

MAURICE DOBB

Argumentos sobre el socialismo



SEGUNDA EDICION



EDITORIAL CIENCIA NUEVA, S. L.
CRUZ VERDE, 22 MADRID - 13



PROLOGO A LA SEGUNDA EDICION

Titulo original: *Argument on socialism*

Traducción: Antonio Gallifa

Maqueta: Alberto Corazón

Es una gran satisfacción para mí saber que la primera edición española de mi obra Argumentos sobre el socialismo se ha agotado en poco más de seis meses desde su aparición. No soy yo quien debe decir si esto refleja el buen sentido y la modernidad de los lectores españoles. Pero sí parece indicar, por lo menos, hasta qué punto se encuentran dentro de la corriente del diálogo contemporáneo (en todas partes preocupado con este tipo de problemas, especialmente en este año de 1967). Parte de mi intención al escribirlo era que pudiese llegar a las generaciones jóvenes, y es de esperar que esto se haya conseguido en el caso de la edición española.

Se habla mucho hoy día del diálogo entre gentes con distintos puntos de vista filosóficos, que, sin embargo, comparten ciertos valores humanistas y fines sociales. Esperamos que esta segunda edición, que el editor y el traductor han tenido el valor de hacer accesible, servirá para extender dicho diálogo, y si los "argumentos" aquí expuestos logran acentuar lo que pueda haber en común entre personas de distintas afiliaciones, en vez de dividir las, habrán cumplido la intención del autor.

Sea cual sea el resultado definitivo, lo importante es que la discusión se extienda y se continúe de una forma constructiva y dentro de un espíritu racional, optimista y de buena voluntad.

Depósito legal: M. 2935-1968

© Copyright: LAWRENCE & WISHART LTD.

© Copyright: Editorial Ciencia Nueva. Cruz Verde, 22, Madrid-13

TALLERES GRÁFICOS MONTAÑA - Amor Hermoso, 89 - Madrid-19

M. H. DOBB.

POR QUÉ EL CAPITALISMO

A veces resulta útil, antes de entrar a examinar cuáles son los principales argumentos en favor de algo, comenzar por plantearse el supuesto contrario e indagar los motivos que nos inducen a rechazar dicho supuesto. El hecho de adoptar tal método no significa en modo alguno que incurramos en la absurda pretensión de que el desbaratar las hipótesis del adversario equivalga a probar las nuestras. Pero lo cierto es que, si nos encontramos ante dos sistemas filosóficos alternativos considerados opuestos, las razones que nos inducen a rechazar uno de ellos pueden muy bien guardar una íntima relación con las que nos llevan a vernos atraídos por el otro.

El "argumento del tendero".

Veamos, pues, los principales argumentos utilizados generalmente por los defensores del sistema actual. *En primer lugar*, hay quien opina que cuando se tiene algo en propiedad, ya sea tierras o capital, y se utiliza dicha propiedad en la producción o en los negocios, el que lo hace posee un interés directo en que tal utilización sea *eficiente*, interés que nunca podría tener quien se hallase privado de una relación tan personal y directa. En esto consiste lo que podríamos denominar el "argumento del tendero", ya que en seguida nos viene a la mente aplicarlo a una pequeña propiedad o negocio (un establecimiento de bebidas, una estación de servicio o una tienda al por menor) que podría ser dirigido por una sola persona con la ayuda de su familia.

Prescindiendo del juicio que podamos formularnos sobre dicho argumento —y hemos de reconocer que a menudo ejerce una notable influencia sobre lo que ha

dado en denominarse el "hombre de la calle" —, lo cierto es que resulta de muy difícil aplicación en las actuales circunstancias como argumento en favor del capitalismo existente hoy día en Inglaterra y en los Estados Unidos (de hecho, en la mayor parte del llamado mundo capitalista). Por supuesto, lo que hemos denominado "tendero" existe, si bien en forma marginada, es decir, al margen o en la periferia de nuestro sistema económico. Pero en las principales industrias y sectores de éste (y cada vez en mayor medida incluso en sectores como la construcción o el comercio al por menor), el capitalismo se presenta esencialmente bajo la forma de grandes compañías, complejos e instalaciones industriales y comerciales, organizados en sociedades colectivas y anónimas, con centenares, miles y decenas de miles de accionistas, que emplean a su vez a centenares, miles y decenas de miles de trabajadores sometidos a un sistema de salario o sueldo. ¿Hasta qué punto puede decirse que existe una relación entre la mayor parte de los accionistas de dichas compañías y su "propiedad" o la forma de hacer uso de la misma? En la mayoría de los casos se trata de una relación remota, limitada a la adquisición de un paquete de acciones a través de un Banco o de un corredor de Bolsa. El trabajo y la manipulación necesarios para obtener el producto son realizados por obreros contratados a cambio de un salario y que, aun careciendo de voz y voto en la política de la empresa, constituyen el elemento activo de la producción. La política de la empresa es decidida por directores y gerentes a sueldo, que

pueden o no poseer un número limitado de acciones. Prescindiendo de un pequeño grupo de control perfectamente al tanto de las interioridades de la empresa, la inmensa mayoría de los accionistas no tiene otra forma de acceso a los órganos decisivos más que a través de su asistencia a la Junta General anual, donde puede permitirse el lujo de rezongar sobre el dividendo distribuido o emitir su opinión acerca de la propuesta de fusión hecha por cualquier empresa u hombre de negocios de la competencia. Lo que hemos dado en denominar "argumento del tendero" apenas encaja en el moderno mundo de los grandes negocios, que es en lo que esencialmente consiste el capitalismo de hoy día.

A veces nos topamos con una versión íntimamente emparentada con el "argumento del tendero", según la cual nadie puede ser libre e independiente a menos que posea algo en propiedad. Según dicha versión, la propiedad y la empresa privadas serían la base de una auténtica "libertad". Pero ¿cómo puede esgrimirse un argumento de este género para justificar un sistema que se caracteriza —como veremos más adelante— por un grado superlativo de concentración de la propiedad en manos de unos pocos? (Como dijo Marx, la propiedad *capitalista* se basa en el despojo de la mayoría en beneficio de una minoría privilegiada.

Competencia y afán de lucro (1).

