilos cardados, *Carded Yarn Institute*, de haber fijado en común acuerdo los precios de sus productos, haber limitado la producción, haber eliminado los descuentos comerciales y haber establecido un sistema uniforme de condiciones de venta, es decir, haber actuado exactamente como un cártel.

Asimismo, en un informe publicado el 14 de abril de 1954 por la *Monopoly and Restrictive Practices Commission* británica, la federación de estampadores de calicó fue acusada de haber agrupado al 98% de los productores de algodón estampado, y haber defendido ese monopolio mediante la fijación de precios, la concesión de cuotas de producción, así como de medidas restrictivas contra el incremento de la capacidad productiva.²¹ Y en Estados Unidos, la situación en la construcción inmobiliaria, que se caracteriza por el predominio de empresas relativamente pequeñas, es adecuadamente descrita en la forma siguiente:

”Los grandes productores de madera cortada determinan los precios en las zonas de las grandes ciudades, las [trade] asociaciones determinan y mantienen los precios de base para las ventanas, los marcos de las ventanas, los armarios empotrados y la madera ornamental. Comerciantes e intermediarios del material de plomería tienen prohibido vender directamente a los empresarios... Los productores de material de plomería y otros han suprimido la comisión de los intermediarios que venden directamente al consumidor o al empresario. Una asociación de comerciantes en madera ha distribuido una lista de miembros a los industriales y comerciantes al por mayor en una zona determinada, y si el mayorista vende productos a un

comerciante que no es miembro de la asociación, debe pagar una multa, siendo boicoteado en caso contrario por todos los miembros de la asociación.”²²

Stocking y Watkins²³ indican que en 1939, en el mercado interior de Estados Unidos, un 4.7% de las ventas de productos agrícolas, un 42.7% de las ventas de productos manufacturados y un 86.9% de las ventas de productos mineros, se referían a artículos directamente controlados por los cárteles, incluso sin tener en cuenta las *Trade Associations*.

Paralelamente al desarrollo de la *Trade Associations* y de la cartelización general, se desarrollan también organismos económico-políticos de patronato, una especie de ”supercárteles” que representan el conjunto de la clase capitalista frente al Estado, la clase obrera, los consumidores y otros grupos de intereses. Estos son la National Association of Manufactures (NAM) en Estados Unidos, la Federación of British Industries (FBI) en Gran Bretaña, la Vereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, más tarde la Reichsverband der Deutschen Industrie (RDI) y, finalmente, la Reichsgruppe Industrie en Alemania antes de 1945, la Confédération Nationale du Patronat Français (CNPF) en Francia, la Fédération des Industries de Belgique (FIB) en Bélgica, así como las diferentes asociaciones de Cámaras de Comercio.

Estos organismos no sólo intervienen vigorosamente en los conflictos sociales, en las campañas electorales o en los debates públicos para la definición de la política económica. Son cada vez más consultados por los grupos encargados de la elaboración misma de esta política.* En momentos de crisis (crisis económica, guerra, etcétera), se convierten en organismos semioficiales para dirigir en la práctica la economía nacional. E incluso intervienen en la política internacional: durante los días 15 y 16 de marzo de 1939, la Federation of British Industries y la Reichsgruppe Industrie concluyeron un acuerdo de colaboración por el que se comprometían especialmente a remplazar en todos los campos la ”competencia destructiva” mediante la fijación común de los precios. En una amplia medida realizan esta creciente fusión entre el Estado y los monopolios, que caracteriza la época de la decadencia del capitalismo. Porque, como indica Brady, los monopolios son los que dominan completamente esos organismos político-económicos de la clase capitalista:

* El precitado estudio del PEP se extiende ampliamente sobre este ”papel representativo” de las asociaciones patronales. Afirma que cierto número de subsecretarios de Estado responsables que se ocupan de la producción ¡pasan aproximadamente la mitad de su tiempo discutiendo directa o indirectamente con las *Trade Associations*!

Un especialista alemán afirma igualmente: ”Muy a menudo, las consultas con los representantes de los intereses que conciernen a proyectos de ley tienen lugar en el estadio de los trabajos preparatorios, mucho tiempo antes de que se sometan al Consejo del gabinete (!) o a las instancias legislativas. Las consultas con las comisiones parlamentarias competentes y, si es necesario con las instancias competentes de los ministerios de los *Länder*, tienen lugar incluso antes de que sean presentados los proyectos de ley. *Pero no es raro que las conversaciones con los grupos de intereses precedan a las otras y sean sobre todo más intensivas.*”²⁴

”La Federación de las Industrias Británicas reviste ahora una nueva significación de gran alcance como coordinadora de la política de este aparato que se desarrolla rápidamente en forma semejante a los cárteles de las *Trade Associations*, y cuya veloz extensión de poderes y de influencia se ve estimulada por la crisis actual de la nación. Mandada por un pequeño clan de funcionarios que proceden en su mayor parte de los grandes trusts, o de trusts bajo la influencia o el control de los trusts gigantes en sus campos respectivos, y caracterizada por una infinidad de conexiones mutuas – personales, familiares e institucionales – que ligan a estos funcionarios con los trusts que controlan el conjunto, la FBI, ese modelo británico [de

control de la industria] en pleno desarrollo, representa el aspecto de una oligarquía de negocios estrictamente concentrada y dotada de poderes de propaganda ”²⁵

La cartelización forzosa

La cartelización general de la industria constituye, cada vez más, la condición indispensable para que los sectores no monopolizados puedan defender sus tasas de ganancia. Pero la cartelización general sólo es posible si todas las empresas de un sector determinado se someten a ella – o pueden someterse a fuerza de discriminación o de boicot. Si estas medidas de coacción económica resultan impotentes – sobre todo si la firma recalcitrante es por casualidad la más poderosa del sector – no hay más remedio que hacer intervenir la coacción política, la coacción del Estado. A partir de la crisis de 1929-32, la intervención del Estado como ”regulador” de la economía que otorga fuerza de ley a las decisiones de los cártels privados, transformándolos así en cártels obligatorios, convenios obligatorios, etcétera, se manifiesta en la mayor parte de los países capitalistas. Esta intervención muestra una vez más la naturaleza de ese Estado, que es defensor de los intereses generales de la clase burguesa, y no vacila en enfrentarse, si llega el caso, con tal o cual burgués recalcitrante.

Alemania había conocido ya precedentes. A petición de los grandes trusts, una ley de 1910 estableció la cartelización forzosa de las sociedades productoras de potasio. Más tarde, en 1920, se produjo el convenio obligatorio de la industria siderúrgica. A partir del estallido de la gran crisis se constituyeron cártels obligatorios en la industria del azúcar y en el sector de la navegación sobre el Elba.²⁶

Pero la cartelización obligatoria sólo fue generalizada inmediatamente después de la llegada al poder de Hitler, por la ley del 25 de julio de 1933. El 27 de noviembre de 1934, se constituyeron en todos los sectores convenios profesionales (Reichsgruppen), cuya dirección corría casi siempre a cargo de uno de los principales monopolios. Estos convenios poseían una amplia fuerza coercitiva que iba hasta el derecho a cerrar de oficio las empresas que no se plegaban a los reglamentos o que, simplemente, eran juzgadas ”excesivas” para las capacidades de absorción del mercado.²⁷ El *Frankfurter Zeitung* del 22 de agosto de 1943 escribía que ”la unión personal y de oficina entre los cártels y los `grupos’ está muy extendida... las autoridades se sirven de ambas formas de organización como instancias de racionamiento oficial y oficioso.”²⁸

En 1948, después del nuevo impulso tomado en Alemania occidental por la economía capitalista, el gobierno de este país restableció progresivamente la práctica de los cártels ”autorizados” en el marco de una nueva ley. Así, -la industria de molinería y la de jabonería se cartelizaron con el apoyo de la ley.²⁹

En *Estados Unidos*, desde la llegada al poder de Roosevelt, se promulga el National Industrial Recovery Act (NIRA) en 1933, mediante el cual el Estado concede a los convenios profesionales el poder de elaboración y de aplicación coercitiva de ”códigos” que determinan los límites y las formas tolerables de la competencia en cada sector. Stocking y Watkins indican que, en general, estos códigos son obra de los empleados de los cártels o de ”personalidades que dominan a éstos”.³⁰

Según A. R. Bums, de los 677 códigos promulgados, 3 incluyeron una limitación directa de la producción en una rama industrial, 60 una limitación indirecta (máximo de horas de trabajo por fábrica), 560 fijaron los costos mínimos y 403 prohibieron las ventas por debajo de los precios de costo.³¹ Stocking y Watkins tienen, por tanto, razón cuando afirman³² que los códigos ”estabilizaron” los negocios, bajo la presión gubernamental, en favor de los intereses establecidos de las grandes empresas.

En *Italia*, en 1932, una ley sobre los cárteles autoriza al gobierno a establecer cárteles forzados en toda rama donde lo exija el 70% de las empresas (o donde lo exijan empresas que representan el 85% de la producción). Al mismo tiempo, el establecimiento de nuevas firmas se sometió a la concesión de una licencia gubernamental a partir de 1933, y en muchas ocasiones las demandas de licencia fueron rechazadas (el 37% de los casos en 1939, el 47% en 1940, el 59% en 1941 y el 70.6% en 1942).³³

En *Gran Bretaña*, el *Coal Mines Reorganization Act* de 1930, modificado en 1936, estableció un cártel obligatorio en la industria carbonífera.³⁴ El *Cotton Industry Board* establecido en 1939, se ocupó sobre todo de eliminar a aquellos competidores fastidiosos que hicieran bajar los precios. En 1935 se estableció un cártel obligatorio de la industria azucarera y de la industria de la carpintería y el 20 de noviembre de 1935 se constituyó el cártel obligatorio de la pesca de arenque.³⁵ Durante la gran crisis de la industria algodonera de 1957-58, se tomaron medidas análogas con objeto de asegurar la reducción de la capacidad de producción.

En *Francia* en 1934 los diputados conservadores P. E. Flandin y Marchandeu presentaron un proyecto de ley para el establecimiento de convenios industriales obligatorios. Este proyecto quería obligar a los competidores a someterse, incluso a la fuerza, a los convenios industriales. Antes incluso de que se votara esta ley, el convenio obligatorio estaba ya establecido, por decreto-ley, especialmente en la industria del calzado, del azúcar, de la carpintería, de la pesca de arenque y de las grandes pescas marítimas.³⁶ Después de la derrota de 1940, el régimen de Vichy generalizó este sistema. Los "comités de organización" de industrias, establecidos en 1940, "eran muchas veces dirigidos por los presidentes de las grandes empresas".³⁷ En muchos casos se fusionaron con los cárteles, y la mayor parte de las veces acabaron por caer bajo el control de los trusts.³⁸

En el *Japón*, una ley del 10 de abril de 1931 permitió explícitamente a un cierto número de fabricantes, agrupados en cárteles de una misma rama industrial, imponer decisiones al conjunto de empresas de esta rama, con algunas cómodas condiciones para los trusts. En enero de 1936 existían ya 24 acuerdos de esta naturaleza, controlando cada uno de los cárteles toda una rama industrial. Los acuerdos preveían la limitación de la producción, la fijación de los precios de venta, la determinación del volumen de ventas y de su reparto entre las firmas. En agosto de 1937 se generalizó la ley sobre las asociaciones industriales. Estas asociaciones reciben ahora plenos poderes. Inspeccionan y controlan la producción; fijan de oficio los precios de venta para el conjunto de los miembros; organizan compras y ventas en común e incluso la utilización en común del equipo industrial. El control del Estado sobre sus decisiones se ejerce *a posteriori*.

Durante la guerra, se encargaron de repartir las materias primas raras y se atribuyeron funciones públicas cada vez mayores.³⁹

En octubre de 1941 y en agosto de 1942 se publicaron decretos de ejecución de un plan de cartelización forzosa, propuesto desde julio de 1940 por el gabinete del príncipe Konoye. Se establecieron asociaciones en las principales ramas industriales, a fin de controlar el conjunto de su actividad. Invariablemente, los dirigentes de esas asociaciones eran los jefes de los cárteles que los propios empresarios habían formado en las ramas en cuestión.⁴⁰

En el artículo citado anteriormente, Robert Guillain precisa, para el periodo posterior a 1950:

"La comisión en contra de los cárteles creada en 1948 se ha ido convirtiendo poco a poco en el órgano regulador y organizador de la cartelización, y sus poderes han acabado incluso por pasar a los más firmes partidarios del movimiento, a las oficinas del Ministerio de Comercio e Industria. Aunque se instauró un creciente control gubernamental sobre la economía, en

reiteradas ocasiones, su manera de funcionar no es ni imparcial ni favorable al saneamiento del mercado y a los intereses de los consumidores.”⁴¹

En *Bélgica*, una ley del 31 de julio de 1934, completada por una real orden del 13 de enero de 1935, hace obligatorios los cártels y convenios industriales para los *outsiders*, “si así lo reclama la mayoría indiscutible de los intereses de los productores o distribuidores”, y si el Estado acepta la petición de reglamentación. De 1935 a 1952 se sometieron al Estado 95 propuestas en este sentido, 65 de ellas antes de 1942 y 30 después de este año. Un tercio de las peticiones emanaba del sector de la distribución (fueron rechazadas todas); los otros dos tercios emanaban de diversas ramas industriales. Se admitió una veintena de peticiones, y unos centenares de empresas quedaron sometidas a una limitación de la producción.⁴²

La burguesía y el Estado

La cartelización forzosa, la intervención directa de los poderes públicos en favor de los sectores amenazados de la clase capitalista, pueden parecer una herejía revolucionaria, si sólo se juzga la actitud histórica de los capitalistas en materia de intervención del Estado según los criterios de las teorías de Adam Smith o el credo de los librecambistas. Pero la doctrina del *laissez-faire* sólo constituye una etapa en el desarrollo de la ideología burguesa; sólo es significativa para una fase precisa del capitalismo y en un área geográfica bastante restringida.

A riesgo de simplificar, podríamos afirmar que cuando la burguesía es débil busca siempre su salvación en la protección del Estado, es decir, en la esperanza de que, por intermedio de los poderes públicos, se aprovechará de una redistribución de la renta nacional que reducirá los riesgos de sus empresas e incrementará sus ganancias. Sólo cuando la burguesía es poderosa, cuando tiene confianza en sus fuerzas y en su capacidad de vencer los obstáculos sólo por su superioridad económica, denuncia todo intervencionismo público e intenta reducir al límite los recursos financieros del Estado.

La evolución que va del mercantilismo y del Estado fuerte al liberalismo y a la oposición a todo refuerzo del ejército o a la extensión de las colonias es muy conocida en lo que respecta a Gran Bretaña, Francia y Alemania. Henry Hauser ha recordado además que el llamado al proteccionismo y a la doctrina premercantilista se manifiesta en Francia desde el siglo XVI, curiosamente mezclado a las mismas del corporativismo medieval (es decir, del proteccionismo artesanal).⁴³ La doctrina económica alemana, el nexo directo entre su antepasado medieval y el capitalismo contemporáneo, es todavía más evidente en materia de proteccionismo.

Por otra parte, parece inútil recordar hasta qué punto la acumulación primitiva del capital se alimentó no solamente de la protección, sino también de la explotación del saqueo sistemático del tesoro público. Suministros de guerra, deudas públicas, oficios de lujo, recaudación de impuestos, empresas coloniales, todos fueron, durante los siglos XVI a XVIII, los canales normales por donde los ingresos de diversas clases sociales desembocaron en la burguesía y se transformaron en elementos constitutivos del capital comercial, bancario e industrial.*

* Ver capítulo III, especialmente los pasajes referentes al papel del Estado como proveedor de mano de obra sometida al trabajo forzado en las manufacturas.

Aunque en un contexto completamente modificado, esta experiencia histórica revive hoy curiosamente en los países subdesarrollados. No obstante, es asombroso comprobar hasta qué punto en estos países la injerencia directa del Estado en los asuntos económicos, lejos de ser de naturaleza “anticapitalista” es, por el contrario, verdadero foco de aparición de la burguesía, de formación de empresas capitalistas, e incluso de familias burguesas. El Japón, donde la industria moderna fue creada totalmente por el Estado para ser más tarde vendida por

un "plato de lentejas" a la joven burguesía industrial, nos ofrece a este respecto el ejemplo más revelador:

"Al principio, el Estado mismo desencadena el proceso de industrialización, creando y financiando nuevas empresas en un amplio frente. Durante el decenio 1868-78, construye y administra ferrocarriles y líneas telegráficas. Abre nuevas explotaciones carboníferas y estaciones agrícolas experimentales. Establece fundiciones de hierro, astilleros navales y talleres de construcción mecánica. Importa equipo y expertos extranjeros, con objeto de mecanizar el embobinado de seda y la hilandería de algodón. Construye fábricas-modelo para la fabricación de cemento, de papel y de vidrio. Numerosas nuevas industrias de tipo occidental deben así su origen a la iniciativa gubernamental. El Estado carga con los riesgos iniciales, representa el papel de pionero del progreso y facilita con su patrocinio numerosas empresas privadas que seguirán sus huellas... La mayoría de las propiedades industriales del Estado fueron vendidas después a precios lo suficientemente bajos como para atraer a los compradores."* ⁴⁴

* Por lo demás, el mismo autor observa⁴⁵ que el campesinado ha pagado esta acumulación por un endeudamiento creciente y que la acumulación primitiva implica una transferencia de ingresos: "Una renta elevada, el creciente interés sobre la deuda agrícola y los impuestos gubernamentales desviaron una amplia parte de los ingresos agrícolas hacia las instituciones financieras, los terratenientes que residen en las ciudades y el Tesoro del Estado."

En general, la industrialización de numerosos países subdesarrollados se ha visto favorecida actualmente por iniciativas gubernamentales ligadas a subsidios, que no son nada más que regalos, o a las extravagantes garantías concedidas a las industrias privadas.

El Sümer Bank (Banco de Inversión) de Turquía, el Bank Industri Negara y el Bank Rakjat Indonesia, en este país; la Industrial Finance Corp. de la India y la del mismo nombre en Pakistán; el Industrial Bank de Egipto; la Nacional Financiera de México y otras numerosas instituciones del mismo género, son así los principales agentes de industrialización en sus respectivos países. Con excepción de las instituciones de Indonesia, que están prácticamente nacionalizadas, se trata de empresas mixtas en las cuales la mitad del capital ha sido suministrado por el Estado y la otra mitad por el sector privado (o por instancias internacionales), pero bajo la garantía del Estado.⁴⁶ En Brasil, la parte del Estado en la formación bruta del capital ha oscilado, durante el periodo 1948-52, entre el 30% y el 39%.⁴⁷

El papel decisivo de la garantía estatal en el desarrollo de las industrias privadas es subrayado por una publicación de las Naciones Unidas:

"Es probable que el éxito que ha acompañado a ciertas empresas en su llamado a los capitales nacionales se debe, al menos en parte, a sus conexiones con el gobierno. Algunos pequeños inversionistas afirman, no siempre con razón, que seguramente el gobierno no permitirá el hundimiento de una industria, creada por una sociedad de desarrollo oficial. La aparente seguridad (?) de una inversión de este género basta para atraer a aquellos que no estarían interesados por una industria nueva, creada totalmente por un empresario privado. En ocasiones, los gobiernos han atraído también al capital privado hacia industrias cuya creación aprobaban, mediante la garantía de un dividendo mínimo. Así, por ejemplo, en Bombay (India), la fábrica de cemento de Bazalkot se constituyó como una sociedad anónima ordinaria en 1948, después de que el gobierno garantizó un dividendo mínimo del 3% anual durante 5 años."⁴⁸

De hecho, el nacimiento de una burguesía industrial en los países subdesarrollados es el producto común de encargos del Estado, de incitaciones del Estado bajo forma de garantía y del saqueo de la caja del Estado (especialmente por funcionarios y políticos corrompidos).⁴⁹

Se ha afirmado que, durante su segunda etapa de dictador de Cuba, el coronel Batista reunió la colosal fortuna de 200 millones de dólares, y que el vicepresidente de Corea del Sur logró reunir bajo el mandato de Syngman Rhee, 50 millones de dólares.

Este intervencionismo de los países subdesarrollados está más próximo del intervencionismo económico de la Europa de los siglos XVI al principio del XIX (o del intervencionismo en Europa central y oriental de la segunda mitad del siglo XIX a principios del siglo XX) que del intervencionismo contemporáneo. La creciente injerencia del Estado en la economía de los países industrialmente avanzados presenta de hecho rasgos diferentes.

El intervencionismo de estos últimos países, lo mismo que en los países subdesarrollados, es *radicalmente capitalista, es decir, no tiende a abolir sino a reforzar la riqueza y el poder de la clase burguesa*. Ahí reside la diferencia fundamental que los distingue de las nacionalizaciones efectuadas en la URSS y en Europa oriental, en China, en Corea del Norte y Vietnam del Norte, al acabar la segunda guerra mundial. Pero, a la inversa de lo que ocurre con el intervencionismo de los países subdesarrollados, la creciente intervención del Estado en la economía de los países industrialmente avanzados no sirve para alentar la acumulación primitiva del capital industrial, la aparición de una industria capitalista, sino por el contrario, para conservar vivo y asegurar un cierto crecimiento a un capitalismo que *pasa de la edad madura a la decadencia*. El primero es el fórceps que ayuda al nacimiento; el segundo, el bisturí encargado de hacer desaparecer un tumor que reaparece con una regularidad inquietante.

El Estado, garante de la ganancia de los monopolios

Una serie de los mecanismos normales del sistema del capitalismo monopolista se ve bloqueada más o menos constantemente. Las sobreganancias de monopolio suponen una cierta limitación de la producción (y por consiguiente de las inversiones); pero como después de la primera y, sobre todo, después de la segunda guerra mundial, los mercados exteriores desempeñan cada vez menos el papel de válvula de seguridad, la sobrecapitalización de ciertos sectores (y países) se da al lado de la subcapitalización (y el subdesarrollo) de otros sectores y otros países.

Por lo demás, el progreso técnico exige fondos iniciales cada vez más importantes, con posibilidades de explotación rentable plena y duradera cada vez menores. La abundancia relativa de capitales no está ligada solamente con los países subdesarrollados, sino también con innovaciones técnicas que no son utilizadas de manera productiva. El funcionamiento normal del modo de producción capitalista permite cada vez menos la explotación del capital total, que es la razón de ser del capitalismo. El sistema parece haber llegado a un callejón sin salida.

Debido a este callejón sin salida, el capitalismo de los monopolios recurre más y más al Estado, en todas sus formas, para obtener mediante su intervención en la economía lo que el funcionamiento normal de ésta no puede ya procurarle. *El Estado burgués se convierte en el garante esencial de la ganancia de los monopolios.**

* "Esta creciente injerencia del Estado en la vida económica conduce pues a sustraer primero a los individuos, después a las *explotaciones*, con ciertos riesgos. Económicamente hablando, esta actitud, se identifica a un *principio de garantía*." ⁵⁰

1. *El Estado toma a su cargo sectores de base no rentables*. Esto conduce a una baja de los precios de venta de la energía o de las materias primas fundamentales, lo cual a su vez permite la reducción de los precios de costo, el aumento de la capacidad competitiva y el incremento de la tasa de ganancia en el sector de la industria de los productos acabados

pesados (máquinas, aparatos eléctricos, medios de transporte), que es la espina dorsal del gran capital de nuestros días.

Además, las sociedades nacionalizadas están dominadas en gran medida por los representantes del sector privado. Esto resalta claramente en el ejemplo de la Gran Bretaña: en 1956, de los 272 puestos en los consejos de administración de empresas británicas nacionalizadas, 106 fueron ocupados por directores de sociedades privadas (entre los cuales eran 49 directores de compañías de seguros privadas, y 31 directores de banco). Además, formaron parte de estos consejos 71 directores técnicos de empresas también nacionalizadas, cuyas remuneraciones extremadamente elevadas constituyen un catalizador de opiniones burguesas (el presidente de la British Transport Commission cobra 8 500 libras esterlinas al año; el presidente del National Coal Board, 7 500; el presidente de la Central Electricity Authority, 8 500, etcétera).

La nacionalización de las industrias carboníferas británicas y francesas; la nacionalización de la industria de la electricidad en estos mismos países; la nacionalización del petróleo y de las minas de hierro en Italia, del petróleo y de la electricidad en Austria; la creación de una industria del carbón nacionalizada en los Países Bajos, medidas tomadas unas veces por los gobiernos de izquierda, otras por los gobiernos de derecha o de "unión nacional", perseguían todas el mismo fin: asegurar a la industria de transformación precios de costo más bajos. Estas medidas fueron aceptadas casi unánimemente por el patronato. Si después tal o cual medida ha sido objeto de polémicas públicas por parte de la burguesía, la mayor parte de las veces esto se explica por divergencias de intereses entre ciertos sectores determinados, y no por una oposición de conjunto a la nacionalización como tal.

Otro ejemplo típico del mismo género es el de la fundación en Alemania, en julio de 1937, de los "Herman Goering Werke". Tenían como objeto la explotación de minas de hierro con mineral demasiado pobre para ser rentables. La explotación privada de estas minas habría exigido el aumento de los derechos de aduana sobre el mineral importado, lo que habría reducido las ganancias de las grandes industrias manufactureras.

Lo dicho anteriormente no significa en absoluto que las nacionalizaciones correspondan necesariamente sólo a los intereses de los sectores que fabrican productos acabados. Por el contrario, pueden constituir una verdadera *escuela de economía colectiva*, con la condición de que las indemnizaciones al capital sean reducidas o nulas; de que los representantes del capital privado sean apartados de su dirección; de que se asegure una participación obrera en la gestión o que se someta ésta a un control obrero democrático y que los sectores nacionalizados sean utilizados por un gobierno obrero con objeto de una planificación general, especialmente para alcanzar ciertos objetivos prioritarios sociales (por ejemplo, la medicina gratuita) o económicos (por ejemplo, el pleno empleo).

2. *Ayuda económica a empresas capitalistas en dificultades*. Este fenómeno aparece muchas veces acompañado de una reprivatización de las empresas nacionalizadas que no son ya rentables. En ambos casos se trata de una *nacionalización de las pérdidas*, acompañada de una *reprivatización de las ganancias*.

Así, después de la gran crisis bancaria de 1931, la república de Weimar adquirió el 90% de las acciones de *Dresdner* y del *Danatbank*; el 70% de las del *Kommerz und Privatbank*; el 35% de las del *Deutsche Bank*; en 1937, todas estas acciones fueron cedidas de nuevo a los bancos privados, en el momento en que éstos realizan otra vez abundantes beneficios.⁵¹ *

* El profesor Ritterhausen afirma que esta operación ha llevado al gobierno a liquidar las reservas de oro y divisas, provocando la inflación a largo plazo.⁵²

Asimismo, el régimen nazi cedió al sector privado sus participaciones en los *Vereinigte Stahlwerke*, diversos astilleros navales, sociedades de navegación como la *Hapag*, y reprivatizó sociedades municipales de gas y electricidad.⁵³

3. *Entrega a los trusts del dominio público, o de empresas construidas con dinero público.* El caso más evidente ha sido el de las empresas construidas durante la segunda guerra mundial por el gobierno de Estados Unidos. El 77.4% del total de las nuevas instalaciones utilizables en tiempo de paz, con un valor de 11 500 millones de dólares, fueron dirigidas por los grandes trusts que tuvieron derecho prioritario de opción para su compra.⁵⁴ La mayor parte de estas instalaciones se vendieron, efectivamente, a los trusts en cuestión.

El caso de la fábrica siderúrgica de Geneva, cedida a la US Steel Corp., y el de las fábricas de caucho sintético, cedidas en su gran mayoría a los trusts de caucho (Goodyear, Goodrich, US Rubber, Firestone), y de petróleo (Esso Standard, Gulf Oil, Texas Cy., etcétera) son también particularmente típicos. Algunas de estas fábricas se vendieron a fracciones de sus costos de construcción. Por ejemplo, la fábrica de butano de Kobuta (Pennsylvania) se construyó por 49 millones de dólares y fue cedida a la Koppers Co. por 2 millones de dólares; la fábrica de butileno de Baton Rouge (Louisiana), que costó 25 millones de dólares, fue cedida a la Esso Standard por 15 millones de dólares, etcétera.⁵⁵

En Gran Bretaña, las *agency factories* construidas durante la guerra conocieron el mismo destino. La Alemania nazi elaboró un sistema particularmente refinado para financiar la expansión de empresas consideradas como "indispensables a la defensa nacional" por fondos públicos o privados sin derecho de participación: el sistema de la *Gemeinschaftsfinanzierung* (financiación comunitaria).⁵⁶

Dentro del mismo tipo de cosas, hay que señalar el caso de la industria nuclear en Estados Unidos. Desde el principio de las investigaciones nucleares gubernamentales, efectuadas exclusivamente a expensas del Tesoro público, alrededor de diez trusts se asociaron a los trabajos y pudieron así acumular considerables conocimientos, que les proporcionaron exorbitantes privilegios con relación a sus competidores. ¡Y todo ello gratuitamente! Se trataba de la El du Pont de Nemours; de la Allied Chemical & Dye; de la Tennessee Eastman; de la Dow Chemicals; de la American Cyanamid; de la Monsanto Chemical; de la Kellogg Corp; de la Westinghouse Electric; de la Carbide & Carbon; y de la General Electric (esta última dirigió durante años las fábricas de Hanford).⁵⁷

En 1954 la ley sobre la energía nuclear transfirió en la práctica un sector del dominio público con un valor de 12 000 millones de dólares – todos los conocimientos tecnológicos y científicos en materia nuclear – a los trusts privados que podían negociarlo y capitalizarlo a su antojo:

"La comisión de energía atómica ha recibido instrucciones de contribuir en forma esencial a la adquisición de conocimientos nucleares por otros. Eufemismo aparte, esto significa que la mayor parte del verdadero trabajo de pionero en este sector se efectuará también a expensas del gobierno, mientras que la 'empresa privada', liberada de importantes riesgos y remunerada con amplios 'estimulantes', recibirá la mayor parte de los beneficios."⁵⁸

Los mismos autores precisan, por lo demás, cómo funciona en la práctica este sistema. El material nuclear introducido en un reactor atómico privado continúa siendo propiedad de Estados Unidos, lo mismo que el material que se extrae del reactor. La AEC "vende", pues, el "combustible nuclear" y "compra" las "cenizas" de plutonio.

"Ahora bien, así como la *Federal Power Commission* ha informado de ello al Congreso, el gobierno podría pagar más por las cenizas que lo que pide por el combustible. El gobierno podría de esta forma conceder subsidios a la industria de electricidad y a otras ramas, pagando

sus gastos de operación. Además, no se ha previsto nada para recuperar los excesivos beneficios realizados durante estas operaciones.”⁵⁹

4. *Subsidios directos o indirectos concedidos a las empresas privadas.* La lista de los subsidios directos e indirectos (desgravación y otras ventajas fiscales) concedidos por los gobiernos a las empresas privadas de los principales países capitalistas durante los últimos 30 años llenaría por sí sola un grueso volumen. Nos contentaremos con enumerar algunos de los ejemplos más típicos.

En Estados Unidos, el gobierno concede subsidios permanentes a las líneas aéreas y marítimas, así como a la construcción naval. Según una declaración del Departamento de Correos, las rebajas postales concedidas a 5 grandes semanarios o revistas cuestan al gobierno, anualmente, 25 millones de dólares.⁶⁰ Entre 1950 y 1954, la amortización acelerada – basada en “certificados de necesidad para la defensa nacional” – permitió a la industria norteamericana efectuar en condiciones de reducción masiva de impuestos inversiones por valor de 20 000 millones de dólares. El 90% de estas inversiones se efectuó en grandes empresas.⁶¹ Así, pues, los beneficios suplementarios realizados por economía de impuestos se elevan a varios miles de millones de dólares.

Asimismo, la ley sobre el “agotamiento de las reservas naturales”, que permite a las grandes sociedades petroleras retener una parte de sus ingresos con vistas a la búsqueda de nuevas fuentes de petróleo, ha incrementado los ingresos netos de estas sociedades – por economía de impuestos – en varios miles de millones de dólares. Esta ley les produce actualmente entre 700 y 750 millones de dólares al año.⁶²

En cuanto a los suministros de guerra, se efectuaron con considerables márgenes de utilidad para los trusts. Durante la guerra de Corea, por ejemplo el *Detroit Ordnance Center* compró a la *Chrysler Corp.* mil generadores de cierto tipo al precio de 77.20 dólares cada uno, antes de comprarlos a la *Electric Auto-Lite*, que los había fabricado y vendido a la Chrysler por... ¡52 dólares cada uno! Bajo este extraño régimen de “libre competencia” la propia Electric Auto-Lite ¡se había negado a suministrarlos directamente al Estado por menos de 87 dólares cada uno!⁶³

5. *La garantía explícita de la ganancia por el Estado.* Esta garantía tiene sobre todo una gran importancia en materia de suministros al Estado, de trabajos públicos y de reglamentación de los precios, que desempeña un papel creciente en la economía de la decadencia del capitalismo, caracterizada por un sector estatal en expansión y por la importancia creciente de la economía de armamentos.

Toda la recuperación económica de la Alemania nazi fue financiada por letras, cuyo pago era garantizado por el Estado. Esto significaba que todos los empresarios que trabajaran para la recuperación tenían garantizadas sus ganancias.⁶⁴ Cuando el Tercer Reich desarrolló la industria del caucho sintético, concluyó con las empresas interesadas *Wirtschaftlichkeitsgarantieverträge* (contratos que garantizaban la rentabilidad, es decir, la ganancia) por los que el Estado les garantizaba “sus costos, un volumen de ventas y un ‘razonable’ margen de utilidades (!)”. La amortización constituyó una importante fracción de los costos. Se incluyeron también sumas para amortizar la inversión que representaban los créditos.⁶⁵

Cuando fueron fundados los *Herman Goering Werke*, se vendieron a los bancos o a los “medios económicamente interesados” acciones por valor de 130 millones de RM; estas acciones reportaban un dividendo garantizado por el Estado.⁶⁶ Los diferentes decretos nazis que fijan los precios (especialmente la ordenanza del 26 de noviembre de 1936, la ordenanza del 21 de noviembre de 1938 sobre los encargos públicos y la del 4 de septiembre de 1939

sobre la economía en tiempo de guerra) preveían, explícita o implícitamente, una "ganancia razonable".⁶⁷

En Estados Unidos, desde hace 25 años, la industria del petróleo y la industria del azúcar tienen prácticamente asegurada una ganancia permanente, gracias a la política de restricción de la producción impuesta a instancias del Estado:

"Todos los meses, la oficina de Minas calcula la demanda probable y las comisiones reguladoras informan a los productores de petróleo de sus estados respectivos sobre la cantidad de petróleo bruto que pueden sacar de sus pozos. El objeto de esta combinación es garantizar que el petróleo extraído corresponda aproximadamente a la demanda norteamericana de este producto, teniendo en cuenta las importaciones. El plan funciona con éxito desde hace dos decenios. La industria norteamericana del azúcar aplica un plan bastante similar, aunque aquí el mecanismo funcione de distinta forma. Como la mayor parte de los proveedores de azúcar en bruto se encuentran en el extranjero, el ajuste de la oferta y la demanda es realizado por el Ministerio de Agricultura, que ha recibido el poder de fijar las cuotas de importación de este producto."⁶⁸

El objeto de esta política de restricción de la producción petrolera es, evidentemente, asegurar precios y ganancias "razonables" a los grandes trusts del petróleo.⁶⁹

En todo lo que concierne a la producción de armamentos o a la producción por cuenta del gobierno, Estados Unidos ha concedido en múltiples ocasiones una "garantía de deudas privadas, de inversiones privadas, de ganancias sobre capitales privados y de contratos privados, sin una reducción equivalente de los precios para el público". El efecto es la *socialización de los riesgos del capitalismo privado, sin una reducción correspondiente de sus ganancias*.⁷⁰

La nueva legislación sobre la exportación de capitales privados prevé la garantía del Estado o de organismos paraestatales (administración de la ECA, de la MSA o de la FOA) para los capitales invertidos en el extranjero. Este sistema se aplicó especialmente para garantizar la compra del 50% de las acciones del trust del caucho alemán Phoenix Werke por el trust norteamericano Firestone Co.*

* Un gran número de préstamos concedidos por el Banco Mundial de Reconstrucción y Desarrollo a empresas privadas fueron garantizados, en todo o en parte, por gobiernos o instituciones paraestatales.

Cuando con ocasión del "auge de la guerra de Corea" se reintrodujo en Estados Unidos el bloqueo de los precios, el 18 de febrero de 1952 la *Office of Price Stabilisation* estableció como regla que los precios bloqueados debían incluir un margen de utilidades del 10% sobre el capital neto, antes de los impuestos.

La *garantía del riesgo de exportación* constituye otra forma de la garantía estatal sobre los beneficios. A consecuencia de la exacerbada competencia, los grandes pedidos internacionales – sobre todo bienes de equipo, pero a menudo también bienes de consumo – casi siempre se hacen a crédito. La mayor parte de los gobiernos cubren la gran proporción de riesgos que la operación lleva implícita, y permiten seguros en el mismo sentido alrededor de instituciones paraestatales. Los *Wirtschaftsberichte del Rhein-Main-Bank*⁷¹ dan el siguiente cuadro de la legislación vigente a este respecto en 4 países de Europa occidental:

– *Alemania federal*: seguro de créditos a tasas muy bajas: de 0.4% a 2.5%. Garantía de pérdidas hasta el 60-85%.

– *Francia*: seguro contra pérdidas, incluyendo las que proceden de "catástrofes" monetarias y políticas en el país importador, hasta el 80%; el seguro incluye el riesgo de "pérdidas de publicidad".

– *Gran Bretaña*: cobertura estatal de los riesgos hasta el 85-90%; primas de seguros del 0.25% al 0.50%. Los riesgos cubiertos incluyen aquí también los gastos publicitarios, los gastos de contacto, de desplazamiento, etcétera.

– *Países Bajos*: garantía por el Estado de los créditos a la exportación; cobertura del 75-90% de la pérdida eventual; el Estado garantiza además al exportador la restitución del 50% de sus gastos de estudio, de contacto, de desplazamiento, de publicidad y de almacenamiento en país extranjero.