Algo semejante ocurre, para la llamada "empresa privada", con lo que podría denominarse "argumento de la competencia". Quien dirige un negocio privado —suele objetarse—, se halla sometido al acicate de la competencia, que le espolea constantemente induciéndole a obtener el favor de los clientes, a introducir nuevos productos y nuevos métodos que abaraten la producción y reduzcan los precios, todo ello en beneficio del consumidor. Pero cuanto más se desarrolla el capitalismo, se hace cada vez menos competitivo, al menos por lo que a los precios respecta. A medida que crecen los grandes negocios, van dedicando más y más energías a *limitar la competencia* en lugar de impulsarla, mayor es el dominio de la industria por los monopolios y semi-monopolios (o, lo que es lo mismo, lo que los economistas denominan "oligopolio", es decir, "control de unos pocos"), y cada vez se recurre con más frecuencia

a las diferentes "prácticas restrictivas" con el efecto de limitar el descenso de los precios, evitar cualquier intento de la competencia por conquistar la clientela ajena, y reducir la producción a fin de crear una situación de escasez y con ello las condiciones para un "mercado de oferta". Según aumenta tal rivalidad, va adoptando la forma de intentos cada vez más cuidadosos y esmerados de distinguir los propios productos de los de la competencia, de dotar a cada negocio de una fachada de falsa reputación o prestigio, al tiempo que se llevan a cabo costosas campañas publicitarias destinadas a adular y moldear la demanda del consumidor, a influir sobre sus gustos y a forzarle a consumir un determinado producto o grupo de productos.

Un argumento íntimamente relacionado con el de la competencia es el que sostiene que, bajo el capitalismo, la actividad económica se guía por el afán de lucro, y que ello constituye el más poderoso incentivo para asumir un determinado riesgo, lo que lleva a un constante progreso en los métodos productivos, y, especialmente, en la modernización de la técnica, evitando así el estancamiento. Sin embargo, prescindiendo de la fuerza que tal argumento pueda haber tenido en la primera época del capitalismo, cuando éste era más auténticamente competitivo y había conseguido una expansión hasta entonces sin precedentes —o, en palabras de Marx, una "revolución incesante en la técnica" (2)—, lo cierto es que ha perdido o está perdiendo rápidamente dicha fuerza en la era de los monopolios. En nuestra época. lo

mismo se obtienen beneficios restringiendo la producción que incrementando ésta; controlando el mercado que sometándose a las necesidades del mismo; estrangulando a la competencia para terminar finalmente adquiriendo su participación que aventajándola en buena lid; lo mismo —y probablemente más— mediante las dudosas artes de una hábil promoción de ventas que a través de la producción pura y simple; todo ello sin contar la serie de proezas financieras que van desde los manejos destinados a crear un cártel de ventas hasta las fusiones y absorciones de sociedades.

Otro argumento ampliamente utilizado en el pasado consiste en que el llamado sistema de "libre empresa" permite que a cada individuo se le retribuya "por lo que vale" de acuerdo con su "destreza" o al menos con su —así denominada— "contribución económica". Según esta versión, con ello se consigue llevar hasta el límite la combinación más "adecuada" y productiva. Tal supuesto se halla en tan flagrante contradicción con los hechos que, hoy día, su descrédito es aún mayor, si cabe, que en el pasado. Ello hace que apenas se utilice actualmente, ya que, como argumento, apenas se tiene en pie. Si entendemos que debe existir una relación entre la "contribución económica" y la cantidad de trabajo realizada, lo más lógico sería que aquellos que realizan el trabajo más duro y soportan las tareas más desagradables y peligrosas fuesen los mejor retribuidos, cuando la realidad nos muestra precisamente todo lo

contrario, lo cual nos sugiere que la retribución percibida se halla *en relación inversa* con la contribución aportada. En muchas ocasiones, las rentas más elevadas van a parar a quienes apenas guardan una relación remota con la producción, y a veces incluso a quienes arrastran su vida durante la mayor parte del año en las playas de Miami, las Bermudas o la Riviera. La retribución —al menos por lo que se refiere a los niveles más altos de renta— depende ostensiblemente de las *ventajas* económicas que disfrutan los que la perciben —ya sea en forma de propiedad, posición y prestigio social u oportunidades de educación— y *no* de la contribución que aportan con su destreza o habilidad personal. Bernard Shaw, en una polémica sostenida con un escritor conservador (W. H. Mallock), pulverizó, hace ya tiempo, el mito de que los ingresos percibidos son una “recompensa por la destreza” de cada cual. Y, con su característico estilo, lo hizo de una manera tan concisa y eficaz, que no podemos resistirnos a la tentación de citarlo.

Frente al argumento convencional, Bernard Shaw opuso “el hecho patente de que la mayor parte de la gente que percibe un interés [por acciones u obligaciones] sería incapaz de inventar una carretilla, y no digamos una locomotora”, para tildar acto seguido de “ignorancia pueblerina la idea de que la gente que acualmente gasta en automóviles, fines de semana en lujosos hoteles o vacaciones en Suiza, la Riviera y Argelia

buena parte de sus ingresos, ha sido alguna vez capaz de inventar algo, de dirigir algo o incluso de decidir sus propias inversiones sin la ayuda de un corredor de Bolsa o de visitar al menos una sola vez las industrias que le producen sus pingües ingresos”.

El argumento del ahorro.

El argumento de la "destreza" se ha visto sustituido por otro menos vulnerable, pero que no debe confundirse —tégase bien en cuenta— con el "argumento del tendero". Según la nueva versión, la gran desigualdad que caracteriza al capitalismo —un reducido número de grandes ingresos coexistiendo con una enorme masa de rentas pequeñas y medias— conduce a una mayor tasa de acumulación de capital. A los ricos les sobra tanto por encima de lo que pueden gastar, que pueden permitirse el lujo de ahorrar, de donde se desprende que el ahorro totaliza una cifra superior a la que habría alcanzado si la misma renta hubiera estado repartida entre más individuos. Dado que, durante todo el siglo pasado, la acumulación de capital ha constituido la espina dorsal de la expansión industrial en los países más avanzados, se saca la conclusión de que el capitalismo, por su propia naturaleza, es un sistema que pro-

mueve la expansión y el progreso económico precisamente porque da libre curso a la creación de grandes fortunas y amplios márgenes de ahorro.

No cabe duda de que este argumento posee cierta fuerza, lo que permite reconocerle al menos un mérito inicial. Históricamente, el capitalismo ha demostrado permitir un mayor progreso, en un sentido estrictamente económico, que todos los anteriores sistemas.

Sin embargo, dicha fuerza está sometida a buen número de limitaciones. Por supuesto, no puede mantenerse como una defensa en general de la desigualdad y de la perpetuación de las grandes fortunas, tal como han venido haciendo muchos apologistas del capitalismo. En primer lugar, no existe ninguna serie estadística que demuestre que lo que se ahorra para convertirse en capital crezca al mismo ritmo que los ingresos. El despilfarro aumenta a medida que la gente acrecienta sus recursos, y los ricos muestran tanta inclinación hacia el lujo y la ostentación como hacia la acumulación de capital, hasta el punto de que lo que un economista heterodoxo norteamericano llamado Veblen denominó "consumo ostensible" y "despilfarro honorífico" (3) se han convertido en vocablos casi familiares. Es éste un terreno abonado en el que la publicidad se ha multiplicado como un parásito bajo el capitalismo existente en nuestros días. En segundo lugar, aun admitiendo la fuerza del "argumento del ahorro" en comparación con los sistemas económicos anteriores, de ello no se desprende en modo alguno que sea el único medio de acumular

capital y suministrar la savia del progreso económico. Por el contrario, se plantea la interrogante de si un sistema en el que el capital es de propiedad social o colectiva sería capaz de suministrar en mejores condiciones los medios del progreso económico. En realidad, no existe razón alguna que se oponga a ello; y si, mediante la abolición de las grandes fortunas, se consiguiese eliminar las extravagancias de los ricos y de todos aquellos que procuran imitarles, la inversión se llevaría a cabo, con toda probabilidad, de una forma mucho más apropiada y con menos despilfarro. La experiencia histórica ha demostrado que ello es posible, y, lo que es más, que el capital acumulado con fines de inversión puede ser encauzado mucho mejor hacia la meta del crecimiento económico. Sobre este tema del crecimiento económico hemos de volver más adelante; por el momento, bástenos afirmar que, contemplado desde este punto de vista, el argumento "del ahorro" referido a las grandes desigualdades en los ingresos se apoya precisamente en el supuesto que trata de justificar: la existencia de la propiedad privada del capital. En realidad, lo único que viene a afirmar dicho argumento es que, para lograr una elevada tasa de ahorro y de acumulación, puede ser necesaria una gran desigualdad en los ingresos siempre que el capital sea de propiedad privada (4).

El argumento de los economistas.

Llegamos así a otro tipo de argumento que podría considerarse como más sofisticado, por haber sido utilizado principalmente por economistas profesionales. El exponerlo en forma totalmente satisfactoria para estos últimos exigiría no pocos tecnicismos, que requerirían a su vez ulteriores explicaciones y definiciones. Sin embargo, intentaremos abordar dicha exposición de la forma menos técnica posible aun a costa de incurrir en el peligro de que parte de ella resulte imprecisa o poco clara.

Partiendo de las conclusiones que, en forma de sistemas de ecuaciones simultáneas, estableció León Walras a fines del siglo pasado, diversos economistas han sostenido que, como resultado de la tendencia por parte de los consumidores a satisfacer sus necesidades en grado *óptimo* ---entendiendo la palabra *óptimo* en el sentido de que el modelo de producción, y por lo tanto de con-

sumo, sea tal que haga máxima la utilidad o bienestar que es capaz de proporcionar una cantidad de recursos dada—, se instaurará en la totalidad de la industria y del mercado el sistema denominado de “competencia perfecta”. Todo esto les parecerá a algunos una afirmación fantástica e increíble. La única forma breve —aunque incompleta— que se me ocurre para dar un sentido a todo lo anterior consiste en lo siguiente: en primer lugar, si los consumidores actúan racionalmente y tienen la posibilidad de elegir con plena libertad entre las distintas fuentes de oferta que existen en el mercado, distribuirán su gasto entre todos los bienes que se hallan a su alcance de forma que puedan obtener siempre el máximo beneficio de su dinero: en segundo lugar, si los productores se hallan en continua competencia entre sí, cualquiera de ellos podrá vender más que los demás únicamente en la medida en que sea capaz de ofrecer un precio inferior al de sus competidores, para conseguir lo cual se verá obligado en todo momento a adoptar aquel método de producción que le permita obtener una cantidad de producto dada a un coste mínimo (entendiéndose por tal la utilización mínima de recursos para conseguir un resultado determinado). Asimismo, sería necesario añadir una tercera condición implícita en las dos anteriores: si existiese algún bien cuya producción resultase más rentable que la de los restantes —debido, por ejemplo, a que la cantidad que los consumidores están dispuestos a pagar por él es elevada en comparación con su coste de obtención—, los productores se

precipitarían a fabricar una mayor cantidad de dicho bien, y lo inverso ocurriría en el caso opuesto. Así, pues, tiene lugar un constante proceso de ajuste que impide que la fuerza de trabajo —y lo mismo puede decirse de cualquier otro recurso económico— se vea empleada durante largo tiempo en la obtención de un producto menos rentable que los demás, entendiéndose dicha rentabilidad en términos del precio que los consumidores están dispuestos a pagar por él.

Sobre esta tesis de los economistas podríamos extendernos durante largo tiempo, ya que ha sido objeto de documentados estudios y controversias. Por supuesto, no todos los economistas la han aceptado ni mucho menos. Ya desde el principio levantó objeciones y, durante mucho tiempo, al menos en Inglaterra, pareció haber perdido el favor del público, que lo consideró como un dogma abstracto de escasa importancia práctica, aunque justo es decir que, más recientemente, parece recuperarse de nuevo, especialmente en los Estados Unidos, como una justificación de la denominada “economía de mercado” y del nunca suficientemente ponderado “modo de vida norteamericano». Todo cuanto podemos hacer aquí es señalar cuatro objeciones que pueden ser expuestas en breves palabras y en términos de sentido común.

La objeción más evidente consiste en que dicha tesis es incapaz, una vez más, de suministrar una justificación del capitalismo existente en la actualidad, caracterizado por el monopolio bajo sus diversas formas —cárteles y empresas gigantescas— o, allí donde existe

multiplicidad de industrias, por los acuerdos de precios y por la denominada "hegemonía del precio" (5) que imponen las firmas más poderosas y fuertes. Si en alguna parte persiste la competencia entre los intersticios del sistema económico, lo hace, ya sea como una reliquia del pasado, ya sea en forma de competencia en los métodos de venta y no en los precios, es decir, en la forma que los economistas han denominado "competencia imperfecta", una especie de híbrido de la competencia y del monopolio.