Fusión creciente entre el Estado y los monopolios

Así pues, el Estado se convierte cada vez más en un instrumento indispensable para los monopolios. Realizar la ganancia, y no la ganancia media, sino la sobreganancia a que consideran tener derecho, no puede ya depender únicamente del mecanismo de las "leyes económicas": la *política* económica del Estado debe, si llega el caso, hacer nulas esas mismas "leyes",* cuando su juego amenaza la ganancia de los monopolios. Esta cooperación íntima entre los monopolios y el Estado no es en absoluto el producto de una "sumisión" de la "economía al Estado". Por el contrario, expresa la sumisión estatal a aquéllos por la unión cada vez mayor entre el personal dirigente del Estado y los jefes de los grandes monopolios.

* ¡Siempre sale a relucir el bloqueo de salarios en periodos de pleno empleo, nunca en periodos de crisis!

Esta fusión entre el Estado y los grandes monopolios ha alcanzado su punto culminante en Estados Unidos. La mayor parte de los políticos que desde hace muchos años ocupan posiciones clave en la economía norteamericana son grandes hombres de negocios.

He aquí los sucesivos dirigentes del Instituto de producción de guerra (WPB): Knudsen, del trust General Motors; Donald Nelson, del trust comercial Sears Roebuck; Charles A. Wilson, del trust General Electric. Entre los principales dirigentes de la ECA, Paul Hoffmann, fue un antiguo presidente del trust de automóviles Studebaker, y W. Averell Harriman, uno de los mayores magnates de los ferrocarriles.

Edward R. Stettinius Jr., que fue administrador del préstamo-renta (predecesor del "Plan Marshall") antes de convertirse en secretario de Estado en 1945, era un antiguo vicepresidente del trust de acero United States Steel Corp. Robert A. Lovett, que al principio fue inspirador y brazo derecho del general Marshall como secretario de Estado, es un representante típico de Wall Street. En el intervalo entre dos nombramientos gubernamentales fue nombrado presidente de uno de los mayores trusts de ferrocarriles, la Union Pacific. Otro ministro de la administración de Truman, el de Finanzas, John W. Snyder, es también un típico representante de Wall Street; ha sido vicepresidente del First National Bank de Saint Louis. Su predecesor, el banquero Henry Morgenthau Jr., fue nombrado poco después presidente del Modern Industrial Bank. James Forrestal, que de 1941 a 1949 fue secretario de Marina, y después de Defensa, era un banquero, presidente de la poderosa empresa de inversiones Dillon, Read & Co. Louis A. Johnson, sucesor de Forrestal en el puesto de secretario de Defensa, fue presidente del trust de aviones Consolidated Vultee Aircraft, cuyos aparatos B36 y B45 se convirtieron en bases de la estrategia norteamericana.⁷² C. Wright Mills⁷³ analiza en los mismos términos a los jefes de la administración de Eisenhower.

En su libro *Tory M.P.*, Simon Haxey observa que, en la *Gran Bretaña*,⁷⁴ de los 415 diputados que apoyaron al gobierno "nacional" (conservador) antes de 1939, 181 ocupan 775 puestos de directores en sociedades por acciones. Lord Runciman, numerosas veces ministro entre 1908 y 1937, fue director de uno de los seis grandes bancos británicos, el Westminster Bank, del London Midland and Scottish Railway y de otros numerosos trusts. A la muerte de su padre le correspondió una herencia de dos mil millones de francos. El vizconde Horne, ministro del

Trabajo, de Comercio y de Finanzas durante los años 1919 a 1922, fue director del Lloyd's Bank; Lord Stanley, que fue ministro hasta su muerte en 1938, fue director del Barclay's Bank; Sir John Anderson, ministro en el gabinete de guerra y en el gobierno Churchill de 1951, fue director del trust de municiones Vickers y del Midland Bank; Clement Davies, ministro de Aviación durante la última guerra, fue director del trust Lever Bros.; Harold MacMillan, ministro en numerosos gabinetes y posteriormente primer ministro conservador, fue director de un gran trust de ferrocarriles y es actualmente propietario de la gran editorial que lleva su nombre; los tres primeros ministros conservadores del periodo entre las dos guerras, Bonar Law, Baldwin y Neville Chamberlain, estaban ligados a la industria del acero y, especialmente, al trust Vickers. L. S. Amery, ministro en el gabinete Chamberlain, fue director del trust de municiones y armas Cammell Laird & Co.

En diciembre de 1938 el gobierno británico designó un comité de 6 miembros para controlar la aplicación del programa de rearme. Se trataba de 6 dirigentes de monopolios, a saber:

- J. S. Addison, director del trust de textiles sintéticos Courtaulds;
- Sir George Beharell, director del trust de caucho Dunlop;
- P. F. B. Bennett, director del trust químico Imperial Chemical Industries;
- J. O. M. Clark, director del trust del hilo J. & P. Coats Ltd;
- Sir Geoffrey Clarke, director del trust marítimo P. & O. Steam Navigation;
- F. D'Arcy Cooper, director del trust Lever Bros. & Unilever.

En Alemania, según Neumann, entre los 173 jefes de los *Reichsgruppen*, *Transportgruppen*, *Wirtschaftsgruppen* e *Industriefachgruppen*, hubo trece representantes de instituciones públicas, 9 funcionarios, 93 grandes capitalistas y 56 personas cuyo origen no se conoce. El jefe de la *Reichsgruppe Industrie* fue Wilhelm Zangen, director general del trust de acero Mannesmannwerke y miembro del consejo de administración del trust de aparatos eléctricos AEG. El *Reichsverband* del carbón, instaurado el 20 de marzo de 1941, fue dirigido por algunos grandes monopolios: von Bohlen, Flick, Knepper, etcétera.⁷⁵ En 1943, cuando Speer organiza los *Hauptausschüsse* ("comités generales") para controlar toda la industria, la mayor parte de los dirigentes de estos organismos fueron dirigentes de los grandes trusts: sector de la construcción aérea: Frydag, representante del trust Henschel Flugzeugwerke; sector de construcción naval: Blohm, representante del trust Blohm & Voss; sector de blindados: Rohland, del trust del acero Vereinigte Stahlwerke; sector de equipo de aviones: Heyne, representante del trust AEG; sector de construcción mecánica: Mauterer, representante de los Herman Goering Werke; sector de guerra química: Ambros, representante del trust IG Farben; sector de aparatos militares y aparatos generales: Zange, representante del trust Mannesmannwerke; sector óptico y mecánico de precisión: Küppenhender, del trust Zeiss; sector electrotécnico: Bauer, representante del trust Siemens.

En Francia, desde la disolución de los antiguos "comités" de organización de Vichy, el gobierno entregó todos los archivos de estos comités a las organizaciones patronales. En 1946 éstas crearon un "Centro de estudios administrativos y económicos" que "organizó", sobre todo, las elecciones. En 1951 se hizo circular por el Parlamento la lista de los 106 diputados que habían sido ayudados en su campaña electoral por la "calle de Penthièvre". "Los más conocidos representantes de las asociaciones profesionales se vanaglorian de obtener sin dificultad, a menudo con una simple entrevista (!), decisiones administrativas 'hechas a la medida' para la industria", etcétera.⁷⁶

La participación directa de los grandes trusts en la política "al día" – fenómeno cuyos orígenes se encuentran a principios de este siglo, y en el caso de algunos grandes financieros incluso en el siglo anterior – ha sido codificada por numerosos grandes monopolios, tanto en Europa como en Estados Unidos. El trust *Gulf Oil* declaró recientemente: "Gulf y todas las

demás compañías norteamericanas están metidas en la política hasta el cuello y tendremos que nadar en este medio, o nos ahogaremos todos.”⁷⁷ El semanario de Hamburgo *Die Zeit* escribe en forma no menos sugestiva:

”Se muestra a los turistas el Parlamento de Bonn y se les dice: ‘Aquí se hacen las leyes.’ Se les muestra el Palacio Schaumburg y se les dice: ‘He aquí la sede del canciller federal; desde aquí se gobierna el país.’ Quizá se les muestre también, bordeando la calle de Coblenza, tal o cual gran edificio erigido por una poderosa asociación profesional. Pero es seguro que nadie les dice entonces: ‘En estas casas y en otras (algunas de las cuales parecen poco impresionantes) tienen su sede las gentes que no hacen, desde luego, las leyes’, pero que deben vigilar para que todo lo que se hace sea conforme a los deseos de sus proveedores de fondos.”⁷⁸

Se comprende que, en estas condiciones, la teoría del profesor Galbraith sobre el ”poder compensador”, según la cual se establece una especie de equilibrio entre el Estado y los sindicatos, por una parte, y las asociaciones profesionales patronales, por otra, sea completamente ilusoria. Este equilibrio existe... ¡para evitar que no se modifiquen de manera profunda las condiciones dadas de propiedad y de poder! El resultado de este equilibrio es el *statu quo de la estructura monopolista*, ya que cada reforma arrancada por las organizaciones obreras es más o menos rápidamente neutralizada por las ventajas concedidas a sus adversarios de clase.

Los expertos – burgueses – más despiertos admiten esto sin dificultad. Así por ejemplo, Jacques Houssiaux:

”Los ejemplos contemporáneos muestran que los poderes compensadores son en realidad incapaces de restringir el poder monopolista de las grandes empresas. Algunas medidas constituyen una simple transferencia de autoridad... Otras crean nuevas instituciones competidoras de la gran empresa, pero cuya naturaleza es semejante... Y otras, en fin, conducen a una *rápida ósmosis de poderes entre las grandes empresas y las instituciones encargadas de controlarlas*: la experiencia de los comités de organización posteriores a 1940 así lo recuerda. El alcance de las medidas anticapitalistas puede, pues, ser legítimamente puesto en tela de juicio.”⁷⁹

Y los profesores Adams y Gray han precisado en forma todavía más tajante la naturaleza de esta ”ósmosis”:

”En el mejor de los casos, el poder de compensación es más bien un suplemento que un sucedáneo de la competencia, no puede sobrevivir mucho tiempo en ausencia de la competencia, y su funcionamiento no ofrece a la política de los poderes públicos una línea de conducta administrativamente eficaz y clara. Además, el poder de compensación está frecuentemente minado por la integración vertical, la connivencia y el control financiero en el nivel más alto. La tesis según la cual pueden remediarse estas deficiencias gracias a la intervención del gobierno en favor de la parte más débil es bastante utópica. En efecto, parte de una hipótesis insostenible: de que el gobierno es un organismo autónomo, monolítico, un organismo que se basta a sí mismo – en otras palabras, la hipótesis de que el poder político neutraliza siempre al poder económico interviniendo en favor de los más débiles. Desgraciadamente, esto no es más que un piadoso deseo. Porque la experiencia enseña que los grupos de interés económico son actualmente, en una amplia medida, unidades políticas que hacen progresar sus reivindicaciones en el seno y por intermedio de instituciones gubernamentales. *La experiencia indica que, muy frecuentemente, el poder económico atrae e incluso exige el apoyo del poder político...* “⁸⁰

C. Wright Mills ha demostrado magistralmente en *The Power Elite* que en los Estados Unidos de hoy es necesario remplazar las palabras "muy frecuentemente" por la palabra "siempre". Por lo demás, los profesores Adams y Gray explican por qué es así:

"Para lograr sus metas, los que intentan consolidar el poder económico deben controlar la opinión pública y los instrumentos de comunicación social y de gobierno. Tales controles son tan esenciales para el establecimiento y el mantenimiento del monopolio como para el control del mercado. He ahí el peligro final del poder monopolista ilimitado: la perspectiva de que en definitiva, podría dominar toda la sociedad y suprimir toda libertad."⁸¹

La autofinanciación

El poder del capital financiero se originó por una parte, en la concentración de los capitales industriales y bancarios y, por otra, en el aumento de la dimensión media de las grandes empresas. La gran industria dependía cada vez más de créditos bancarios. Esta dependencia implicaba la penetración de los representantes del capital bancario en la gran industria.

El desarrollo monopolista y su apogeo en la época de decadencia del capitalismo, su fusión creciente con el aparato del Estado, modifican las condiciones del reino del capital financiero.

En los países capitalistas atrasados y en algunos de los viejos países capitalistas (Bélgica, Suiza y, en cierta medida, Francia), el capital financiero continúa fundándose en la posición dominante de un pequeño número de bancos y de grupos financieros sobre el conjunto de la industria y de la economía nacional. Por el contrario, en algunos grandes países capitalistas avanzados (Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania occidental, Italia) la situación se caracteriza más bien por la interpenetración del capital industrial y financiero: algunos grandes trusts dominan sectores enteros de la industria, incluyendo los bancos que controlan, y algunos bancos ocupan posiciones clave en la economía nacional.

Esta transformación de la naturaleza del capitalismo monopolista es el producto directo de dos fenómenos fundamentales de la época de decadencia del capitalismo: la capitalización de las sobreganancias y la carencia relativa de nuevos campos de inversión para estos excedentes de capitales. La autofinanciación aparece después de la primera guerra mundial, que había provocado un alza récord de ganancias no distribuidas (4 300 millones de dólares en 1919 para Estados Unidos, suma que ya no se volverá a alcanzar hasta la segunda guerra mundial).⁸² Los trusts no sufren ya penuria, sino, por el contrario, experimentan una plétora de capitales. Cada vez es menos necesario recurrir a adelantos bancarios.⁸³ Ya no pueden, pues, ser controlados por los bancos que les conceden crédito de inversión. Constituyen ahora sus propios bancos para que sus excedentes disponibles "produzcan". Todos los fondos necesarios para la amortización de su capital fijo y a su renovación técnica, así como a la expansión de su aparato de producción, son reunidos de antemano y colocados en seguras reservas. Se llama autofinanciación al financiamiento de la expansión del capital de las grandes empresas no por el crédito privado o público (mercado de capitales), sino por esos fondos de reserva de los grandes trusts.

La práctica de la autofinanciación que en las grandes sociedades por acciones comienza durante la primera guerra mundial y se extiende cada vez más a partir de 1920, viene acompañada de varios fenómenos de la mayor importancia para el estudio de la evolución del capitalismo en nuestra época.

La mayor parte de los grandes monopolios siguen una política de limitación voluntaria de las *ganancias distribuidas*; la mayoría de las ganancias se colocan en los fondos de reserva para extender la capacidad productiva, o se transforman en capital. En Japón, 85 grandes sociedades, con un capital de cerca de 5 000 millones de yens, distribuyeron en 1940-42, 611 millones en dividendos y apartaron 623 millones como reservas. Esta política se ve favorecida

por la legislación de numerosos Estados, que exoneran parcialmente de impuestos las ganancias no distribuidas.

Semejantes prácticas lesionan en cierta medida a los accionistas pequeños y medios, que deben vivir del ingreso corriente de sus acciones (rentistas, etcétera). Para los grandes accionistas y los jefes de los monopolios que, al lado de sus dividendos, se conceden abundantes regalías, cuotas, retribuciones de administrador y de director, gastos generales y gastos de representación, etcétera, esta política representa una ganancia en todos los campos. Aumenta ante todo el volumen de capitales que dirigen, la amplitud y las posibilidades de explotación de esos capitales. Sólo significa, pues, una etapa más hacia la centralización del capital. La propiedad y los ingresos de un gran número de capitalistas pequeños y medios se subordinan al control de algunos grandes capitalistas y se ponen a su libre disposición:

”Los grandes accionistas pueden tener interés en dejar su parte de las ganancias en el negocio, en vez de percibir importantes dividendos que se verían afectados por un impuesto proporcional y[o] el impuesto progresivo sobre la renta. Ahora bien, entre los accionistas, son los únicos que pueden ejercer una influencia real sobre la fijación de dividendos y, durante los últimos 40 años, el desarrollo del sistema fiscal pudo incitar a algunos a ejercer esta influencia para mantener los dividendos a un nivel moderado.”⁸⁴

En la práctica, la autofinanciación funciona por la importancia creciente de las *reservas de capitales* de los trusts, ya sea en forma de capitales-dinero, o bien en forma de nuevo equipo o de stocks adquiridos y no llevados a los balances. Estas reservas se transforman oficialmente en capital cuando se decide un aumento de éste, muchas veces por la distribución de acciones gratuitas a los antiguos accionistas.

Para determinar el enriquecimiento de los trusts en la época de la autofinanciación es, pues, más importante seguir la evolución de sus capitales, de sus haberes reales (*assets*), que la de sus ganancias distribuidas. Solamente de esta manera podemos hacernos una idea de las exorbitantes sobreganancias realizadas. Así, por ejemplo, en Alemania, después de la fijación del límite de dividendos en el 6% (ley de junio de 1941) y gracias a las reservas acumuladas desde 1933, 1 466 compañías aumentaron sus capitales totales por distribución de acciones gratuitas, de 8 a 12 500 millones de RM.⁸⁵ La evolución de los haberes del mayor trust alemán, la IG Farben, es todavía más significativa:

	<i>Capital nominal</i>	<i>Haberes totales</i>	<i>Participación en otras sociedades</i>	<i>Ganancias (incluyendo reservas admitidas)</i>
	(en millones de RM)			
1933	680	1 458	289	310
1938	680	1 624	310	347
1940	733	1 923	400	390
1941	760	2 332	691	483
1er. semestre 1942	900			
2o. Semestre 1942	1 360	2 632	720	517

Durante la reforma monetaria de 1948, 10 RM se cambiaban en Alemania contra 1 DM. Pero las empresas tuvieron el derecho de calcular libremente su nuevo capital. La mayor parte de las sociedades anónimas transformaron su capital sobre la base de RM = 1 DM. Estas empresas capitalizaron así las enormes reservas constituidas gracias a las sobreganancias obtenidas por el almacenaje de productos, fabricados a cambio de RM sin valores pagados a los asalariados, pero vendidos solamente después de la reforma monetaria.*

* Estas cifras deben ser comparadas con las de la revalorización de los capitales nominales que tuvo lugar después de la estabilización del RM en 1923-24, en el momento en que se produjo una verdadera pérdida de sustancia a consecuencia de la guerra. Noventa y nueve grandes sociedades habían revalorizado en septiembre de 1924 sus balances, cuyo volumen pasaba a 560 millones de RM frente a los 650 millones de 1913.

El total de estas sobreganancias, así como de las ganancias obtenidas de una política "liberal" de precios admitida por el gobierno al realizarse la reforma monetaria, resulta particularmente escandaloso en un caso como el de la IG Farben. Este trust tenía un capital de 1 400 millones de RM; más de la mitad de sus bienes fijos se encontraban en Alemania oriental; todos esos bienes sólo se recordaron en el nuevo balance por un DM simbólico. Y, sin embargo, la capitalización de las excepcionales sobreganancias ¡permitió mantener en su valor el capital nominal del trust!

Algunos trusts de la industria pesada volvieron a calcular su capital sustituyendo incluso 1 RM por 2 DM y más; Klöckner y Mannesmann aplicaron, por ejemplo, la relación 1 : 2, y Harpener Bergbau incluso la relación 1:3.7. Mientras que un jubilado o un suscriptor de seguro recibe 100 DM por un título de 1 000 RM constituido gracias a su ahorro, un accionista de la Harpener recibe 3 700 DM por acciones que valían antes 1 000 RM. ¡He aquí la "igualdad de posibilidades" creada por la "libre empresa"! ...