Una objeción como la que acabamos de exponer podría hacer pensar a algunos en una solución de tipo liberal consistente en volver a implantar la competencia a través de la disolución de las grandes fusiones financieras y de la prohibición de las prácticas restrictivas. No ha faltado quien llegase a esta conclusión y apelase a las "bendiciones de la competencia" para justificar cualquier intento de mantener ésta. Considerando que dicha opinión viene dictada por la repugnancia que inspiran el monopolio y la creciente concentración de poder económico bajo el moderno capitalismo, uno no puede por menos de simpatizar con tales intentos y aplaudirlos. Pero en cuanto una solución como ésta se presenta acompañada de un cántico a la "edad de oro" perdida, a la que todos deberíamos volver nuestros pasos, ya no nos queda más remedio que denunciarla —al igual que todas las "edades de oro" que en el mundo han sido— como un espejismo y un mito. Las restantes tres obje-

ciones al argumento del "mercado libre" son más fundamentales que ésta aunque menos evidentes.

En segundo lugar, este pretendido modelo "óptimo" de producción y consumo no supone —como no han tardado en señalar algunos economistas— un resultado único para un sistema de condiciones dado, sino, por el contrario, un número infinitamente grande de modelos posibles según la cantidad de dinero que posean las distintas categorías de individuos. El modelo de consumo al que se adapta la producción en la forma más efectiva posible dependerá, no sólo de los deseos y gustos de los consumidores, sino de *aquellos* cuyos gustos pueden ejercer una mayor influencia sobre el mercado por estar respaldados por una renta más elevada. Si la renta se halla distribuida en forma muy desigual, los bienes de lujo tendrán prioridad sobre los artículos de primera necesidad, y el champaña y los diamantes, por ejemplo, se ofrecerán con preferencia al pan que reclaman las masas famélicas. Por otra parte, la "elección del método de producción que suponga un coste mínimo" puede llevarse a cabo lo mismo mediante la elección de las técnicas productivas más avanzadas o una mayor economía en las materias primas, que aprovechándose de la debilidad, desorganización y falta de conciencia política de la mano de obra barata para obligar a esta última a trabajar durante largas horas en pésimas condiciones. En otras palabras, el postulado del "óptimo" que se supone desprenderse del mecanismo del mercado libre

depende totalmente de la forma en que se distribuya la riqueza y los ingresos. Y, puesto que un mercado libre capitalista genera —por las razones que veremos más adelante— una gran desigualdad en los ingresos, el modelo de producción y consumo resultante se convierte en la imagen totalmente opuesta del “óptimo del bienestar”, máximo de satisfacción o como quiera que decidan denominarlo sus admiradores.

En tercer lugar, la tesis de los economistas viene enunciada en términos de la posición a la que se ha llegado una vez que han tenido lugar los movimientos y fluctuaciones del mercado, pero nada explica de lo que ha ocurrido durante dichos movimientos y cambios (6); y, como sabemos, el mundo real se caracteriza por un movimiento y un cambio continuos y no por un equilibrio estático. En cuanto se intenta adaptar dicha tesis a una situación dinámica, el enunciado en cuestión sólo puede aplicarse a situaciones reales a las que ya se ha llegado —o, al menos, a las que “se tiende a llegar”— en diferentes momentos, todo ello partiendo del supuesto de que quienes se hallan más directamente afectados por tales situaciones son capaces de prever con toda exactitud los cambios que se avecinan (7). En la práctica, por supuesto, dicha facultad de previsión es totalmente inexistente. Los hombres de negocios, por ejemplo, tanto si se les considera aisladamente como en su conjunto, lejos de estar seguros de lo que va a ocurrir, actúan siguiendo determinadas expectativas o conjeturas, que pueden estar en completa contraposición con

lo que sucede en la realidad. A veces, tales conjeturas resultan erróneas por exceso de optimismo, y otras, en cambio, por ser demasiado pesimistas; y, en la medida en que se ven influidos por las “modas del mercado” —que hacen que en las expectativas de cada individuo influyan a su vez las de todos los demás—, se traducen en movimientos y fluctuaciones acumulativos y no en una tendencia uniforme y continua. La experiencia muestra que, de hecho, el capitalismo nunca se ha movido en forma suave y continua, sino que, por el contrario, se ha visto sometido a violentas fluctuaciones, con períodos alternativos de “boom” o expansión y de recesión o depresión (8). Como quiera que sea, hasta la segunda guerra mundial, su situación en la mayor parte de los países se caracterizó por un desempleo y una infrautilización de la capacidad productiva crónicos. En este sentido, como en tantos otros, la competencia puede suponer un gran derroche de medios y un mayor coste: en cualquier caso, se halla lejos de representar un mecanismo más económico para alcanzar determinados resultados, aun en el supuesto de que tales resultados fuesen los más deseables.

En cuarto lugar, la tesis de los economistas en favor de la libre competencia sólo se adapta a aquellos bienes que pueden ser objeto de compra o venta para los consumidores individuales, o, para expresarlo en términos más abstractos, que pueden ser apropiados individualmente. En cambio, excluye todo aquello que puede afec-

tar al bienestar social de la comunidad. El propio Walras era consciente de dicha limitación —como lo era de la limitación que hace referencia a la distribución de los ingresos, aunque a esto último no le diera apenas importancia—, y por ello reconoció que su hipótesis no podía aplicarse a lo que denominó “bienes públicos”. Se entiende por tales todos aquellos servicios que no pueden ser —o que de hecho no son— ofrecidos en forma separada y cobrados en idéntica forma a los distintos individuos, y que por dicha razón son producidos por cualquier organismo gubernamental o público. Como ejemplo de tales bienes podemos citar las carreteras, los servicios públicos de sanidad, los parques y espacios abiertos, los museos y, a veces, el transporte colectivo. A esta lista podríamos añadir todo aquello que se comprende bajo el nombre de planificación urbanística, como la política de “zonas verdes”, la conservación de senderos y veredas y accesos a las playas y la protección de ríos y costas contra la contaminación. Se incluye también en dicho concepto todo lo referente a la educación. Considerada como contribución a la salud y al bienestar humanos, la provisión adecuada de tales servicios puede ser mucho más importante que todos aquellos bienes de cuya adquisición trata de convencerlos en forma obsesiva la publicidad.