El enriquecimiento de los trusts norteamericanos se manifiesta también, ante todo, en el incremento de sus haberes que se deduce del siguiente cuadro (sin embargo, es preciso tener en cuenta que, en poder de compra, un dólar de 1958 sólo vale 0.5 dólar de 1935):

	<i>(en millones de dólares)</i>		
	1935	1945	1958
<i>Sociedades industriales</i>			
Standard Oil of New Jersey	1 894.9	2 531.8	7 830.2
General Motors	1 491.9	1 813.9	7 498
US Steel Corp.	1 822.4	1 890.8	4 372.8
Ford Motor Cy.	681.6	815.5	3 347.6
Gulf Oil Corp.	430.2	652.8	3 240.6
Pennsylvania RR	2 863	2 224	2 991
du Pont de Nemours	581.1	1 025.5	2 755.6
Texas Corp.	437.8	833.5	2 729.1
New York Central RR	2 356	1 735	2 625.9
Standard Oil (Indiana)	693.5	946.1	2 535
<i>Sociedades financieras</i>			
Metropolitan Life Ins. Cy.	4 325	7 562	15 536.1
Prudential Life Ins. Cy.	3 129	6 356	13 919.1
Bank of America	1 277	5 626	10 639.1
Equitable Life Ins. Cy.	1 816	3 849	8 875.7
Chase Manhattan Bank	2 898	7 452	7 809.8
First National City Bank N.Y.	1 881	5 434	7 802.6
New York Life Ins.	2 224	3 814	6 424.8
John Hancock Mutual Ins.	931	1 838	5 163.3
Northwestern Mutual Ins.	1 072	1 878	3 727.5
Manufacturer Trust Cy.	673	2 693	3 348.2

Las 56 sociedades norteamericanas que en 1948 poseían haberes de mil millones de dólares o más, disponían de activos que se elevaban en total a 129 200 millones de dólares, es decir,

más que todas las 225 000 empresas de la industria manufacturera de Estados Unidos. Estos activos representaron en ese momento un valor de 45 billones 237 mil millones de francos franceses, es decir, *¡más del doble de la fortuna total de 45 millones de franceses!* * En 1958, las 50 sociedades norteamericanas que poseían los haberes más elevados – que se escalonaban entre 17 700 millones de dólares para American Telegraph & Telephone Cy y 1 billón 527 mil millones de dólares para el Crocker-Anglo National Bank – dispusieron en total de un activo de 206 300 millones de dólares, es decir, actualmente, más de 93 billones de antiguos francos franceses.

* En 1950, el señor René Pupin calculó que esta fortuna se elevaba a 19 billones 600 mil millones de francos franceses.⁸⁶

Numerosos hechos confirman la *interpretación actual de los grandes trusts y de los bancos en los principales países capitalistas*. En *Estados Unidos*, los presidentes de grandes bancos continúan formando parte de los consejos de administración de los grandes trusts monopolistas. Así, Alexander C. Nagle, hasta hace poco presidente del First National Bank de Nueva York, forma parte del consejo de administración de la US Steel Corp., del New York Central Railroad y de la Prudential Ins. Cy (todas ellas controladas por el grupo Morgan). En cambio, Alfred P. Sloan Jr., presidente del consejo de administración de la General Motors (grupo du Pont), forma parte del consejo de administración del banco J. P. Morgan & Cy; Richard K. Mellon, del grupo que controla la Aluminium Cy of America, es presidente del consejo de administración de la Mellon National Bank of Trust Cy, etcétera.

En *Gran Bretaña*, D. J. Roberts, Lord Glenconner y el vizconde Chandos representan, respectivamente, al National Provincial Bank, al Hambros Bank y la Alliance Assurance Ltd. en el consejo de administración del mayor trust británico, el Imperial Chemical Industries. El vicepresidente del ICI, S. P. Chambers, es miembro del consejo de administración de la National Provincial Bank, y el presidente del consejo de administración del ICI, Sir Alexander Fleck, es también miembro del consejo de administración del Midland Bank. Si los grandes trusts como Vickers, British Petroleum, Cunard Lines, tienen sus representantes en los consejos de administración de numerosos bancos, los 5 grandes bancos están a su vez representados en los consejos de administración de unos treinta de los mayores trusts británicos.

En *Alemania occidental*, Hermann Abs, presidente del consejo de administración del Deutsche Bank, forma parte del consejo de administración de unas treinta grandes sociedades industriales, de las que ha presidido varios consejos (especialmente la Badische Anilin, la Vereinigte Glanzstoff, la Dortmund (Hörder Hütten Union y la Daimler-Benz). Karl Goetz, presidente del consejo de administración el Dresdner Bank, ha formado parte también del consejo de administración de la Reinisch-Westfälisches Elektrizitätswerk AG, de Degussa, de Agfa, de Dynamit AG, de los Adlerwerke, etcétera. En cambio, en el consejo de administración de la Dresdner Bank, vemos formar parte a representantes de Blohm & Voss (astilleros navales), AEG (trust de construcción eléctrica), Dortmund Hörder Union (siderurgia), Brown-Boveri (construcción eléctrica), Klöckner-Humboldt Déutz (construcción mecánica), Robert Bosch (construcción eléctrica y mecánica) Farbwerke Hoechst (química), etcétera.

La creciente importancia de la autofinanciación se manifiesta con mayor claridad en el papel más reducido que desempeña el crédito de inversiones o el llamado al mercado de capitales. En la *Alemania nazi*, el volumen de ganancias no distribuidas aumentó de 175 millones de RM en 1933 a 1 200 millones en 1935 y 3 420 millones en 1938, para las sociedades por acciones, a lo que todavía hay que añadir 1 000 millones de RM de reservas para las demás sociedades. Las ganancias distribuidas en forma de dividendos sólo se elevan a 1 200 millones de RM.⁸⁷ Después de la reforma monetaria de 1948, la autofinanciación que en el

periodo 1926-28 sólo cubrió el 17% de las inversiones industriales,⁸⁸ pasó al 39.7% en 1948-49, 54.5% en 1950, 63.9% en 1953, 64.9% en 1955 y 66.1% en 1957.⁸⁹

En *Gran Bretaña*, durante 1952, las ganancias no distribuidas de las sociedades se elevaron a 1 045 millones de libras esterlinas, mientras que la inversión fija de sociedades sólo alcanzó 631 millones de libras.⁹⁰ En los años siguientes, las ganancias no distribuidas continuarán rebasando regularmente la suma de las inversiones fijas e incluso el conjunto de las inversiones netas.⁹¹

En *Estados Unidos*:

”En noviembre de 1953 los economistas del *National City Bank* publicaron un excelente estudio resumiendo las fuentes y la utilización del capital... Calcularon que, entre 1946 y 1953, se gastó en Estados Unidos como inversión de capitales (productivos) una suma de 150 000 millones de dólares, empleados en la modernización y la ampliación de las empresas y del equipo... El 64% de esos 150 000 millones procedía de ‘fuentes internas’ (ganancias no distribuidas y reservas).”⁹²

Estudiando la evolución de la autofinanciación en Estados Unidos, un autor observa:

”Desde 1939 las ganancias reales no distribuidas han constituido una fuente de financiación mucho más importante que los aportes del mercado de capitales. A partir de esta fecha, la autofinanciación ha suministrado siempre más de la mitad del total de los fondos así considerados y, durante el periodo 1948-50, más del 60%; el máximo fue del 90%, en 1943... Por consiguiente, la estructura del financiamiento en esta posguerra parece diferente a lo que fue en la primera (posguerra).”⁹³

En *Francia*, Maurice Malissen⁹⁴ observa que al acabar la segunda guerra mundial, la autofinanciación se volvió más importante que el aporte de capitales externos en la financiación de las empresas, y que ha sobrepasado en general el 50% de la inversión neta de éstas.

El papel más reducido del capital bancario se muestra también en la enorme acumulación de depósito de haberes en las compañías de seguros. En numerosos países, esta acumulación sobrepasa la de los depósitos en banco. Las compañías de seguros poseen así una considerable parte de los capitales disponibles; acumulan importantes participaciones y, al mismo tiempo, están entre los principales compradores de fondos del Estado. El incremento de la riqueza de las compañías de seguros y su progreso con relación a los bancos es en sí mismo un indicio del envejecimiento del régimen capitalista, en el cual la mayor preocupación es ahora la de la seguridad, es decir, la de la conservación y ya no la de la expansión.

En *Estados Unidos*, la mayor compañía de seguros, la Metropolitan Life Ins. Cy, poseía en 1958 haberes de 15 500 millones de dólares. En 1954, 584 compañías de seguros poseían en conjunto 80 000 millones de dólares. El enriquecimiento de las compañías de seguros es un fenómeno relativamente reciente: en Estados Unidos, de 1932 a 1958, sus haberes se han cuadruplicado.

En *Francia*, desde 1932, los 90 administradores de las compañías de seguros ocupaban al mismo tiempo los siguientes puestos:

7 regentes de la Banque de France;

227 administradores de otras compañías de seguros; 180 administradores de bancos;

54 administradores de ferrocarriles;

257 administradores de sociedades industriales y comerciales.⁹⁵

En Gran Bretaña, en vísperas de la segunda guerra mundial, las compañías de seguros ofrecían anualmente de 50 a 60 millones de libras en el mercado de capitales, es decir, el 35% del total.⁹⁶

Si en 1850 los bancos norteamericanos reunían el 82% de los haberes de todas las sociedades financieras del país, y en 1900 el 67.7% este porcentaje ha descendido al 52.7% en 1949, al mismo tiempo que el de las compañías de seguros y de los fondos de pensión pasaba del 8% en 1850 al 12.3% en 1900 y al 27.7% en 1949.⁹⁷

Por lo demás, este fenómeno, lo mismo que el de la creciente importancia del *ahorro institucional* (fondos de seguro social paraestatales, etcétera), es una consecuencia de la autofinanciación (así como de cierta evolución comercial) más bien que su causa. Esto se debe a que el mercado de los capitales no tiene ya la importancia de antaño, a que otras formas de ahorro son preferidas por los pequeños rentistas, etcétera. La importancia del crédito inmobiliario ha aumentado también grandemente.

La sobrecapitalización

Las modificaciones de la estructura y del funcionamiento del capitalismo de los monopolios, que resultan de la práctica de la autofinanciación, son todavía más vastas que lo que hasta ahora hemos venido indicando. La autofinanciación modifica, en efecto, el sistema de precios y *ganancias de monopolio* y produce así los fenómenos de la sobrecapitalización.

La autofinanciación es el producto de las sobreganancias de monopolio que no encuentran ya nuevos campos de inversiones. Cuanto más se restringe relativamente el mercado, incluso si se aumenta el volumen de capital fijo, más aumenta el peligro de que la explotación del capital no pueda ya efectuarse sin trabas durante un cierto periodo. Cuanto más difícil resulta la explotación de la enorme masa de capital acumulado, con más ahínco buscan los monopolios garantizar sus sobreganancias, incrementando el margen de las ganancias *inmediatamente realizables*. Estas ganancias se incluyen en los precios de costo y, en la medida en que se trata de un mercado monopolizado, son a la vez previstas y garantizadas de antemano:

”La ganancia no es ya aleatoria; se hace tan previsible como cualquier elemento del precio de costo. El riesgo desaparece completamente, lo cual prueba que no constituye nunca el origen de la ganancia. La ganancia no es ya residual; a partir de ahora, entra en la fijación previa de los precios de venta, como el salario o el interés.”⁹⁸

Pero, en la época de la autofinanciación, la g. nancia de monopolio es mucho menos el ingreso de los accionistas que las reservas de futuras inversiones de los grandes trusts. En otros términos: *los precios de monopolio se fijan de tal suerte que aseguren de antemano la expansión constante de la empresa, de su capital y de su capacidad productiva*. Lo irónico de tal evolución es que esta garantía de futura expansión no se debe tanto a las necesidades de la competencia como a la limitación del campo de nuevas inversiones de los capitales.

Así se desarrolla la llamada práctica de ”inversión por los precios” (*Preisfinanzierung*). Discutiendo la forma en que el sistema funciona en la Alemania nazi, Lurie observa:

”Los precios se fijan para incluir, además de los costos y una ganancia razonable, una carga de amortización que no sólo debe permitir el remplazo del equipo en cuestión, sino que también debe asegurar la expansión de la capacidad. El valor de la inversión original se recupera así a un ritmo acelerado, seguido por una acumulación de reservas suplementarias que pueden emplearse para futuras inversiones... Esta técnica se llama ‘financiación por los precios’ ... Implica necesariamente la existencia de ciertas clases de elementos monopolistas. Los precios continúan formalmente basados en los costos. Pero su verdadera situación es la de

precios de monopolio, calculados en forma *que produzcan ingresos de autofinanciación disfrazados de costos.*”⁹⁹

El autor presenta algunos ejemplos de cálculos de precios de esta clase. La *Vereinigte Aluminiumwerke AG* que controla el 70% de la producción alemana de aluminio, en su informe para el ejercicio 1937 declara francamente que ”la amortización y otros capítulos de reservas se elevan a 204 RM por tonelada de aluminio, cuyo precio es de 1 330 RM. Después de la financiación del programa de expansión previsto [en efecto, ¡qué ”amortización” más extraña!], una parte de esos capítulos podría utilizarse para reducir el precio del metal”, añade el informe.

El mismo año, el informe del trust de armamentos Rheinmetall-Borsig indica que el gobierno aprueba la práctica de las ganancias no distribuidas, ”en vista de las grandes necesidades de autofinanciación de la compañía y la incertidumbre respecto a las perspectivas a largo plazo de esas inversiones”.¹⁰⁰

Y lo mismo ocurre en Estados Unidos. Ante el *Flanders Committee* del Senado, que en diciembre de 1948 dirigió una encuesta sobre el nivel de utilidades de las sociedades, los representantes de los sindicatos acusaron explícitamente a los trusts de haber aumentado los precios no para hacer frente a costos más elevados, sino, exclusivamente, para conseguir los fondos de su propia expansión. Los representantes de los trusts no creyeron necesario negar la evidencia, contentándose con afirmar que esta expansión se realizaba... ¡en interés del público! (declaraciones de los representantes de la Standard Oil of New Jersey, General Motors, General Foods, General Electric, etcétera).¹⁰¹

Ya antes de la guerra, un economista había caracterizado de esta forma la política de precios del trust *General Motors*:

”Después de la depresión de 1921, General Motors ha adoptado una *política de precios determinada por una política de inversiones*. Partiendo de la idea de que mientras el ingreso esperado de la venta del producto suplementario a los precios previstos sea más elevado que el costo en que se cifra el nuevo capital, la expansión es deseable, la compañía predijo las tendencias del mercado, los costos en capitales que implican la expansión y las cargas [fijas] de empleo del equipo... Calculando la fracción de capacidad que quedará sin emplear debido a las fluctuaciones de las ventas, y aplicando el factor de carga [fija] para definir a la vez su política de precios y su política de inversiones, *armoniza estas fluctuaciones con la estabilidad de sus precios y de su tasa de inversiones...*”¹⁰²

Desde entonces la política de *General Motors* no ha cambiado:

”La forma en que General Motors aborda el problema de los precios, declara M. Coyle, depende de una manera de calcular los costos por unidad, partiendo de un volumen tipo, o volumen medio, de capacidad empleada, que tiene en cuenta la *capacidad total de la empresa y el potencial del mercado a largo plazo.*” De la política tradicional de precios de la GM he aquí un excelente resumen, aunque sea breve. La General Motors elige primero (!) una tasa de ganancia razonable que espera obtener por *su capital invertido durante un cierto número de años, buenos y malos*; inmediatamente, establece un ”volumen standard” (de producción) que espera realizar durante este mismo periodo. Y, a continuación, llega a un precio – precio standard – que permitirá realizar esta ganancia sobre la base de ese volumen de ventas. Así, pues, ese precio es una *cifra fija*, en la medida en que incluye cargas fijas – los gastos de equipo, los gastos generales, de amortización, de seguros, etcétera.¹⁰³

Es preciso observar que este precio implica también la *eliminación del riesgo de crisis económicas*, como lo han admitido francamente otras sociedades monopolistas.¹⁰⁴

Las sobreganancias así realizadas son tan elevadas que los trusts prefieren no confesar el importe total de sus reservas, a fin de no provocar la indignación en el público... y de disminuir los impuestos que hay que pagar. Así se desarrolla la práctica de las reservas ocultas (*hidden reserves*) que explican las asombrosas revalorizaciones del capital nominal que hemos expuesto en el caso de Alemania. Los balances publicados son cada vez menos el reflejo de la situación *real* de los trusts; se convierten más bien en instrumentos para *ocultar* esta situación. Las técnicas utilizadas para escamotear las reservas ocultas de los balances son las siguientes:

1. Fondo de depreciación excesivo: en principio, el fondo de depreciación o de amortización debería reconstituir el capital fijo utilizado en su valor inicial. Si una máquina de un valor de 10 mil millones de francos se utiliza durante 10 años, y si el precio de la máquina no ha aumentado mientras tanto, es preciso separar un millón anual para amortizar su valor. Separando 2 millones por año, se constituye un "fondo de amortización" que, al cabo de esos diez años, permite en realidad doblar el capital fijo, comprar 2 máquinas en lugar de una.*

* "Si se admite que una tasa de amortización del 10% corresponde a la depreciación real de toda inversión fija (Sachanlagen) las 30 compañías que hemos examinado han rebasado hasta 1953 en 431 millones de DM la amortización que se volvió indispensable por esta depreciación. Al menos, se han creado reservas ocultas' para esta suma; es además imposible establecer cuantas inversiones se han cubierto simplemente por los gastos de funcionamiento corrientes." ¹⁰⁵

2. Disminuir el valor calculado de los stocks de la empresa. En el activo del balance se inscriben los stocks de todas clases que posea la sociedad. Si al enunciar futuros movimientos de precios inciertos aprecia esos stocks en la mitad de su valor real, sin perjuicio de venderlos después a ese valor, posee una reserva escondida de plusvalía que podrá capitalizar.

3. Disfrazar la adquisición de nuevas instalaciones y equipos bajo la forma de gastos de operación. Entre los gastos corrientes se inscriben los gastos de compra de materias primas, de energía eléctrica, etcétera, cubiertos por la venta de las mercancías. Si la compra de nuevas máquinas ha tenido lugar mientras el contravalor de los *operating cost* normalmente se supone que ha desaparecido durante la producción (capital circulante), la sociedad ha aumentado su capital fijo sin que eso aparezca en el balance:

"Ciertos gastos de remplazo, confundidos con la amortización o incluso sirviendo para una nueva inversión, pueden pasarse a los gastos de mantenimiento. Evidentemente, la ganancia neta se encuentra ahí minimizada, incluyéndose así una autofinanciación neta en reservas ocultas; pero el observador exterior carece de medios suficientes para darse cuenta de ello." ¹⁰⁶

*

* Es preciso tener en cuenta este fenómeno para analizar críticamente las estadísticas que indican un ascenso de la tasa media de ganancia desde la segunda guerra mundial. Las cifras de ganancias confesadas son subvaluadas; pero las cifras de capitales (o de medios propios) que sirven para el cálculo de la tasa de ganancia son infinitamente más subvaluadas. Sin un verdadero registro contable bajo control sindical, es indudable que será imposible calcular la riqueza real de las compañías monopolistas y, partiendo de ahí, establecer si su tasa de ganancia es o no inferior a la de los años anteriores a la primera guerra mundial. La ley de la baja tendencial de la tasa media de ganancia continúa manifestándose abiertamente, ya que la tasa media de ganancia es más baja en los países más evolucionados industrialmente que en los que lo son menos.