Podría objetarse que, aunque todo ello supone una gran limitación de los argumentos utilizados en favor de la competencia, no debilitan en forma apreciable la validez de estos últimos, ya que nunca se ha intentado

aplicar dichos argumentos más allá de la gama de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado, para los cuales la argumentación sigue siendo válida. Tal réplica sería aceptable si las dos clases de bienes —los “bienes públicos” y los bienes de mercado— no *compitieran* entre sí. Pero la dificultad estriba en que, de hecho, *compiten*; y el sistema de competencia, a fin de seguir beneficiándose de la venta de artículos en el mercado, restringe y limita de diversas formas la provisión de bienes y servicios públicos. La propaganda en favor de la “libre empresa” tiende a desacreditar cualquier ampliación de la esfera pública como un precedente peligroso; la extensión de dicha esfera acarrea la hostilidad del mundo de los negocios debido a los mayores impuestos que ello implica, que —según sostienen— desalientan a la empresa privada; en algunos casos, el ámbito público y el privado llegan a competir directamente, como, por ejemplo, cuando la existencia de un sistema de transportes públicos entra en competencia con la venta de automóviles privados, o cuando la conservación de “zonas verdes” afecta a los intereses de los propietarios de terrenos y de los nuevos ricos dedicados al negocio de la construcción, o cuando, por último, la protección contra la contaminación de las aguas se opone a los deseos de los dueños de las fábricas que radican en sus proximidades. Quizá sea en los Estados Unidos —el país de la «libre empresa» por excelencia— donde esta clase de conflictos entre el interés público y el privado, entre la provisión de bienes públicos y privados se halle más en evidencia;

por ello, uno de los principales temas del conocido libro del profesor norteamericano Galbraith (*La sociedad opulenta*) (9) consiste en subrayar el impresionante contraste que existe entre lo que denomina "opulencia privada y raquitismo público".

Sin embargo, aquí no acaba todo, ya que existe una serie de artículos cuya producción y venta entrañan unos efectos sociales mucho mas amplios que los que se originan ya de por sí en la demanda individual o en los costes de las empresas que los fabrican. Tales efectos tienen lugar por el lado del consumo y de la producción, y los economistas los denominan "efectos externos». En otras palabras, la categoría de "bienes públicos" que hemos venido utilizando en nuestra exposición no puede reducirse sólo a la clase de servicios públicos a los que nos hemos referido hasta ahora. Una gran parte —si no la inmensa mayoría— de los artículos que se ofrecen en el mercado producen efectos sobre una clase de público distinta de sus compradores inmediatos, estimulando el deseo de imitación, influyendo sobre los hábitos y estableciendo formas de vida a los que los demás se sienten obligados a adaptarse. Por lo que respecta a la producción, existe toda una serie de ejemplos que podríamos entresacar de numerosos libros. Quizá baste citar a este respecto los automóviles contruidos atendiendo más a su velocidad que a su seguridad debido a que los fabricantes consideran que la primera es más tenida en cuenta por los compradores que la segun-

da, así como la fabricación de gran número de bienes vistosos y llamativos —desde trajes a artículos domésticos— destinados más bien a causar buena impresión en quien los contempla que a poseer una gran solidez y duración.

POR QUÉ NO EL CAPITALISMO

Desigualdad y explotación.

Planteémonos ahora la cuestión de por qué los socialistas de diversas tendencias han rechazado el capitalismo —al que a veces, especialmente en su primera época, denominaron “industrialismo”, “sistema industrial” o “sistema asalariado”— y se han propuesto su abolición. Hay en ello una mezcla de razones de índole religiosa, moral o ética —a veces también estética— y económica; y a pesar de que tanto la presente obra como su autor se hallan identificados principalmente con estas últimas, no sería justo ignorar las dos primeras, aunque sólo fuese porque son las que más tiene en cuenta consistentemente determinada gente y que, en uno u otro momento, en una medida u otra, ejercen cierta influencia sobre la inmensa mayoría. Desde luego, sería erróneo suponer que podría hacerse una defensa del socialismo basada exclusivamente en razones “económicas” con independencia de consideraciones de índole moral. Y aun-

que, desde un punto de vista lógico, existe una neta diferencia entre ambas, no están totalmente distanciadas.

En primer lugar, la idea de que existan enormes desigualdades sociales y económicas ha repugnado siempre a los socialistas tanto de nuestro siglo como de los anteriores; tal aversión ha contribuido en todo momento en una gran medida a la oposición de éstos al sistema que estamos considerando. La desigualdad se muestra particularmente odiosa cuando llega hasta el extremo de dividir al género humano en dos clases o estratos sociales distintos, entre los que se mantiene una relación de superior a inferior. Hasta hace relativamente poco tiempo, entre los que componían la clase social superior predominaba la idea de que los de la clase inferior —que representaban la gran mayoría— llegaban casi a constituir una raza distinta con menos inteligencia, capacidad y, por supuesto, educación; en cualquiera de los casos, estos últimos estaban destinados por Dios y por la tradición —si no por la naturaleza— a realizar los trabajos más duros y desagradables a cambio de unas migajas. Era ésta una actitud en la que las ideas del siglo XIX —imbuidas del espíritu de la Revolución Francesa— acerca de la igualdad natural de todos los hombres, tardaron increíblemente en hacer mella; y, puesto que los socialistas se convirtieron en los defensores a ultranza de dicha “igualdad entre todos los hombres” contra las desigualdades existentes en la moderna sociedad capitalista, marcharon generalmente del brazo con el radicalismo político.

En segundo lugar, el individualismo extremo —tanto en el terreno estético como en el religioso o en el moral— siempre ha tenido sus detractores, al menos ese tipo de individualismo que pisotea cuanto encuentra a su paso olvidando el mayor interés social, como hace claramente el individualismo económico. Hay mucha gente que llega a tolerar, e incluso aplaudir, el deseo de algunos individuos por “superarse” y alcanzar todo lo que la vida les ofrece, pero que reaccionan violentamente ante la arrogancia impetuosa de quienes creen que todo el mundo es de ellos, tales como el especulador o el aventurero en mayor o menor escala. Dicho en otras palabras, ciertas personas sienten repugnancia por el individualismo, debido al tipo de cualidades humanas que éste estimula y al valor que concede a cuanto hay de materialista y utilitario, envileciendo así toda la vida social. Y ¿hay quien deje de compartir plenamente dicho sentimiento tras haber observado la “forma de vida” dominante en la mayor parte de las sociedades capitalistas de hoy día?

En tercer lugar, ya desde la época de los famosos panfletistas económicos ingleses de hace más de un siglo, a los que se dio el nombre de «socialistas ricardianos», los escritores socialistas nunca han dejado de referirse al “sometimiento del Trabajo al Capital”, y no ha faltado quien hablase de la “esclavitud del salario” o —como hiciera uno de ellos llamado William Thompson (1)— de la “desigualdad en el cambio” que se oculta tras la apariencia del “contrato libre”. El proletaria-

do se vio sometido a la obligación de trabajar para un capitalista, precisamente porque carecía de propiedad. Expulsado de la tierra y sin capital alguno, el trabajador estaba totalmente incapacitado para producir sus propios medios de subsistencia, por lo que se veía obligado a alquilarse a quien tuviese tierras o medios para emplearle en la producción. Vemos, pues, cómo, pese al funcionamiento del mercado y a la pretendida libre concurrencia, pesaba sobre él la obligación de trabajar para otro con mucha mayor fuerza que en todos los anteriores sistemas, en los que dicha obligación había adoptado una forma legal o política y no solamente económica (2). Paralelamente, su empresario, es decir, el propietario de la tierra y del capital, vivía a costa de su sudor —mediante la apropiación de aquella parte del producto de su trabajo que excedía de lo que le entregaba como salario (3)— al igual que hicieran anteriormente los propietarios de siervos o de esclavos.

A veces, incluso, ello se realizaba en forma de monopolio: los propietarios de la tierra y del capital podían exigir —como quien exige un derecho de peaje— una determinada cantidad por la utilización de tales instrumentos productivos por parte de quienes nada poseían y que carecían, por consiguiente, de medios de subsistencia. El derecho de propiedad produjo, pues, el efecto de interponer un obstáculo a la producción y a la manutención de toda una clase social, de la misma forma que el derecho de peaje constituía un obstáculo a la libertad de tránsito; y, tanto en un caso como en otro,

debía pagarse un precio para eliminar tales obstáculos. Téngase en cuenta que lo verdaderamente trascendental en este sentido no es la propiedad de objetos *personales* o de uso doméstico, sino la propiedad de los medios o instrumentos de producción —tales como la tierra o el capital—, así como la posibilidad de convertir los ingresos en propiedad. Un individuo o una clase social no posee más *poder* sobre los demás por el mero hecho de que tenga un mayor vestuario o de que posea dos lavadoras o dos frigoríficos en lugar de uno. *Lo que confiere a un individuo o a una clase social poder sobre los demás es la posesión de medios de producción cuando estos últimos no tienen acceso a la misma.*

Todo cuanto acabamos de decir ha venido expuesto en forma de argumento general en contra de la desigualdad. En cierto sentido esto es válido; pero, al mismo tiempo, hemos puesto el énfasis en un tipo concreto de desigualdad, que tiene un origen específico, principalmente en un sistema en el que la propiedad se halla concentrada en manos de unos pocos, de forma que la mayoría no posea nada —o, al menos, nada digno de ser señalado—, encontrándose, pues, en palabras de Marx, desposeída. Es importante tener en cuenta esto. Nuestra discusión no se centra en este momento sobre *cualquier* clase de desigualdad, sino sobre aquella que implica la subordinación de un hombre a otro hombre, o sea, la que confiere a un hombre *poder sobre otro hombre*, incluyendo en dicho poder el de hacer que este último tenga que entregar al primero una parte del fru-

to de su trabajo; en una palabra, la desigualdad que adopta la forma de división en *clases* caracterizadas respectivamente por la carencia o posesión —en una medida apreciable— de capital. Tal es la clase de desigualdad que, creo, la mayor parte de la gente estará de acuerdo en considerar mucho más odiosa y censurable que los demás tipos de desigualdad económica, prescindiendo de la opinión que se tenga sobre estos últimos. Porque una desigualdad que consiste en que unos posean la propiedad de los medios de producción mientras que otros no tienen nada, significa para los segundos la pérdida de una parte considerable de su libertad: la libertad de poderse ganar la vida independientemente siempre que se prefiera esto a trabajar para otro.

Por ejemplo, resulta difícil concebir que la mayor parte de la gente se sintiese profundamente indignada por la existencia de diferencias en la retribución del *trabajo*, siempre que tales diferencias fuesen moderadas y que las mayores retribuciones fuesen a parar a quienes las hubiesen “ganado” por haber trabajado más o por haber dedicado sacrificios y tiempo a aprender un oficio. En cambio, lo que irrita profundamente a la mayoría de la gente es que determinados individuos —de hecho, toda una clase social— obtengan unas grandes rentas por pasar toda o la mayor parte de su vida *sin trabajar a cambio de ello*, sin ganárselo mediante una u otra forma de actividad humana física o intelectual. (Y si alguien intenta replicar que los individuos en cuestión se lo merecen porque *lo que poseen* les hace acre-

dores a ello, está metiendo conscientemente gato por liebre.)

Llegamos así a la noción marxista de *explotación*, que ha estado en el centro de la mayor parte de las críticas socialistas al capitalismo desde la época de Marx, si no antes. Según dicha noción, el capitalismo es un sistema que se desarrolló históricamente sobre la base de la concentración de capital en manos de la clase poseedora, y, en virtud de dicha concentración, cualquier capitalista puede vivir sin trabajar mediante la compra de la fuerza de trabajo de los demás, que, de esta forma, trabajan para él. El propio Marx lo definió como un sistema de producción de bienes destinados al mercado (lo que denominó “producción de mercancías”) (4), en el que la fuerza de trabajo misma se ha convertido en mercancía. Esto equivalía a decir que los que no poseían capital se veían obligados, en virtud de su situación económica —ya que la única alternativa que se les ofrecía era el desempleo y el hambre—, a trabajar para otro y a aceptar como salario sólo una parte de lo que habían producido. La teoría económica de Marx —al menos el primer volumen de *El Capital*— fue elaborada con el ánimo de demostrar hasta qué punto una explotación como la que se acaba de describir es totalmente compatible con el denominado “mercado libre” y con el papel que juega la competencia, ya que las mercancías (5) —como señaló el propio Marx— se intercambian generalmente entre sí a sus respectivos valores.

No ha faltado quien afirmase que *explotación* no es

ni más ni menos que un término equivalente a "abuso", que expresa una indignación moral, pero vacío de contenido científico positivo. Que la palabra en cuestión posea un fuerte contenido moral está fuera de toda duda: lo propio ocurre con gran cantidad de palabras que utilizamos corrientemente en nuestro idioma y que, no obstante, poseen un significado muy concreto (las palabras "robo", "crimen" o "asesinato", por ejemplo, aunque, desde luego, la última de ellas tendría distinto sentido moral para un "marine" norteamericano en Vietnam que para un pacifista o para un defensor del socialismo). Pero, ¿por qué avergonzarnos de utilizar palabras con un cierto contenido moral? De cualquier forma, el hacer esto último resulta casi imposible de evitar, a no ser que estemos dispuestos a utilizar un lenguaje totalmente descolorido (y aun así, deberíamos estar modificándolo constantemente, pues lo que hoy resulta descolorido, el día menos pensado adquiere color por asociación con el más próximo).