Mas el conjunto de estas prácticas lleva a una paradoja. A través de la autofinanciación, las sobreganancias condicionadas por una limitación relativa de la producción ¡llevan a un incremento de la capacidad productiva! He ahí la contradicción fundamental de la época de la decadencia capitalista, la *contradicción de la sobrecapitalización*. La sobrecapitalización se expresa, por una parte, en la existencia de un volumen de capital-dinero que no encuentra ya

campos de inversión. Este fenómeno fue particularmente sensible en Alemania en vísperas de la segunda guerra mundial, después de 7 años de prodigiosas sobreganancias.¹⁰⁷ Lo mismo ocurre hoy en Estados Unidos y en Suiza. Según el banquero norteamericano Warburg, a principio de los años 50 había anualmente 7 000 millones de dólares de *hot money* con los que los capitalistas norteamericanos no sabían qué hacer. Incluso en un país tan insuficientemente industrializado como Italia, sólo en el año 1958 la acumulación de capitales rebasó las inversiones en unos 300 000 millones de liras (declaración del ministro Tambroni en el congreso demócrata-cristiano de Florencia en 1959).

Por otro lado, la sobrecapitalización se expresa sobre todo por el subempleo crónico de la capacidad productiva existente. Entre 1920 y 1940 la media del potencial anualmente utilizado en la industria norteamericana del acero alcanzaba al 59.2% del potencial total.¹⁰⁸ Durante los años de "boom" 1925-29, para el conjunto de la industria manufacturera de Estados Unidos, la capacidad productiva no utilizada se calculó en un 20%. En 1947 alcanzaría de nuevo el mismo porcentaje, para elevarse al 25% en el verano de 1954.¹⁰⁹ El semanario *US News & World Report*¹¹⁰ publicó en 1955 y 1956 dos cuadros sobre el empleo de la capacidad productiva en determina dos sectores industriales, *en pleno periodo de boom*.*

	<i>Principios de 1955</i>	<i>Primavera de 1956</i>
Industria automotriz trabaja al	72% de capacidad	72%
Industria siderúrgica	85%	
Industria del algodón	70%	
Industria de la televisión	76%	60%
Industria de los refrigeradores	46%	
Industria de las aspiradoras	55%	
Industria del mueble	89%	95%

* He aquí un apropiado comentario de A. M. Raskin en el *New York Times* en medio del nuevo "boom":

"Quizá la causa más inquietante del aumento de las huelgas [el autor escribía en vísperas de la gran huelga del acero] es la fantástica productividad de nuestra máquina industrial y nuestra incapacidad de encontrar mercados, aquí y en el extranjero, para todo lo que podemos producir. Nuestras acerías pueden cubrir en 9 ó 10 meses todas nuestras necesidades domésticas o de exportación. Disponemos incluso de una capacidad excedentaria para la producción de automóviles, de lavadoras, de refrigeradores, de bombillas, de aparatos de televisión, de barcos, de vagones de ferrocarril y de otros mil (!) productos para los que hay necesidad en un mundo subdesarrollado, pero para los que hay muy pocos compradores."¹¹¹

La creciente importancia de la economía de armamentos y de guerra

El capitalismo en decadencia es incapaz de explotar "normalmente" el conjunto de los enormes volúmenes de capitales que ha acumulado. Pero el capitalismo no puede existir y crecer sin esta explotación, sin una expansión constante de su base. A medida que se precisa esta crisis de estructura, la clase capitalista y, ante todo, las capas que dirigen los monopolios, buscan en forma cada vez más sistemática *mercados de remplazo*, que puedan asegurar semejante expansión. La economía de armamentos, la economía de guerra, representan los mercados de remplazo esenciales que el sistema de producción capitalista ha encontrado en su época de decadencia.

La ausencia de nuevos mercados, las prácticas monopolistas de los grandes trusts que implican una tendencia a la limitación de la producción, la ausencia de nuevos campos de

inversión para los capitales "disponibles", son factores que crean en los grandes países imperialistas un retraso en el desarrollo industrial global y un excedente de capitales. Después del desarrollo mundial de los ferrocarriles, la industria del acero se encontró sin un gran mercado nuevo que explotar. Durante los años que precedieron a la primera guerra mundial la política de armamentos constituyó un factor decisivo del desarrollo de la industria siderúrgica, especialmente en Francia y Alemania. En ocasiones, como en el caso de Rusia y Japón, otros pedidos del Estado desempeñaban fundamentalmente el mismo papel. Acabada la primera guerra mundial, la producción de automóviles rellenó en parte ese vacío. Pero la crisis económica de 1929-32 sólo fue definitivamente superada en la industria pesada por el rearme de Alemania, que provocó a su vez un rearme internacional. Igual ocurrió en la industria norteamericana, donde sólo el rearme acelerado que se llevó a cabo después de 1940 consiguió eliminar el estancamiento a nivel de subempleo de la industria pesada.

El mercado de sustitución es, esencialmente, un nuevo poder de compra creado por el Estado para la compra de productos de la industria pesada. Pero este poder de compra no se "crea" en el sentido literal de la palabra, es decir, no sale de la nada. No es "nuevo", aun cuando se presenta bajo la forma de billetes de banco nuevamente impresos por el Estado. Su origen no es otro que una *redistribución de la renta nacional real*, que puede conducir, naturalmente, a un aumento de la producción, es decir, a ingresos reales globales, que se convierten en una fuente adicional del nuevo poder de compra.*

* Ver en el capítulo X: *Economía de guerra*.

Este desplazamiento del poder de compra de un sector hacia otro se realiza a través de sustracciones estatales directas e indirectas: impuestos directos (sobre la renta, el volumen de negocios, la fortuna, etcétera); impuestos indirectos; colocación más o menos obligatoria de empréstitos del Estado; ahorro forzoso; impresión de papel moneda inflacionista que reduce el nivel de salario real de los trabajadores, etcétera. Conduce al enriquecimiento de los monopolios de la industria pesada a expensas de otras capas de la población.

Así, en Estados Unidos, los pedidos de guerra hechos durante la segunda guerra mundial se elevaron a un total de 175 000 millones de dólares, un 67.2% de los cuales fueron a cien trusts monopolistas, casi todos ellos de la industria pesada. En Alemania, de 1933 a septiembre de 1939, se invirtieron en el rearme unos 63-64 mil millones de RM, lo cual quiere decir que, con relación a 1932, la producción de bienes de inversión se cuadruplicó (máquinas y máquinas-herramienta), en tanto que la producción de bienes de consumo, no llegó a aumentar ni el 50%. Durante la guerra de Corea, de todos los contratos militares firmados entre julio de 1950 y junio de 1953, las 100 sociedades norteamericanas más fuertes recibieron el 64%.¹¹²

El papel de "mercado de remplazo" que tiene la economía de armamentos es indispensable para permitir la explotación del capital de la industria pesada y de los grandes monopolios "sobrecapitalizados". Pero la economía de armamentos transforma al Estado en cliente principal de esta industria. Los lazos particulares entre el Estado y el capital de los monopolios que hemos ido señalando ya a todo lo largo de este análisis sobre la fase de decadencia del capitalismo, reviste así una forma más específica. El Estado, en estrecha simbiosis con los monopolios, cuyos dirigentes realizan cada vez más frecuentemente la unión personal con aquellas personas que ejercen las funciones clave del aparato estatal, *garantiza la ganancia de los monopolios no sólo con una política de subsidios o seguros contra pérdidas, sino también y sobre todo asegurándoles mercados estables y permanentes: los pedidos públicos, que son, en su gran mayoría, pedidos para la "defensa nacional"*.

El semanario norteamericano *US News & World Report*¹¹³ ha calculado que, de 71 800 millones de egresos previstos por el presupuesto de Estados Unidos para 1957-58, el 45% representa pedidos directos a la industria por: una suma total de 33 000 millones de dólares:

7 400 millones de dólares a la industria aeronáutica;
 4 500 millones a la industria de la construcción;
 2 000 millones a la industria de cohetes teledirigidos;
 1 300 millones a la industria de la construcción naval;
 1 300 millones a la industria alimenticia;
 1 200 millones a la industria de munición (industria química);
 1 100 millones a la industria electrónica, etcétera.

El mismo artículo precisa que la industria aeronáutica (que en esta época emplea más de 800 000 asalariados) y la industria electrónica dependen en gran parte de los pedidos públicos. Si a todo esto se añade el interés sobre la deuda pública, que arroja una cifra total de 7 400 millones, los cuales refluyen en gran parte a los bancos y las compañías de seguros,* cerca del 60% del presupuesto de Estados Unidos es atribuido directamente a ciertos sectores determinados – ¡y muy limitados! – de la clase capitalista: la industria pesada (sobre todo los grandes monopolios de ésta) y las grandes sociedades financieras.

* Según R. W. Goldschmidt, las sociedades financieras poseían en 1949 el 72% de los fondos del Estado norteamericano.¹¹⁴

En Francia, el elaborador del presupuesto calculó en 1956 los pedidos militares a la industria en una cifra total de 630 000 millones de francos franceses, 44 000 millones de ellos en la industria automotriz, 129 000 millones en la aeronáutica, 56 000 millones en la ingeniería civil, 6 000 millones en la industria del caucho, 34 000 millones en la industria de los carburantes, 14 000 millones en la industria química, 41 800 millones en la construcción naval, 16 600 millones en las industrias eléctricas, 30 000 millones en laminadoras, 6 400 millones en las máquinas-herramienta, 85 200 millones en la industria de armamento mecánico, 45 000 millones en los textiles y en los cueros, 50 000 millones en las telecomunicaciones, etcétera.¹¹⁵

El lugar cada vez mayor – ¡y estable! – que ocupan los gastos de armamento en la renta nacional de todas las naciones capitalistas, es el factor principal que determina el incremento de los "gastos públicos" en el presupuesto nacional; el desarrollo de los servicios sociales sólo tiene a este respecto un papel secundario (además, es frecuente que este papel tenga un origen indirecto en la economía de armamentos; en 1957-58, entre los gastos sociales del presupuesto norteamericano se incluían 4 500 millones de subsidios a los veteranos de guerra, etcétera). Estos gastos públicos absorben actualmente entre el 12% y el 20% del producto nacional bruto de los principales países capitalistas.¹¹⁶ En cuanto a los gastos militares propiamente dichos, se establecen en la forma siguiente, en porcentaje del producto nacional bruto:

	1950-51	1951-52	1952-53	1953-54
Estados Unidos	7.6	13.4	14.5	13
Gran Bretaña	5.7	7.5	9.1	9.3
Francia		8	8	7

	1954-55	1955-56	1956-57	1957-58
Estados Unidos	11.2	10.3	9.8	10.2
Gran Bretaña	8.4	7.4	7.8	7.3
Francia	6	7	7	7

Si la economía de guerra llevada hasta sus últimas consecuencias implica necesariamente un proceso de reproducción limitada, no ocurre así con una economía de armamentos más o menos permanente, en una militarización permanente de la economía mantenida dentro de ciertos límites. Por el contrario, en este caso, los pedidos del Estado no solamente estimulan la producción y la expansión de capacidad en los sectores directamente "militarizados", sino también en los sectores de materias primas e incluso, por el aumento de la demanda general así creada, en los sectores de bienes de consumo. Mientras en la sociedad haya recursos no empleados, este "estimulante" tenderá , a asegurar el pleno empleo, minando a la larga la estabilidad de la moneda.***

* Ver en el capítulo X: *La reproducción limitada*.

** Ver en este capítulo: *Tendencia permanente a la inflación monetaria*.

Pero desde el momento en que se alcanza el pleno empleo de los medios de producción y de los trabajadores, toda nueva expansión de los gastos militares sólo puede operar por transferencia de recursos de otros sectores de la economía a los sectores militarizados (ya sea que estas transferencias se efectúen directamente por vía de órdenes y de ordenanzas, o bien espontáneamente, por intermedio de las alzas de precios).

Mas incluso en este caso no hay necesariamente reproducción restringida en todos los sectores (puede limitarse únicamente a ciertos sectores en competencia directa con los sectores de armamentos en cuanto a concesión de recursos). A menudo, la reproducción podrá incluso ampliarse en todos los sectores, a condición de que la tasa de ampliación sea estable o retroceda, es decir, a condición de que el sector de armamento absorba la mayor parte o el conjunto de los recursos suplementarios disponibles en la economía.

Tal ocurrió en Gran Bretaña donde, de 1950 a 1954, los recursos de productos metálicos disponibles en la economía pasaron del índice 91 al índice 110 (aumento de más del 20%). Durante el mismo periodo, los productos metalúrgicos utilizados para inversiones civiles apenas aumentaron (índice 35 en 1950, índice 37 en 1954); asimismo, la exportación absorbió esencialmente las mismas cantidades (índice 38 en 1950, índice 39 en 1954). Los bienes de consumo destinados al mercado interior absorbieron también las mismas cantidades de productos metálicos en 1954 que en 1950. El incremento de la producción se ha dedicado esencialmente al rearme (en 1950 los gastos de armamento absorben el 8% del aprovisionamiento de metal, y el 15% en 1954) y a la fabricación de automóviles privados (2% en 1950; 6% en 1954).¹¹⁷

¿Quiere esto decir que la economía de armamentos "moderada" puede garantizar el pleno empleo y dar a luz un "capitalismo sin crisis"? En absoluto. Pero, antes de examinar este problema, es necesario subrayar otros dos fenómenos: el hecho de que los armamentos producidos para proporcionar un "mercado de remplazo" al capitalismo tienden, desgraciadamente, a emplearse; el hecho de que la economía de armamentos implica una tendencia permanente a la inflación monetaria.

El papel creciente desempeñado por la economía de armamentos y por la economía de guerra propiamente dicha como medio que permite la explotación del capital, ante todo del capital del sector I, se convierte en una causa subsidiaria de las guerras imperialistas y de los peligros de guerra. Estos representan fases, cada vez más difíciles de evitar, en el ciclo de la producción capitalista durante su época decadente. En la medida en que la política de armamentos se convierte en un paliativo necesario a la crisis, o a la amenaza de crisis, produce también su prolongación inevitable en la amenaza de guerra. La extensión de la capacidad productiva que entraña acentúa aún más las contradicciones a las que intenta

escapar. Se aproxima una nueva fase más amenazadora; la política de armamentos no puede continuar indefinidamente sin que se explote el valor de uso de los armamentos acumulados, es decir, sin el desencadenamiento de guerras "locales" o generales. La política de armamentos sólo puede seguir la curva de una espiral en la medida en que los armamentos se "consumen", desaparecen, es decir, en la medida en que se desencadena la guerra. Finalmente, el progreso técnico amenaza a los armamentos acumulados con un rápido "desgaste moral". Todos estos factores crean una presión en el sentido del peligro de guerra a partir de un cierto punto del rearme, actuando entre sí la preparación a la guerra y el rearme, sucesivamente, como causa y efecto.

El ciclo económico se combina así con un ciclo de guerras: es la era del capitalismo de guerra.¹¹⁸

Mas la economía de rearme y la economía de guerra no representan solamente "mercados de remplazo"; representan también instrumentos para extender, para ampliar los mercados reales. La fusión íntima entre el capital de los monopolios y el Estado es causa de que los representantes de éste sigan las huellas de los ejércitos victoriosos, y se repartan el botín en los países ocupados y conquistados:

Trusts japoneses: a partir de 1937 toda la economía manchuriana está dirigida por la sociedad Aihaxa (del grupo Mangyo) que controla la *Compañía Industrial para el Desarrollo de Manchuria*. Al finalizar la ocupación militar de la provincia de Shansi (1938), el ejército entregó a los trusts las principales empresas de la región. Cada vez que éste conquistaba un nuevo territorio, los trusts se repartían su explotación. A principios de 1943 el campo de acción de algunos trusts es oficialmente delimitado en la forma siguiente:

Mitsui: Indochina, Tailandia, Malasia, Sumatra, Java, Borneo, algodón de Birmania, cementos de las Filipinas.

Mitsubishi: carbón de Malasia y Sumatra, madera de teca de Birmania (con Mitsui), volframio de Birmania, cementos de Malasia y Birmania, tintes de Java y Malasia.

Banco de Formosa: Hainan, Célebes, Nueva Guinea, islas del Pacífico.

Nomura y Yasuda: China del sur, etcétera.¹¹⁹

Trusts alemanes: Después de la ocupación de una parte de la URSS, los grandes trusts alemanes volvieron a encargarse de la administración de la mayor parte de los complejos industriales soviéticos, mientras que los grandes bancos financiaban los *Ostgesellschaften*. Como indican los documentos del proceso de Nuremberg, Krupp se apoderó de dos fábricas en Mariupol, dos en Kramatorskaya y una en Dniepropetrovsk. En 1943 Krupp hizo desmontar las minas y empresas siderúrgicas de la región del Dnieper, especialmente las fábricas Vorochilov en Dniepropetrovsk. La IG Farben manda sobre la *ChemieGesellschaft Ost G.m.b.H.*, y la *Stickstoff Ost*. AEG crea la *AEG Fabriken Ostland G.m.b.H.*, etcétera.

Trusts norteamericanos: Desde la ocupación de Alemania y el Japón por los ejércitos norteamericanos, los trusts como Standard Oil, General Motors, Westinghouse, Philco, etcétera, tendieron en estos países una red de filiales. La Firestone adquirió en Alemania el principal trust de caucho, Phoenix Werke; la General Motors adquirió el principal trust de automóviles Opel Werke; la Socony Vacuum Oil Cy adquirió una importante influencia en la Wintershall, etcétera.

Tendencia permanente a la inflación monetaria

La creación de un sector permanente – y creciente – de armamento en el interior de la economía capitalista explica otro típico fenómeno del periodo de decadencia del capitalismo: la tendencia permanente a la inflación monetaria.

En efecto, desde el punto de vista monetario, la producción de armamentos tiene una característica particular: incrementa el poder de compra en circulación sin crear frente a él un flujo suplementario de mercancías como contravalor. Incluso cuando ese poder de compra incrementado provoca el reemplazo de máquinas y de hombres que antes estaban desempleados, crea también una inflación a plazo. Los ingresos de los trabajadores y los beneficios de las sociedades reaparecen en el mercado como demandas de bienes de consumo y de bienes de producción sin que se haya aumentado la producción de esos bienes.

Sólo hay un caso límite en que la producción de armamentos no es causa de inflación monetaria: cuando *todos* los gastos de armamentos han sido financiados *íntegramente por el impuesto* (es decir, por la *reducción del poder de compra* de los particulares y de las empresas) y cuando el impuesto no modifica la relación entre la demanda de bienes de consumo y la demanda de bienes de producción si la oferta de esos bienes permanece rígida.* Este caso es prácticamente desconocido en la época de decadencia del capitalismo.

* Cuando el pleno empleo se restablece gracias a la economía de armamentos, pero la producción de bienes de consumo permanece rígida, al ser arrastrados todos los recursos disponibles hacia el sector I, el aumento de los ingresos de los asalariados y de la demanda de bienes de consumo tiene un efecto inflacionista.

La creciente importancia de la moneda escritura) en el stock monetario de numerosas naciones capitalistas es tal que la inflación monetaria puede revestir esencialmente la forma de *inflación del crédito* (inflación de moneda escritura). En Estados Unidos, el *endeudamiento* privado cada día más inquietante, es generador de inflación. El volumen del crédito de consumo ha pasado de 7 700 millones de dólares en 1929 y 1946, a más de 50 000 en 1958. El crédito hipotecario ha pasado de 27 000 millones en 1940 y 1945 a 48 000 en 1950 ¡y a cerca de 175 000 millones de dólares en 1961! Pero, en general, es el *aumento desmesurado de la deuda pública* lo que constituye el determinante de la inflación monetaria. El papel esencial de los gastos de Estado en la creación de esta inflación de crédito aparece claramente cuando se busca en los balances de los bancos las contrapartidas de los créditos concedidos: estas contrapartidas son los títulos de deuda pública (obligaciones, certificados del Tesoro, etcétera). El aumento de la deuda pública sencillamente ha remplazado (enmascarado) la inflación monetaria directa. En lugar de aparecer en forma de un volumen mayor de la circulación fiduciaria, aparece en forma de incremento del capital *ficticio* que constituyen los títulos de deuda pública.* Pero el stock monetario se ha inflado exactamente como si hubiera habido una emisión de papel moneda. He aquí, a este respecto, la parte de los fondos públicos en el total de los activos de bancos comerciales de diferentes países:¹²⁰

	1913	1938	1945	1952
Bélgica		15	65	42
Dinamarca		14	23	14
Estados Unidos	4	29	60	33
Gran Bretaña		37	63	50
Italia		30	64	32
Países Bajos		–	73	58
Suecia		3	24	13
Suiza		3	26	13
Canadá**	2	11	44	33

* En Estados Unidos, de 1945 a 1952, a pesar de la guerra de Corea, la circulación monetaria sólo se incrementó en un 4%.

** Sólo el *Royal Bank of Canada*.

Hay naturalmente países (por ejemplo Alemania después de 1933 y Francia después de 1940) en los que la inflación provocada por los gastos públicos no productivos, aparece directamente en forma de billetes de banco suplementarios y depreciados. En Alemania, la circulación monetaria pasó de 10 400 millones de RM en 1938 a 56 700 millones el 15 de febrero de 1945; en Francia, pasó de 112 000 millones de francos en 1938 a 577 000 millones de francos en 1945 y a 2 billones en 1952. En el Japón ¡pasó de 2 900 millones de yens en 1938 a 54 800 millones de yens en 1945!

Si a pesar de estos considerables aumentos el alza de precios fue en algunos casos relativamente modesta (especialmente en Alemania), esto quiere decir, por una parte, que la producción y los impuestos se incrementaron grandemente y, por otra, que una gran parte del poder de compra distribuido se "congeló" en los bancos en forma de ahorro más o menos forzoso, y, en fin, quiere decir que el Estado también, bajo una presión policiaca, impuso una estabilidad de precios "oficiales", en contradicción con el alza más espectacular y más "real" en el mercado negro.

La inflación permanente, incluso cuando es más o menos "moderada" o "congelada", como ocurre actualmente con Estados Unidos (y como ocurrió con la Alemania nazi), implica siempre una *redistribución de la renta nacional*.

Sus primeras víctimas son los titulares de ingresos estables, así como todas las capas de asalariados que no disponen de los medios y de la fuerza sindical necesarios para defender sus ingresos reales.

Sin embargo, cuando la economía continúa en expansión general, esta redistribución no implica necesariamente una agravación absoluta del nivel de vida de los trabajadores (lo que no ocurrió, por ejemplo, en Estados Unidos, entre 1945 y 1958). Pero implica que la parte correspondiente a los asalariados en el producto social creciente es menor que la que les hubiera correspondido con una moneda estable. La inflación es en este caso un medio de neutralización relativa de la fuerza sindical, y no, como afirman imprudentemente los medios conservadores, el "resultado de la presión sindical".*

* Ver en el capítulo XVIII: *La revolución keynesiana*.

Por lo demás, diversas características de la fase de decadencia del capitalismo refuerzan la tendencia inflacionista fundamental de nuestra época. Citemos sobre todo las prácticas de amortización acelerada, el autofinanciamiento y, en general, la excesiva liquidez de los grandes monopolios. Esta liquidez tiene como consecuencia el alza de los precios, incrementando así el volumen de la circulación monetaria sin que este dinero encuentre una contrapartida en el mercado, ya que *la duración del ciclo de renovación real del capital fijo no se ha reducido en las mismas proporciones que la del ciclo de amortización financiera y contable*. Si están depositados en el banco, estos efectivos reingresan en el circuito monetario, estimulando así la inflación del crédito. O bien se emplean para la compra de papel del Estado a plazo corto o mediano, que "financian" los déficits o gastos presupuestarios improductivos, y crean así la inflación pura y simple.

¿Un capitalismo sin crisis?

Desde la segunda guerra mundial, el capitalismo ha conocido cuatro recesos característicos: el de 1948-49; el de 1953-54; el de 1957-58; y el de 1960-61. No ha conocido ninguna crisis grave y, desde luego, ninguna crisis de la amplitud que revistió la de 1929 o la de 1938.

¿Se trata de un fenómeno nuevo en la historia del capitalismo? Contra la opinión de ciertos teóricos marxistas que explican estos hechos con ayuda de fórmulas comodinas (ejemplo: "el ciclo mundial económico se ha fraccionado a consecuencia de la guerra mundial, lo que impidió [?] su agudización", afirma J. L. Schmid,¹²¹ olvidando que en el pasado ha habido numerosos ciclos que han conocido importantes diferencias de un país a otro), nosotros creemos, por el contrario, que tal novedad es incontestable.

Los orígenes del fenómeno se ligan precisamente al conjunto de las características de la fase de decadencia del capitalismo que hemos enumerado. La economía capitalista de esta fase tiende a asegurar a la vez al consumo y a la inversión *una mayor estabilidad* que en la época de la libre competencia, o que durante el primer estadio del capitalismo monopolista; tiende a una reducción de las fluctuaciones cíclicas que se debe, ante todo, a la creciente intervención del Estado en la vida económica.

Cuanto mayor sea el número de sectores de la economía controlados totalmente por los monopolios, más tendencia habrá a extender en el tiempo la inversión en esos sectores, independientemente del momento del ciclo económico. Las sobreganancias de monopolio, la "inversión por los precios", la garantía del beneficio, significan en última instancia que la acumulación de capital de los monopolios se emancipa en algún modo del ciclo, que se anticipa a las crisis, que las descuenta de antemano en el cálculo de sus precios de venta. Las grandes sociedades monopolistas aplican así, cada vez más, una política de inversión a largo plazo, una "programación" cuando no una "planificación" de las inversiones (incluyendo el mantenimiento de un margen de capacidad excedentaria destinada a hacer frente a los bruscos asaltos del "boom").¹²²

Se podría, pues, suponer que la reducción de la amplitud de las fluctuaciones cíclicas se debe en parte al propio funcionamiento de la economía capitalista en nuestra época.

Cuanto más grande sea el número de los sectores monopolizados, mayor es también el número de sectores en donde los capitalistas, al disponer de un enorme aparato de capital fijo, que corrientemente debe ser amortizado, tienen interés en conservar relaciones sociales "estables". Las sobreganancias les permiten asegurar la estabilidad de los ingresos de su mano de obra e incluso su lento aumento periódico. La estabilidad del régimen exige la generalización de sistemas de seguros sociales, de seguridad social, de subsidios de desempleo, etcétera. Todos estos sistemas significan en definitiva que, en periodo de crisis, el poder de compra total de los asalariados no está amputado en una fracción igual a la que representan los desempleados con relación a la mano de obra total, sino en una fracción mucho más reducida. A consecuencia del juego de esas fuerzas inmanentes al sistema la demanda total disminuye, pues, menos fuertemente que antaño en periodo de crisis.

El sistema contiene, en cambio, un importante *nuevo factor de inestabilidad* que amenaza con neutralizar los citados "estabilizadores": la amplitud tomada por la producción de los *bienes de consumo duraderos*. Esta amplitud se explica por el alza de los ingresos reales y, sobre todo, por una mayor estabilidad que permite el desarrollo de las ventas a plazos, sin las cuales le es imposible al obrero la adquisición de bienes de consumo duraderos. Pero, contrariamente a lo que caracteriza a los bienes de consumo no duraderos, la demanda para estos bienes duraderos es muy elástica, y al principio de la crisis experimenta una caída más radical incluso que la demanda de bienes de producción, como podremos apreciar en las cifras siguientes:

De diciembre-enero de 1956-57 a abril de 1958, la producción industrial norteamericana disminuyó en 21 puntos, la producción de bienes duraderos en 36 puntos y la producción de bienes de consumo duraderos en 44 puntos (¡la de automóviles bajó en 75 puntos!). Calculados en porcentaje, estos descensos son, respectivamente, 14.2%, 21.5%, 32% y

44.4%. En comparación con el máximo anterior de septiembre-octubre de 1955 la caída es, respectivamente, de 14.2%, 18.6%, 37% y 51.8%.¹²³

Además las fuerzas inmanentes que operan en el sentido de una reducción relativa de la amplitud de las fluctuaciones sólo actúan temporalmente. Si bien los sectores monopolizados estabilizan sus inversiones, los sectores abiertos a la competencia experimentan en cambio fluctuaciones más fuertes. Si en periodo de crisis la reducción de las inversiones, apenas se manifiesta, o se manifiesta solamente en forma moderada, en los sectores monopolizados, éstos se muestran incapaces de invertir el conjunto de sus hinchados beneficios. Más aún: si los salarios tienen tendencia a no descender mucho en periodos de crisis, como consecuencia del poder sindical, tampoco tienden a aumentar considerablemente en periodo de "boom". El sistema evoluciona no tanto hacia un crecimiento ininterrumpido como hacia un estancamiento a largo plazo.

Aquí es donde interviene un factor suplementario: la redistribución de una parte de los recursos sociales por intermedio del Estado. Cierto es que su acción se hace sentir tanto en el campo del consumo (subsidios, seguro social, subsidios familiares, retribuciones de los funcionarios públicos, etcétera) como en el de inversiones (escuelas, carreteras, hospitales, armamentos, etcétera). Pero hemos demostrado ya que esta acción en favor del consumo es más modesta de lo que generalmente se suele pensar,* ya que una gran parte de los recursos redistribuidos procede de las mismas clases – no de las mismas familias, ni de los mismos individuos, naturalmente – que se benefician de esas "transferencias".

* Ver en el capítulo X: *Redistribución del ingreso nacional por la acción del Estado*.

Por consiguiente, es sobre todo en el terreno de la inversión donde el papel del Estado se hace cada día más importante. Desde el punto de vista del ciclo de la producción capitalista, este papel se resume así: suple la carencia crónica de la inversión capitalista, contrarrestando así un poco la tendencia secular al estancamiento. Puede esforzarse además en contrarrestar todo brusco descenso de las inversiones privadas mediante un aumento correspondiente de las inversiones públicas.*

* Es preciso subrayar que la permanencia de una economía de armamentos estimuló incontestablemente, al terminar la segunda guerra mundial, una "explosión de innovaciones tecnológicas" y muchas innovaciones militares con aplicaciones en el campo civil. El "boom" de los años 50 se explica en gran parte por esta "explosión".

El efecto práctico de este papel económico cada vez mayor del Estado es precisamente atenuar la amplitud de las fluctuaciones cíclicas. Esto se comprende fácilmente si recordamos los efectos acumulativos que caracterizan la progresión de las crisis y depresiones clásicas.* Al principio de éstas, el licenciamiento provoca la caída de los gastos para bienes de consumo; debido a esto, los pedidos (las inversiones) se reducen sucesivamente en los dos sectores, lo que provoca nuevos licenciamientos, etcétera. Por el contrario, si desde los primeros licenciamientos, y las primeras reducciones de inversiones privadas, los poderes públicos aumentan sus gastos, *queda detenida esta progresión de la crisis*. Se detiene hasta que las fuerzas intrínsecas del sistema provocan la recuperación.

* Ver capítulo XI.

Podremos comprobar esto inmediatamente comparando el principio de los recesos de la posguerra con el de las dos grandes crisis de la preguerra. Resulta entonces que la amplitud de la caída inicial no ha disminuido mucho, sobre todo a principios del receso de 1957, comparado con el de 1929; lo que distingue esos recesos de las crisis de antes de la guerra es, precisamente que se *detienen* en ese estadio. [Véase cuadro, p. 392.]

*Porcentaje de cambios durante los nueve primeros meses de crisis en Estados Unidos*¹²⁴

	1929-32	1937-38	1948-49	1953-54	1957-58
	%	%	%	%	%
Empleo (excluyendo la agricultura)	- 6.5	- 7.1	- 3.5	- 2.9	- 4.2
Producto nacional bruto	- 5.5	- 7.8	- 2.6	- 2.7	- 4.1
Producción industrial	- 15.9	- 30.4	- 7.4	- 9.8	- 13.1
Volumen ventas al detalle	- 6.1	- 11.4	- 1.4	- 0.3	- 5.1
Demanda de bienes duraderos	- 26.5	- 39.5	- 21.6	- 14.3	- 20.1

El Estado no puede, sin embargo, crear cualquier volumen de poder de compra suplementario; ahora bien, cuanto más fuerte sea el receso, más considerable debe ser la creación del poder de compra "de remplazo", y más tendencias inflacionistas desencadena éste. El Estado *debe elegir entre la crisis y la inflación*: he ahí el dilema con que éste se enfrenta en la fase declinante del capitalismo. No puede evitarse la primera sin que se acentúe la segunda.

A primera vista, la inflación "moderada", provocada en los países capitalistas de Occidente por el incremento de los gastos públicos improductivos, no parece amenazar el porvenir de la economía capitalista. De ahí que numerosos especialistas inviten vivamente al Estado a menospreciar este "seudopeligro" y a continuar haciendo generosamente *déficit spending* en proporciones crecientes.

Sin embargo, ésta es una concepción de poco alcance. La tendencia a la inflación más o menos permanente provoca numerosas trabas al funcionamiento normal de la economía capitalista. Favorece la especulación y aumenta la inseguridad que obstaculiza las actividades de inversión "normales". Desarregla o bloquea los mecanismos que, en el ciclo clásico de la época de la libre competencia, conducen normalmente a la recuperación. Ya no hay caída de precios, incluso en periodo de receso. Las compras de los consumidores ya no tienen un papel motor en la recuperación. El descenso de la tasa de interés ya no hace aumentar sensiblemente las inversiones, etcétera. Por eso, desde el receso de 1957-58, los gobiernos de Estados Unidos y la Gran Bretaña dudaron en aplicar los remedios conocidos para absorber rápidamente la crisis, temiendo reavivar el alza de precios incluso antes de la recuperación, lo que por otra parte se produjo en seguida, a pesar del modesto nivel de las sumas suplementarias gastadas.

Esto no significa que el Estado capitalista pueda permitirse el lujo de asistir pasivamente a una crisis grave. En el contexto *político y social* de hoy, tal hipótesis parece excluida. Semejante crisis provocaría el hundimiento a breve plazo del capitalismo en numerosos países, que se confrontarían con el ejemplo de sociedades con economía planificada que no conocen el desempleo y gozan ya de un nivel de vida cada vez mayor. El capitalismo optará, pues, por las técnicas "anticíclicas". Pero lo hará en forma vacilante, con numerosas reticencias; en definitiva, no evitará que la inflación se acentúe. La capacidad de resistencia monetaria – que está, por definición, limitada en el tiempo – parece ser, pues, el obstáculo insuperable con el que choca a la larga la intervención moderadora del Estado en el ciclo económico. La contradicción entre el dólar, instrumento anticíclico en Estados Unidos, y el dólar, moneda de cuenta en el mercado mundial, se ha hecho insuperable. Esta contradicción se traduce por un déficit tendencia! de la balanza de pagos de Estados Unidos.

Pero la sustitución de los gastos improductivos por gastos *públicos productivos* ¿no debe evitar a la vez la crisis y la inflación? Los gastos productivos pueden ser de dos clases: gastos de consumo productivo o gastos de inversión productiva.

Los primeros están en contradicción con la propia lógica del capitalismo. Quitar a las clases no asalariadas sumas de 20 a 30 000 millones de dólares por año para redistribuirlas a los

asalariados (a sus familias o a los desempleados) es algo que la burguesía sólo aceptaría en circunstancias en que ya hubiera perdido de hecho el poder político; pero entonces se podrían aplicar remedios mucho más radicales. Además, a largo plazo, los efectos de tales medidas serían catastróficos para el capitalismo. Tenderían a aumentar considerablemente el salario mínimo vital, los "elementos históricamente considerados como necesarios" en ese salario, y ello no a consecuencia de un aumento de la producción del trabajo, sino por una *verdadera* redistribución del ingreso social, es decir, por un *considerable descenso* de la tasa de ganancia. No hay ningún precedente histórico que permita suponer que la burguesía esté dispuesta a aceptar tal transformación de su régimen.

Y lo mismo ocurre con las inversiones productivas del Estado. De hecho, éstas conducirían a suscitar una competencia en el sector privado, en el momento mismo en que éste se queja ya de la sobreproducción y de la capacidad excedentaria. Es verdad que tales inversiones productivas podrían verse en los sectores "nuevos" que exigen fondos considerables y no garantizan todavía un rendimiento "normal" (ejemplo: la industria nuclear). Sin embargo, tales inversiones no harían otra cosa que preparar mejores condiciones de rentabilidad y, en un breve plazo, crearían una presión capitalista para que el sector privado se aproveche de la inesperada ganga. Además, queda excluido que en estos nuevos sectores existan posibilidades de invertir sumas del orden de *varias decenas de miles de millones de dólares* por año.

Queda todavía la cuestión de las inversiones improductivas de una clase particular, las que llevan consigo *ahorros indirectos* para el capitalismo: hospitales y servicios sanitarios mejorados (que reducen los gastos por enfermedades del personal); carreteras perfeccionadas (que reducen los gastos de transporte); mejor sistema de enseñanza (que reduce el periodo de aprendizaje de obreros y empleados); etcétera.¹²⁵

Tales gastos, incluso si en lo inmediato son "inflacionistas", reducirían a largo plazo la inflación secular, incrementando la productividad del trabajo obtenido con un stock de capital (y un stock monetario) determinado. Sin embargo, es poco probable también que los capitalistas admitan el incremento considerable de estos gastos. Incluso un autor como Strachey, que no obstante parece estar por este factor, debe reconocer que en los medios capitalistas se manifiesta respecto a esto, una resistencia feroz; esta resistencia sólo cede cuando se trata de gastos de armamentos.¹²⁶

Finalmente, no hay que olvidar que un capitalismo que no conoce *más que* recesos no es, en absoluto, un capitalismo sin crisis; es, simplemente, un capitalismo con crisis menos catastróficas que las del periodo 1929-39. Todas las razones presentadas en el capítulo XI sobre la inevitabilidad de las fluctuaciones cíclicas siguen siendo válidas. *En cantidades absolutas*, las pérdidas y despilfarros provocados por estos recesos son considerables, y siguen siendo un testimonio constante contra el régimen, una permanente exhortación a su remplazo por un sistema económico y social más racional.

Así, por ejemplo, sólo durante el receso norteamericano de 1957-58, el número de los desempleados totales rebasó los 5 millones, y el de los desempleados parciales los 2.5 millones. Durante estos dos años, la producción de Estados Unidos experimentó una pérdida de casi 100 millones de toneladas de acero* y de cerca de 5 millones de automóviles; estas pérdidas se aproximan a las de la crisis de 1929-33. La idea de que los trabajadores acabaran aceptando a la larga estar condenados o amenazados cada cuatro años por el desempleo, y que consideraran este régimen como lo normal, suprimiendo toda necesidad de transformación de estructura, no parece muy realista. Tampoco en este sentido existe alguna prueba de que el capitalismo haya "superado la crisis".