Resultaría interesante preguntar a tales detractores si creen que sería positivo —con fines meramente descriptivos— aplicar el término "explotación" a las sociedades del pasado basadas en el trabajo de los siervos o de los esclavos. Si están de acuerdo en admitir que lo sería, resulta entonces difícil negar la aplicación de dicho término al trabajo asalariado bajo el capitalismo, o, cuando menos, a los trabajadores que, careciendo de organizaciones propias, se ven obligados a discutir individualmente sus condiciones con los empresarios bajo

la clásica situación de un mercado de trabajo en el que los puestos a cubrir son menores que el número de hombres que aguardan una colocación. Quizá prefiriesen el término "apropiación", con el que se quiere expresar la apropiación de una parte del producto del trabajo ajeno gracias o la posesión de la propiedad o a cualquier otra ventaja o privilegio económico. Si aceptan este último término y niegan el anterior, entonces están creando una distinción donde no existe una auténtica diferencia. Pero no perdamos el tiempo en discutir sobre una mera cuestión de denominación. No cabe duda de que, cualquiera que sea el término que utilicemos, es esta concepción del capitalismo como sistema de explotación o apropiación —con los diferentes atributos y consecuencias que de él se desprenden— la que ha constituido la razón primordial de la mayor parte de la oposición socialista a dicho sistema y, por supuesto, de la oposición procedente del movimiento obrero.

Los marxistas irían incluso más lejos, y añadirían que no se trataba solamente de una cuestión de odio o desaprobación de un sistema de explotación de unos seres humanos por otros, sino que dicha desaprobación se basaba además en su incapacidad para prevalecer como sistema estable y eficaz, al menos una vez sobrepasada aquella etapa —que podríamos situar en el momento del paso de la época competitiva a la del monopolio— en que ya ha cumplido su papel histórico de fuerza eminentemente progresiva. Ello se debe fundamentalmente a que un sistema de explotación basado en una división

social en poseedores y desposeídos, lleva por fuerza en su seno un conflicto de intereses, que, como una profunda grieta, tiende a desgarrarse cada vez más, hasta llegar al punto de entorpecer seriamente su funcionamiento e interponer obstáculos a su desarrollo y expansión. A medida, sobre todo, que los trabajadores se organizan y cobran fuerza mayor, adquiriendo conciencia del lugar en que se hallan situados dentro del sistema de relaciones sociales, no sólo se esforzarán por imponer a toda costa sus propios intereses prescindiendo de que éstos puedan entrar en conflicto con los de todo un sistema por el que sienten ya un profundo desprecio, sino que se rebelarán cada vez en mayor medida contra el sistema mismo, atacándolo en sus propias raíces y luchando por enterrarlo definitivamente. El propio lastre de un sistema basado en la distribución desigual de la propiedad, reforzado a su vez por el desarrollo del monopolio y de las prácticas monopolistas, hace del capitalismo actual un sistema cada vez más insostenible.

Quizá lo que sigue a continuación puede servir a modo de compendio de cuanto hemos dicho a este respecto. El hecho de que el capitalismo lleve en su germen la oposición de los trabajadores, o, dicho en términos marxistas, el hecho de que engendre la *lucha de clases*, supone en sí mismo un obstáculo fundamental para su normal funcionamiento como sistema económico. Ello contribuye a hacer que el capitalismo, como modo de organización del trabajo y como sistema económico, sea tan ineficaz al menos como pudiera serlo

un sistema basado en el trabajo de los siervos. El capitalismo, que, según sus propagandistas, proporciona tantos incentivos económicos a la empresa privada, termina por hacer agua en razón de los "incentivos" *negativos* que depara a quienes tales propagandistas habían olvidado casualmente tener en cuenta: la clase trabajadora.

Concentración económica: propiedad e ingresos.

Ya que tanto hemos hablado en términos generales de la propiedad y de su concentración, creemos llegado el momento de ilustrar cuanto hemos dicho con algunas cifras. Tales cifras demuestran, en *primer lugar*, el elevadísimo grado de desigualdad que existe en la distribución de la propiedad —es decir, su concentración en un reducido número de manos—; en *segundo lugar*, la forma desigual en que se distribuyen los ingresos, lo cual es en gran medida —aunque no exclusivamente— un reflejo de la desigualdad en la distribución de la propiedad; en *tercer lugar*, el elevado grado de concentración del control de la industria en la moderna sociedad capitalista, a cuyo fin tomaremos como ejemplo los Estados Unidos, donde se han llevado a cabo análisis estadísticos adecuados.

La más reciente estimación de la distribución de la propiedad de que podemos disponer se refiere al final

de la última década —es decir, de los años cincuenta— y figura incluida en una obra del profesor J. E. Meade, quien se basó, a su vez, en los cálculos realizados por J. R. S. Revell. Dicha estimación muestra que —a pesar de la ligera desconcentración que tuvo lugar a partir de la primera Guerra Mundial, debido principalmente a los efectos del impuesto sobre la herencia—, en 1960, las tres cuartas partes de la totalidad de la propiedad y la riqueza personal estaba en manos del 5 por 100 de la población que poseía mayores ingresos. Interesa destacar como hecho curioso que “la concentración de los ingresos procedentes de la propiedad superaba incluso a la concentración de la propiedad misma”, lo que se tradujo en que, en 1959, el 92 por 100 de los ingresos derivados de la propiedad fuesen a parar al 5 por 100 que poseía mayores rentas, mientras que nada menos que un 90 por 100 de la población tuvo que repartirse un ridículo 1 por 100 de tales ingresos. Todas estas cifras vienen incluidas en el Cuadro I.

¿Hay aún quien ose hablar de la “democracia basada en la propiedad” tras haber visto semejante grado de concentración? ¿Quién podría, con un mínimo de honestidad, seguir utilizando un argumento como el “del tendero” para defender la propiedad capitalista?

En una obra que publiqué hace ya años (*Capitalismo ayer y hoy*) (6) se incluían unas cifras semejantes, referidas a la distribución del capital durante los primeros años de la post-guerra, y, atendiendo al límite inferior de dichas cifras, añadía: “Al otro lado de la

CUADRO I

Distribución de la riqueza personal en el Reino Unido

Porcentajes de la población	Porcentajes de la totalidad de la riqueza personal		Porcentajes de las rentas personales derivadas de la propiedad, antes de pagar los impuestos	
	1911-13	1936-38	1950	1959
1	69	56	42	60
5	87	79	75	92
10	92	88	83	99

estadística estaban dos tercios de la población, que, si poseían algo, era inferior a las 100 libras, y con un promedio de 60 libras esterlinas 'per capita'. Estos pequeños propietarios poseían en total una cantidad "inferior a un vigésimo del capital total de la nación", e incluso una proporción menor de los ingresos procedentes de la propiedad.