* En cifras exactas, 33 millones de toneladas en 1957 y 61 millones en 1958.

Las leyes del desarrollo capitalista durante su época de decadencia

Ha llegado el momento de intentar una síntesis de las diferentes tendencias del capitalismo contemporáneo, descritas en diversos pasajes de esta obra.* ¿En qué medida están conformes estas tendencias con las leyes generales de desarrollo del sistema capitalista, tales como las había formulado Marx durante el siglo XIX? ¿En qué medida se separan de ellas? ¿Han aparecido tendencias nuevas y contradictorias?

* Ver capítulo VI sobre los gastos de distribución y el sector de los servicios; capítulo VII sobre el crédito institucional; capítulo VIII sobre el crédito al Estado como fuente esencial de la creación de moneda; capítulo IX sobre las crisis; capítulos XIII y XIV, etcétera.

El capitalismo de los monopolios y la cartelización general de la economía conducen a la coexistencia de un grupo de tasas de ganancia diferentes (escalonándose desde la tasa más elevada, que es la de los sectores monopolizados, a la de los sectores más sometidos a una "competencia" más o menos "normal": comercio al detalle, etcétera). El poder de los grandes monopolios impide, en general, el aflujo de nuevos capitales en los sectores que gozan de más elevadas tasas de ganancia, salvo en circunstancias completamente excepcionales (guerras, reconstrucción, conquistas militares, etcétera).* De ahí dimanar los fenómenos del autofinanciamiento y de la "sobrecapitalización" de los sectores monopolizados. De ahí se derivan también la extensión en el tiempo de los proyectos de inversiones, el papel creciente del Estado como "mercado de apoyo" para los capitales excedentarios y cierta atenuación de las fluctuaciones cíclicas.

* "...[en las industrias oligopolistas] la acumulación interna tiende por ello a exceder las sumas necesarias a la expansión del equipo de esas industrias. El flujo del 'excedente' de capitales hacia otras industrias se ve entorpecido por el esfuerzo suplementario necesario para ocuparse de nuevas producciones, lo que debilita los estímulos en favor de la inversión... de esas sumas." ¹²⁷

Pero estas mismas tendencias desencadenan asimismo fuerzas en sentido contrario que, en algún modo, son "compensadoras". Cuanto mayor es el número de sectores industriales en donde la penetración y la acumulación primitiva resultan imposibles, más se extienden los sectores *marginales a la industria*, hacia donde afluyen los capitales pequeños y medios. Aquí encontramos una explicación adicional del auge alcanzado en nuestra época por el sector llamado de "servicios".* Como en este sector la composición orgánica del capital es muy inferior a la de la industria, se realiza un cierto ascenso de la tasa media de ganancia.

* Para otros aspectos de esta cuestión, ver capítulo VI.

Por lo demás, si los monopolios se esfuerzan en retrasar lo más posible ciertas innovaciones técnicas que amenazan las inversiones fijas existentes, cada vez es mayor el riesgo de que estas innovaciones se realicen, al principio en la periferia de la gran industria y que después sean introducidas en bloque, y en grandes cantidades, durante periodos bastante espaciados, por los propios monopolios. Durante estos periodos, la "vida" útil del capital fijo se acorta. Esto explica en parte la reducción de la duración del ciclo que aparece entonces (en vísperas de la primera guerra mundial; al finalizar la segunda guerra mundial).

Los monopolios no solamente están obligados a actuar así por miedo a una competencia por parte de "nuevas industrias". Estos bruscos fregonazos de revoluciones tecnológicas.* que interrumpen periódicamente la tendencia al estancamiento secular, son también una respuesta al fortalecimiento sindical y al ascenso tendencial de los salarios reales, que los propios monopolios, parecen favorecer temporalmente.

* Estos fregonazos constituyen hoy cada vez más un subproducto de la economía de rearme y de guerra. En este campo la investigación tecnológica prosigue, en efecto, constantemente, y conduce –

con un retraso más o menos significativo – a la utilización pacífica de los descubrimientos e innovaciones.

La reducción de las fluctuaciones cíclicas, la reducción de la amplitud del desempleo, amenazan, en efecto, con depreciar a la larga la tasa de plusvalía, o retardar al menos su aumento. La principal reacción del capital frente a la baja tendencial de la tasa de ganancia se vería así obstaculizada. Progresos tecnológicos como el de la producción en cadena o el de la "automatización" (con cuarenta años de intervalo en Estados Unidos) permiten a la vez "repoblar" el ejército industrial de reserva y aumentar rápidamente la productividad del trabajo. Hacen subir, por tanto, la tasa de plusvalía.

El desarrollo de industrias nuevas,¹²⁸ la "ayuda a los países subdesarrollados", la extensión de los gastos estatales a la vez sobre el plan militar y no militar, el aumento de los "gastos de distribución" y del sector terciario, son factores que desempeñan el mismo papel de válvulas de escape del capitalismo declinante. Al ofrecer nuevos campos de inversión a los capitales, contrarrestan temporalmente la tendencia al estancamiento secular y a la plétora de capitales sin posibilidad de encontrar una colocación remuneradora. La industrialización de los países subdesarrollados, la extensión rápida de las revoluciones tecnológicas a todos los sectores (incluyendo los de distribución), y la amenaza de inflación, actúan en sentido contrario.

En el plano puramente económico, esta evolución no debe conducir a un hundimiento automático del capital, incluso si la mitad de los capitales durmiera en los bancos o sirviera para financiar trabajos públicos "absurdos" desde el punto de vista de los capitalistas. Pero, social y políticamente, el periodo declinante del capitalismo educa a la clase obrera para que se interese en la gestión de las empresas y en la dirección de la economía en su conjunto, de la misma manera que el capitalismo de la "libre competencia" educó a la clase obrera en interesarse por el reparto del ingreso social entre ganancias y salarios. A todo esto se añade una elevación y una exacerbación potencial de la lucha de clases, frente a la cual la burguesía puede oponer dos reacciones: el *Welfare state* o el *fascismo*.

Welfare state y fascismo

Considerado desde el punto de vista de los intereses de los asalariados, se podría diseñar una escala de valores de las diferentes formas de gastos públicos y de sus combinaciones relativas. En un extremo, se colocaría el "ideal" del *Welfare state* – en efecto, hemos dicho "ideal" y no su realización más o menos deformada – que dedicaría la totalidad de sus gastos a la mejora del nivel de vida de las familias con ingresos modestos, y a fines de utilidad pública. En el otro extremo se colocaría el Estado fascista en su forma más radical, "redistribuyendo" en favor de la fabricación de armamentos y, en general de la industria pesada, una parte de los ingresos de los banqueros, de los fabricantes de la industria ligera, de los comerciantes, de las clases medias y, sobre todo, de los asalariados (gracias al bloqueo de los salarios y al ahorro forzoso,* que se vuelven posibles por la supresión del movimiento sindical).

* "¡Eisernes Sparen!"

Desde el punto de vista capitalista, esta solución no parece ideal; provoca una exacerbación de todas las tensiones sociales, que, a la larga, amenaza con precipitar al régimen hacia su perdición. Pero corresponde a una necesidad en la medida en que reservas sociales demasiado reducidas, una moneda ya demasiado minada, campos de inversiones privadas demasiado limitados, hacen impracticable la política del *Welfare state*. La técnica del *pumppriming** es entonces esencialmente igual que en los regímenes anglosajones o escandinavos.¹²⁹ Pero su finalidad se limita más exclusivamente al sector de armamentos. En la Alemania nazi, de 1933 a 1939, el ingreso nacional aumentó exactamente en la misma proporción que los gastos militares.¹³⁰

* Ver en el capítulo XVIII: *La revolución keynesiana*.

El sentido de esta política es claro: obtener un ascenso de la tasa de ganancia a expensas de la clase obrera,* privada de sus medios de defensa políticos y sindicales. De hecho; se reduce a una *militarización del trabajo*, como la que se produjo en el Japón y que ha sido adecuadamente descrita en las líneas que siguen:

* En la Alemania nazi, los salarios fueron bloqueados, y en principio, los precios también; sin embargo, en la práctica, si los precios de bienes de equipo apenas aumentaron, los precios de los bienes de consumo aumentaron oficialmente en un 8%, y en realidad en cerca del 25% entre 1933 y 1937. Los salarios nominales sólo aumentaron en un 8%.¹³¹

”La administración del trabajo es satisfactoria. La escena matutina entre las 5 y media y las 6 en los lugares de partida para las minas ofrece una imagen de los cambios provocados por la guerra. Los obreros se alinean por secciones y marchan hacia sus lugares de trabajo respectivos, como la infantería hacia sus puestos o los aviadores a sus aviones. La jornada de trabajo es de diez horas, de 6 de la mañana a 4 de la tarde, pero como los obreros no pueden salir de los pozos antes de que concluya su tarea cotidiana, de hecho, la jornada es de doce horas.”¹³²

En la forma extrema que revistió sobre todo en Alemania durante la segunda guerra mundial, el fascismo pasa de la militarización del trabajo a la supresión del trabajo libre propiamente dicho, al retorno a un trabajo de esclavos a una escala cada vez más amplia. Las ”leyes económicas” a que responde este trabajo son leyes específicas que ya no tienen nada de común con las leyes de la economía capitalista; ésta tiene, precisamente, por característica el poder ”integrar” en ella a cierta escala todas las antiguas formas de explotación del trabajo, sin por eso renegar de su propio fin: la explotación y la acumulación del capital.

”Esto significa que, en el marco de una dictadura política, la última fase del capitalismo tiende a convertirse en un Estado de esclavos. Y así ocurre desde que la competencia desaparece también del mercado del trabajo, hecho de importancia crucial. A partir de este momento, los patronos – transformados en propietarios de esclavos – intentan arrancar todo el excedente* de los trabajadores que, finalmente, han perdido todo poder. En un sistema tal, el `problema del trabajo’ se reduce a una sola cuestión: *¿a qué velocidad es preciso matar a los peones en el trabajo*, para que su muerte ocasione la menor cantidad de gastos posibles? Esta pertinente pregunta fue debatida seriamente por los senadores romanos en sus latifundia hace dos mil años, posteriormente por los nobles plantadores del sur (de Estados Unidos) y, en nuestros días, por los señores del Vorstand (consejo de administración) de la IG Farben y los S.S.”^{133**}

* Este término es poco afortunado. Lo característico del trabajo forzoso no es que el propietario de esclavos se apropie el sobreproducto social, sino precisamente que la noción de producto necesario, de subsistencia mínima, resulta entonces completamente, desprovista de sentido. La ”remuneración” del trabajo desciende de tal forma que no solamente es incapaz ya de garantizar la supervivencia en buena salud, sino que implica la muerte cierta en un breve plazo.

** Se podría añadir aquí el ejemplo de los indios de Perú, muertos por el trabajo forzado en las minas de los conquistadores (Strachey menciona este ejemplo en otro lugar); de los esclavos negros de las Antillas muertos por cientos de miles a causa de privaciones y castigos, y de otros millones de víctimas del colonialismo moderno, no menos cruel que el imperialismo nazi, pero que al ejercer su crueldad sobre hombres de otras razas, provocó menos reacciones violentas por parte de los europeos ”bien pensantes”.

Sin embargo, semejante forma de sobreexplotación de una mano de obra servil sólo es compatible con una economía capitalista en la medida en que constituye un subproducto –

incluso a gran escala – de esta economía, y no su aspecto *principal*. Los esclavos de las plantaciones no podían *comprar* el algodón que acaparaban sus amos. Los prisioneros de la Alemania nazi tampoco podían comprar los productos de la industria alemana. Cuando la mayoría de los súbditos de la sociedad capitalista fueron transformados en esclavos, esta sociedad dejaría repentinamente de basarse en la producción de mercancías; dejaría de ser una sociedad capitalista. No se llegó a esto, ni incluso en la Alemania nazi. Y es poco probable que la humanidad conozca un horror como éste – el retorno a una sociedad de esclavos como forma dominante del modo de producción –, incluso como precio por un nuevo retraso en el advenimiento del socialismo.

Como, por otra parte, ningún Estado puede soportar a la larga semejante tensión social, debe buscarse una solución más duradera para garantizar e incrementar las ganancias capitalistas.

Esta es la razón de que la forma fascista del dirigismo económico evolucione inevitablemente hacia la economía de guerra, es decir, hacia la creación de los medios necesarios a la conquista de los mercados y de los campos de inversión de capitales, que permitirían aplicar soluciones del tipo *Welfare state* y disminuir la tensión social. Pero, paralelamente, una dirección del tipo *Welfare state* es cada vez menos capaz de evitar los recesos económicos importantes por inversiones estatales limitadas; y las inversiones de mayor importancia sólo son realizables en el campo de la economía de rearme y de guerra.

Esto quiere decir que, de hecho, ninguna barrera infranqueable separa la economía del *Welfare state* y el fascismo. Por una parte, la economía fascista contiene elementos del *Welfare state*; también bajo Hitler, los desempleados que habían vuelto al trabajo vieron cómo se elevaba su nivel de vida. Por otra, la economía del *Welfare state* se transforma tendencialmente en economía de rearme, introduciendo a veces una serie de fenómenos típicos de la economía fascista, incluso en los países capitalistas más ricos: restricciones del consumo civil y de la producción de bienes de consumo; ahorro forzoso; financiamiento del rearme con los haberes de las cajas de seguridad social, etcétera.*

* Cf. la evolución en Francia durante los últimos años, "el Estado fuerte", el gaullismo, etcétera.

La política económica de los Estados burgueses evoluciona hacia una combinación de elementos del *Welfare state* (más o menos reales o demagógicos, según la riqueza relativa del país capitalista) y de elementos "fascistas" (defensa de la ganancia por el descenso del nivel de vida de las masas). Dada la garantía estatal de la ganancia y la creciente fusión de los monopolios con el Estado, los pedidos de Estado y las inversiones públicas desempeñan un papel fundamental en el mantenimiento de una actividad económica normal. Pero, al mismo tiempo, este papel económico creciente del Estado significa la compresión violenta de las contradicciones sociales e internacionales, acentuando así el camino capitalista hacia las explosiones de las guerras y las revoluciones.

¿La era de los "managers"?

En 1932, Berle y Means sorprendieron al mundo académico mediante la demostración, bien conocida por los marxistas,* de que el desarrollo de las sociedades por acciones había conducido a una separación de hecho entre los propietarios y los administradores del gran capital. James Burnham¹³⁴ concluyó precipitadamente pensando que los capitalistas habían perdido el control de la industria moderna en beneficio de los "managers", emparentados con los burócratas que administran la sociedad soviética.** Desde entonces, esta afirmación se ha repetido innumerables veces y numerosos teóricos socialistas la consideran como demostrada (cf. André Philip en el congreso de Montrouge del PSA). Sin embargo, no lo está de ninguna manera.

* Ver Marx: *Das Kapital*, y R. Hilferding: *Das Finanzkapital*.¹³⁵

** Se sabe que Burnham coronó este apresurado juicio por la "prueba" del pacto germano-soviético. Apenas acababa de publicarse su libro, cuando estalló la guerra entre la Alemania nazi y la URSS.

Hace medio siglo, Henri Pirenne atrajo la atención sobre el fenómeno de la especialización y de la *discontinuidad de las capas dirigentes de la burguesía*.¹³⁶ No son los lombardos o los judíos especializados en la usura (el crédito a los reyes) quienes, en los siglos X, XI y XII se convierten en los primeros grandes mercaderes y amplían la esfera de operación del capital en los centros comerciales renacentes. De la misma manera, el capital manufacturero no fue desarrollado bajo su forma más madura por los financieros que dominan el mundo burgués en los siglos XV y XVI. A su vez, no son los grandes manufactureros quienes serán los autores de la revolución industrial, ni los grandes industriales innovadores quienes crearán los primeros grandes trusts monopolistas. El *cambio de personal dirigente* en el mundo capitalista no es, pues, en absoluto, sinónimo de la sustitución de la clase burguesa por otra clase.

Se ha subrayado que los dirigentes de las grandes sociedades monopolistas mandan sobre enormes capitales que no tienen nada que ver con su fortuna propia. Y es cierto. Pero lejos de descubrir aquí la negación del capitalismo, por el contrario, sólo encontramos en ello la consecuencia última de la ley de concentración del capital que opera siempre por la expropiación de hecho (puesto que el derecho a veces es mucho más dudoso) de muchos capitalistas, en beneficio de pocos capitalistas.*

* Ver en el capítulo VII: *¿Democratización del capital?*

La cuestión decisiva está en saber si los "managers" tienen o no un comportamiento social diferente al de la burguesía; si son indiferentes a la propiedad privada o llegan incluso hasta a combatirla; si entran en lucha con las capas dirigentes del gran capital; si proceden en su mayor parte de la clase burguesa o de la clase obrera. Ahora bien, la experiencia práctica demuestra que los grandes "administradores" llegados a la cima de su "carrera" reúnen importantes fortunas, se convierten en grandes burgueses y consideran como consecuencia lógica de su "éxito" el casarse con la hija de un gran banquero o del jefe de un gran monopolio industrial, el integrarse en las capas dominantes de la gran burguesía y de sus "grandes familias". Por lo demás, en Estados Unidos, los dos tercios de los cuadros superiores y los tres cuartos de los cuadros financieros proceden de la élite social.¹³⁷

Entre esos grandes administradores la acumulación de capital se efectúa tanto por la concesión de sueldos principescos como por la distribución de acciones gratuitas, la posibilidad de realizar enormes y cómodas ganancias gracias a las "opciones",* los beneficios de suntuosas "notas de gastos",** la posesión de informaciones que permiten fructuosas especulaciones bursátiles. Y los resultados ahí están: cuando el señor Charles Wilson se convirtió en ministro de Defensa nacional, después de una carrera de "manager" de la General Motors, poseía dos millones y medio de dólares en acciones de "su empresa". El señor Gillet, que se alzó a la cabeza del mayor grupo financiero belga, la Société Générale, ha acumulado decenas de millones de francos belgas. ¡Sólo durante el periodo de 1954-57, sus cuotas de ganancia alcanzaron la cifra de cerca de 40 millones de francos! El éxito de los grandes "managers" no es, pues, otra cosa que una renovación periódica – y clásica – de la gran burguesía, por integración de nuevos elementos.

* Durante una emisión de nuevas acciones, los directores tienen derecho de "opción" sobre una parte de estos títulos. Si éstos caen en la Bolsa, pueden negarse a comprarlos. Si suben, venderán en ese momento y ganarán millones sin el menor gasto. El semanario *US News and World Report*¹³⁸ afirma que éste es hoy en día el único medio de hacerse millonario rápidamente (en dólares).

** En Londres y Nueva York, una buena parte de los automóviles de gran lujo, de los restaurantes y de los hoteles más "costosos", etcétera, sólo trabajan para las notas de gastos.

Un estudio atento del gran capital norteamericano, británico y francés demuestra, además, que la posición real no es la que separa a los accionistas de los "managers", sino más bien, la que, según las palabras de Joan Robinson, opone los accionistas "de dentro" a los accionistas "de fuera".¹³⁹ *

* Cf. la observación análoga hecha en Francia por H. Ehrmann: "Parece que en Francia los propietarios de empresas familiares, miembros de una clase estrechamente unida, son lo suficientemente tenaces e influyentes como para imponer su manera de ver las cosas a los que llegan del exterior. Para muchos directores de empresas sus funciones están tan personalizadas, como las de un propietario de fábrica. La fuerza de las tradiciones burguesas es bastante grande para unir a los directores, incluso a los que proceden de la función pública, como el señor Ricard y algunas de las personalidades más importantes del movimiento patronal actual. A menudo, las diferencias de mentalidad que subsisten son más aparentes que reales. *La verdadera oposición se da sobre todo entre los jefes de las grandes empresas, ya sean directores o patronos, y los de las pequeñas empresas arcaicas.*"¹⁴⁰ *

Los primeros son los grandes accionistas que participan en la gestión de las empresas (aunque sólo sea como especialistas *financieros*); los segundos, accionistas pasivos, más o menos rentistas. Incluso si sólo poseen algún pequeño porcentaje en las acciones de una sociedad, los "de dentro" no son por ello menos capitalistas, capitalistas muchas veces multimillonarios. En sus filas apenas se encuentran "managers"; de hecho, la *General Motors* está controlada por y para los du Pont y no por Charles Wilson. El estudio de la mayor parte de las grandes sociedades británicas demuestra lo mismo.*

* Ver en el capítulo VII: ¿"Democratización" del capital? las cifras dadas por el profesor Sargent Florence.¹⁴¹

En fin, C. Wright Mills, el brillante sociólogo norteamericano, ha indicado que los "managers" predominan solamente en el nivel inferior a la cumbre; en la cumbre misma, son los jefes de los monopolios, las "grandes familias" quienes siguen siendo los amos.¹⁴²

La quiebra del capitalismo

Según Vauvenargues, la hipocresía es un homenaje que el vicio rinde a la virtud. Por analogía podría decirse que la práctica creciente del intervencionismo de Estado aparece como un homenaje involuntario que el capital rinde al socialismo.

Cierto es que la creciente intervención del Estado en la economía, el crecimiento de un sector "público" e incluso la nacionalización de sectores económicos deficitarios no son "socialismo". Una economía no puede ser "un poquito socialista" de la misma forma que una mujer no puede estar "un poquito embarazada". La intervención estatal, el dirigismo, se practican en el marco del capitalismo, para consolidar la ganancia, por lo menos la de las capas decisivas de los monopolios. Si al mismo tiempo, y a la larga, minan también los fundamentos del régimen, esto no es más que otra manifestación de las contradicciones que lo desgarran.

En su fase declinante, el capitalismo exagera una serie de contradicciones inherentes al sistema. Exagera la contradicción entre la socialización de la producción y la apropiación privada. Esta socialización reviste una forma particularmente manifiesta en el intento de resumir todas las actividades económicas de la nación en *presupuestos económicos*, en una *contabilidad nacional*. Pero *reconocer* oficialmente la socialización de hecho de la vida económica es una cosa, y *suprimir* la propiedad y la gestión privadas de la economía que impiden la organización racional, es otra muy diferente.

Exacerba la contradicción entre el carácter organizado, planificado del proceso de producción en *el interior* de la empresa, del trust o incluso de la rama industrial, y la anarquía de la economía capitalista *en su conjunto*. La idea de la planificación es aceptada y aplicada por la burguesía; puede incluso decirse que es de origen burgués. Pero la burguesía sólo la acepta y la adopta en la medida en que no amenaza el *motivo de ganancia*, o no incluye el conjunto de la vida económica, sustituyendo la producción para la ganancia por la producción para la necesidad.

Exacerba la contradicción entre la unificación internacional progresiva de la economía, y la conservación de los móviles de ganancia capitalista que presiden en la acción internacional del capital. El problema del subdesarrollo se coloca ante la conciencia mundial. Se admite a la subcapitalización como causa de este fenómeno. La sobrecapitalización de las grandes naciones capitalistas es tan pronunciada que, para salvarlas del estancamiento secular se necesitan enormes gastos improductivos. Y sin embargo, ni se ha emprendido ni puede emprenderse ningún esfuerzo eficaz para ayudar *desinteresadamente* a la *industrialización* de los países subdesarrollados.

Exacerba la contradicción entre la tendencia al progreso de las fuerzas productivas y los obstáculos que nacen de este progreso por la existencia misma del capital. Si quiere escapar de esta contradicción estimulando la salida de sus productos, peligra la rentabilidad misma de la operación. Si quiere escapar acentuando las inversiones improductivas, la desvalorización lenta de la moneda acaba entonces por precipitar a ésta en el estancamiento secular, al que el sistema había querido escapar en un principio.

A escala mundial, nunca ha sido tan flagrante como hoy el contraste entre las inmensas riquezas potencialmente a disposición de todos los hombres, y la miseria, el despilfarro o el subempleo de los recursos humanos y técnicos.* Si los hombres no aprenden a reorganizar su sociedad según los mismos métodos científicos que les han permitido obtener aplastantes victorias sobre la naturaleza, las fuerzas productivas corren el riesgo de transformarse, por última vez y definitivamente, en fuerzas de destrucción colectiva, en las de la guerra nuclear.

* ”¿Por qué no es posible, cabe preguntarse, que el productor aumente su capacidad paso a paso, a medida que su mercado se incrementa? Sin duda la razón hay que buscarla en la indivisibilidad y la durabilidad de las fábricas y del equipo. Solamente si las fábricas fueran más fácilmente dividibles, y si las economías que implican las grandes empresas no existieran, o si alternativamente se dismantelaran y reconstruyeran las fábricas a intervalos más cortos, podría efectuarse de manera regular el ajuste de la capacidad (al mercado). *Por lo demás, esta posibilidad existe en cierta medida, para la colectividad tomada en su conjunto, puesto que puede efectuar una expansión de la producción por una extensión gradual del equipo.* Pero la individualización de un sistema fundado en la competencia no permite esta solución. *Cada uno de los productores competidores desea participar en la expansión eventual de las ventas, y desea que esta expansión no sea acaparada por nuevos competidores...* De esta forma, la mayoría de los productores establece *una reserva de capacidad excedentaria prevista y deliberada*, establecida con derecho y razón desde su propio punto de vista aunque represente, al menos en parte, un despilfarro desde el punto de vista de la colectividad.”¹⁴³

Notas

¹ *Manchester Guardian*, 6 de mayo de 1954.

² Banque des réglements internationaux. 280 *informe anual*, p. 143.

³ S. Kuznets: ”Towards a Theory of Economic Growth”, en: *National Policy for Economic Welfare at Home and Abroad*, p. 47.

⁴ *Ibid.*, p. 48.

⁵ Société des Nations: *Industrialization and Foreign Trade*, 1945; U. N.: *Statistical Yearbook*, de distintas duraciones.

⁶ Svernilson: *Growth and Stagnation in the European Economy*, p. 142; Cotton, n. 4, 1961.

-
- ⁷ *Mitteilungen des WWI des DGB*, febrero de 1952, p. 47.
- ⁸ Svernilson: *Growth and Stagnation in the European Economy*, p. 142.
- ⁹ Kuczynsky: *Studien zur Geschichte des Deutschen Imperialismus*, I, p. 101.
- ¹⁰ Mellerowicz: *Markenartikel; die Oekonomische Gesetze ihrer Preisbildung und Preisbindung*.
- ¹¹ A. R. Burns: *The Decline of Competition*, pp. 44-48.
- ¹² Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 238.
- ¹³ Citado en Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 236.
- ¹⁴ P. E. P., *Industrial Trade Associations, Activities and Organization*, p. 340. *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 2 de abril de 1957.
- ¹⁵ *Collective Discrimination: A Report on Exclusive Dealings, Collective Boycotts, etcétera*, pp. 3-12.
- ¹⁶ Op. cit., pp. 15-16.
- ¹⁷ E. Ehrmann: *La politique du patronat français*, pp. 32-82, pássim.
- ¹⁸ Jacques Houssiaux: *Le pouvoir de monopole*, p. 290.
- ¹⁹ Barret: *L'évolution du capitalisme japonais*, I, pp. 178-80, 194-98
- ²⁰ Robert Guillaín en *Le Monde*, 14 de noviembre de 1959.
- ²¹ *Manchester Guardian*, 15 de abril de 1954.
- ²² *The Structure of American Industry*, ed. por Walter Adams, p. 127
- ²³ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, pp. 93-94 y 109.
- ²⁴ J. Kaisen: *Die Repräsentation Organisierter Interessen*, p. 270.
- ²⁵ Brady: *Business as a System of Power*, p. 188.
- ²⁶ Ch. Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme*, p. 75.
- ²⁷ J. Kuczynsky: *Studien zur Geschichte des Deutschen Imperialismus*, I, p. 262.
- ²⁸ *Ibid.*, p. 105.
- ²⁹ *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 26 de marzo de 1958 y 10 de julio de 1954.
- ³⁰ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, p. 44.
- ³¹ A. R. Burns: *The Decline of Competition*, pp. 470 ss.
- ³² Stocking y Watkins: *Monopoly or Free Enterprise*, p. 44.
- ³³ Vito, en: *Monopoly and Competition, and their Regulation*, ed. por E. H. Chamberlin, pp. 45-46.
- ³⁴ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, p. 55.
- ³⁵ Saint-Germés: *Les ententes et la concentration de la production industrielle et agricole*, pp. 166-67.
- ³⁶ Piettre: *L'évolution des ententes industrielles en France depuis la Irise*, pp. 98-101, 111-13; Saint-Germés: *Les ententes et la concentration de la production industrielle et agricole*, pp. 166-67.
- ³⁷ J. Houssiaux: *Le pouvoir de monopole*, p. 274.
- ³⁸ Ehrmann: *La politique du patronat français*, pp. 81-82.
- ³⁹ Barret: *L'évolution du capitalisme japonais*, I, pp. 180-81.
- ⁴⁰ Cohen: *Japan's Economy in War and Reconstruction*, pp. 30-32.
- ⁴¹ Robert Guillaín en: *Le Monde*, 14 de noviembre de 1959.
- ⁴² *Conseil central die l'Econornie. Annexe au procès-verbal de la seance du 7 février de 1952.*
- ⁴³ H. Hauser: *Les débuts du capitalisme*, pp. 161 ss.
- ⁴⁴ William W. Lockwood: "The State and Economic Enterprise in Modern Japan.", en: Kuznets, Moore and Spengler, ed.: *Economic Growth: Brazil, India, Japan*, p. 542.
- ⁴⁵ *Ibid.*, p. 141
- ⁴⁶ U. N.: *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries*, pp. 56-57, 72.
- ⁴⁷ U. N.: *The Economic Development of Brazil*, p. 157
- ⁴⁸ U. N.: *Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries*, p. 37
- ⁴⁹ Julien Cheverny: *Eloge du colonialisme*, pp. 41-54.
- ⁵⁰ Prof. Ugo Papi: *Théorie de l'intervention de l'Etat* (conferencia mimeografiada).
- ⁵¹ Ch. Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme*, pp. 99-100.
- ⁵² *Rittershausen: Internationale Handels und Devisenpolitik.*
- ⁵³ Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme*, pp. 112, 134.
- ⁵⁴ Daniel Guérin: *Où va le peuple américain?* I, p. 29.
- ⁵⁵ Adams y Gray: *Monopoly in America*, pp. 136-37.
- ⁵⁶ Neumann: *Behemoth*, p. 230.
- ⁵⁷ *Fortune*, enero de 1949.
- ⁵⁸ Adams y Gray: *Monopoly in America*, p. 151.
- ⁵⁹ *Ibid.*, p. 153.
- ⁶⁰ *Harper's*, enero de 1954.
- ⁶¹ Adams y Gray: *Monopoly in America*, p. 87.
- ⁶² *Ibid.*, p. 83

-
- ⁶³ Ibid., p. 113.
- ⁶⁴ Pirou: *La monnaie*, pp. 347-51.
- ⁶⁵ S. Lurie: *Private Investment in a controlled Economy*, pp. 187-88.
- ⁶⁶ Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme*, p. 138.
- ⁶⁷ Ibid., pp. 152-54.
- ⁶⁸ A. A. Berle jr.: *The XXth Century Capitalist Revolution*, p. 47.
- ⁶⁹ Stocking y Watkins: *Monopoly and Free Enterprise*, p. 390.
- ⁷⁰ Adams y Gray: *Monopoly in America*, p. 99.
- ⁷¹ *Wirtschaftsberichte der Rhein-Main-Bank*, febrero de 1953.
- ⁷² D. Guérin: *Où va le peuple américain?* pp. 69-70.
- ⁷³ C. Wright Mills: *The Power Elite*, pp. 232-35.
- ⁷⁴ Simon Haxey: *Tory M.P.*, p. 37.
- ⁷⁵ Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme*, p. 121.
- ⁷⁶ Ehrmann: *La politique du patronat français*, pp. 107, 195-96, 222, etcétera.
- ⁷⁷ *New York Times*, 6 de octubre de 1956.
- ⁷⁸ *Die Zeit*, 7 de junio de 1956.
- ⁷⁹ J. Houssiaux: *Le pouvoir de monopole*, p. 213.
- ⁸⁰ Adams y Gray: *Monopoly in America*, p. 21.
- ⁸¹ Ibid., p. 5.
- ⁸² J. Schumpeter: *Business Cycles*, II, pp. 860-61.
- ⁸³ R. S. Sayers: *Modern Banking*, p. 240.
- ⁸⁴ Marcel Malissen: *L'autofinancement*, p. 200.
- ⁸⁵ S. Lurie: *Private Investment in a Controlled Economy*, p. 128.
- ⁸⁶ René Pupin: "Essai d'évaluation de la fortune privée française", en: *Le Capital*, 5 de enero de 1950.
- ⁸⁷ S. Lurie: *Private Investment in a Controlled Economy*, p. 125.
- ⁸⁸ *Statistisches Material zur Lage des Kapitalmarktes, Bank Deutscher Länder*, 1952.
- ⁸⁹ *W. W. I. des D. G. B.*, 1959, n. 8-9, p. 194.
- ⁹⁰ Norman Macrae: *Capital Market*, pp. 25-26.
- ⁹¹ C. E. E. des N. U.: *Etude sur la situation économique en Europe en 1955*.
- ⁹² A. A. Berle jr.: *The XXth Century Capitalist Revolution*, 37-38.
- ⁹³ Maurice Malissen: *L'autofinancement*, p. 133.
- ⁹⁴ Ibid., pp. 115-16.
- ⁹⁵ J. Duret: *Les trusts en France*, p. 43.
- ⁹⁶ Compton y Bott: *British Industry, its Changing Structure in Peace and War*, p. 194.
- ⁹⁷ R. W. Goldsmith: "Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries", en: *Capital Formation and Economic Growth*, p. 142.
- ⁹⁸ Barret: *L'évolution du capitalisme japonais*, III, p. 352.
- ⁹⁹ S. Lurie: *Private Investment in a Controlled Economy*, pp. 179-82.
- ¹⁰⁰ Ibid., pp. 181-82.
- ¹⁰¹ "Business makes its case for profits", en: *Fortune*, marzo de 1949.
- ¹⁰² Corwin D. Edwards: "Relation of Price to Investment Fluctuations", en: *American Economic Review*, vol. 28, suplemento de marzo de 1938, p. 63.
- ¹⁰³ *Fortune*, septiembre de 1949, pp. 87-88.
- ¹⁰⁴ "Business makes its case for profits", en: *Fortune*, marzo de 1949, pp. 9-11.
- ¹⁰⁵ *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 16 de octubre de 1954.
- ¹⁰⁶ M. Malissen: *L'autofinancement*, p. 22.
- ¹⁰⁷ *Asamblea general de los bancos alemanes en 1943*, p. 5.
- ¹⁰⁸ Stocking y Watkins: *Cartels or Competition*, p. 180. Brookings Institute: *America's Capacity to Produce*, p. 30.
- ¹⁰⁹ *Fortune*, septiembre de 1954, p. 214.
- ¹¹⁰ *U. S. News and World Report*, 11 de marzo de 1955 y 25 de mayo de 1956.
- ¹¹¹ Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme*, pp. 202, 206.
- ¹¹² Adams y Gray: *Monopoly in America*, p. 102.
- ¹¹³ *U. S. News and World Report*, 10 de mayo de 1957.
- ¹¹⁴ R. W. Goldsmith: "Financial Structure and Economic Growth in Advanced Countries", en: *Capital Formation and Economic Growth*, p. 145.
- ¹¹⁵ P. Naville, en: *Tribune Marxiste*, n. 6, pp. 431
- ¹¹⁶ C. E. E. des N. U.: *Etude sur la situation économique en Europe en 1955*, pp. 3-69.
- ¹¹⁷ Ibid., p. 60.

-
- ¹¹⁸ Dra. Nathalia Moszkowska: "Die Kriegskapitalistische Aera", en: *Arzeit und Wirtschaft*, 1o. de julio de 1952.
- ¹¹⁹ *Notes et Etudes Documentaires*, p. 10
- ¹²⁰ N. S. Schweizer, en: *L'évolution récente du rôle des banques*, p. 83, y R. W. Goldsmith, en: *Capital Formation and Economic Growth*, p. 141.
- ¹²¹ *Neue Probleme der Krisentheorie*, p. 38, Akademie-Verlag, Berlín.
- ¹²² J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, pássim, particularmente pp. 1-56; Fr. Perroux: *La coexistence pacifique*, II, p. 498.
- ¹²³ *Deutsche Zeitung und Wirtschaftszeitung*, 13 de septiembre de 1958.
- ¹²⁴ G. Moore: "Measuring Recession", en: *Journal of the American Statistical Society*, junio de 1958.
- ¹²⁵ P. A. Baran: *The Political Economy of Growth*, p. 107.
- ¹²⁶ J. Strachey: *Contemporary Capitalism*, pp. 241-42.
- ¹²⁷ J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 55.
- ¹²⁸ *Ibid.*, p. 133.
- ¹²⁹ J. Schumpeter: *Business Cycles*, II, p. 974.
- ¹³⁰ Bettelheim: *L'économie allemande sous le nazisme*, p. 248.
- ¹³¹ Mandelbaum, en: *The Economics of Full Employment*, p. 194.
- ¹³² *Oriental Economist*, 1944, p. 166.
- ¹³³ John Strachey: "The German Tragedy", en: *University Left Review*, n. 3, p. 11.
- ¹³⁴ James Burnham: *The Managerial Revolution*.
- ¹³⁵ Karl Marx: *Das Kapital*, III, 1, pp. 422 ss.; Rudolf Hilferding: *Das Finanz-kapital*, pp. 111-14, 144-45, etcétera.
- ¹³⁶ H. Pirenne: *Les périodes de l'histoire sociale du capitalisme*, pp. 2, 24.
- ¹³⁷ V. Packard: *Les obsédés du Standing*, p. 253.
- ¹³⁸ *U. S. News and World Report*, 18 dc marzo de 1955.
- ¹³⁹ Joan Robinson: *The Accumulation of Capital*, p. 8.
- ¹⁴⁰ H. Ehrmann: *La politique du patronat français*, p. 125.
- ¹⁴¹ Sargent Florence: *The Logic of British and American Industry*, pp. 183, 189, 193, 203.
- ¹⁴² C. Wright Mills: *The Power Elite*, pp. 133-37.
- ¹⁴³ J. Steindl: *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, p. 10.