La propiedad de las acciones de las sociedades se halla aún más concentrada que la propiedad en general. El 1 por 100 de la población adulta poseía el 81 por 100 de las acciones de las sociedades, y un 5 por 100 poseía el 96 por 100 de las mismas (H. F. Lydall y D. G. Tipping: "La distribución de la riqueza personal en la Gran Bretaña", publicado en *Oxford Bulletin of Statistics*, febrero de 1961, p. 90).

Por lo que respecta a la distribución de la renta

procedente de *toda clase* de fuentes, la obra ya citada del profesor Meade incluye (p. 79) las cifras que se dan a continuación, referentes al 10 por 100 de la población que posee mayores ingresos. Tales cifras muestran que más de la quinta parte de la totalidad de los ingresos personales antes de deducir los impuestos van a parar a la vigésima parte de los perceptores de renta.

CUADRO II

Ingresos personales (antes de deducir los impuestos) en el Reino Unido en 1959

	Porcentajes del total de la población con mayores ingresos personales procedentes de toda clase de fuentes	Porcentajes de la totalidad de ingresos procedentes de toda clase de fuentes
1	1	9
5	5	21
10	10	31

Aunque existe una notable desigualdad entre los denominados ingresos "ganados" —debida principalmente a las distintas oportunidades de educación y al diferente marco social—, tal desigualdad es mucho menor que la originada por la distribución de la propiedad. Y es que la principal causa de la desigualdad es la existencia de la propiedad privada y su extrema concentración. De la comparación de los cuadros I y II se desprende que, como era de suponer, la desigualdad exist-

tente en la distribución de la *totalidad* de los ingresos—es decir, de los procedentes del trabajo *más* los procedentes de la propiedad— es menor que la que existe en la distribución de los ingresos derivados exclusivamente de la propiedad.

Existe, por último, la cuestión de la concentración de la propiedad y el control de la industria en manos de unas cuantas firmas gigantescas, lo que constituye un rasgo destacado del capitalismo del presente siglo. Como puede suponerse, donde tal concentración es más señalada es en los Estados Unidos, país del que, por otra parte, se poseen los datos más claros y precisos a este respecto. Según se desprende del famoso estudio de Berle y Means (7) —como generalmente se le denomina—, durante el periodo comprendido entre las dos guerras mundiales, casi la mitad del capital social del total de empresas existentes en el país se hallaba controlado por doscientas firmas gigantescas, habiendo indicios, por otra parte, de que dicho control tendía a concentrarse cada vez más.

En los años que siguieron a la segunda guerra mundial, una investigación llevada a cabo por la U. S. Federal Trade Commission descubrió que 135 empresas industriales, es decir, menos del 0.5 por 100 del total, controlaban el 45 por 100 del capital del país (*Review of Economics and Statistics*, noviembre de 1951). Tal grado de concentración ha ido incluso *aumentando* en forma notable. Según pruebas presentadas ante el Subcomité del Senado de los Estados Unidos para la Lucha

Contra el Trust y el Monopolio, la participación de las 200 mayores compañías en el capital del conjunto de empresas industriales pasó a ser de un 49 por 100 en 1950 a un 57 por 100 en 1964-65; asimismo, en esta última fecha, las 200 compañías mencionadas percibieron el 68 por 100 de los beneficios netos obtenidos por la totalidad de empresas industriales. Por último, de las 180.000 empresas industriales existentes 1.000 de ellas poseen el 75 por 100 del capital total, percibiendo el 86 por 100 de los beneficios (David Michaels: "El Monopolio en los Estados Unidos", *Monthly Review*, abril de 1966, p. 48). ¡Así es como engordan los colosos del capital engullendo a sus hermanos más pequeños!

Expansión colonial y guerra.

No podríamos dar por terminada nuestra enumeración de las razones que hacen que a mucha gente le desagrade el capitalismo y que luche para acabar con él, sin mencionar una última que, en diferentes épocas, ha ejercido una poderosísima influencia sobre gran número de personas. Tal fue el caso durante el período comprendido entre las dos guerras mundiales, especialmente en la década de los años treinta, y tal es de nuevo el caso en amplias zonas del mundo actual. Nos estamos refiriendo concretamente a quienes sostienen que el capitalismo, en cuanto sistema basado en el afán de lucro, es, por su propia naturaleza, expansionista, especialmente en la etapa de madurez de su desarrollo; dicha expansión adopta la forma de penetración económica en los países más débiles y atrasados, seguida de la penetración política, el control y, eventualmente, el reparto de extensas zonas de África, Asia o América Latina como

“esferas de influencia” y colonias de las principales potencias capitalistas. Así vemos cómo, a finales del siglo pasado, tuvo lugar la “arrebataña” por África y el reparto de dicho continente entre los países que, a la sazón, constituían las principales potencias europeas, seguida, poco después, de la distribución de la China en “esferas de influencia” política y económica y de una penetración similar en el Oriente Medio por parte de dichas potencias con sus intereses económicos a cuestas. Por lo que respecta a América Latina, los Estados Unidos han mantenido durante mucho tiempo la vigencia de la denominada Doctrina Monroe a fin de salvar dicha región de las apetencias de los países no americanos, y, en la actualidad, con objeto de “preservarla del comunismo”. No es preciso ningún escamoteo dialéctico para demostrar que este tipo de rivalidad a escala internacional puede conducir a la guerra. Y aunque, desde que finalizó la segunda guerra mundial, la protesta contra tal sistema se ha extendido entre los pueblos coloniales, e Inglaterra y Francia se han visto obligadas a retirarse de algunas de las colonias adquiridas con anterioridad, ha surgido una nueva ola de lo que ha venido a denominarse “neocolonialismo”, inspirado principalmente por los Estados Unidos, como fuerza dominante del mundo capitalista contemporáneo; un neocolonialismo responsable de guerras y matanzas, ruina, desolación y sufrimientos indecibles: ayer en Corea, hoy en el Vietnam; ayer, hoy y mañana en África.

Tal expansión puede perseguir diversos objetivos:

la adquisición de mercados privilegiados, de esferas de inversión o de fuentes de materias primas, la apropiación de contratos de empréstito, de derechos sobre la explotación de las minas o de "concesiones" en exclusiva para la construcción de vías férreas, etc. Todo ello ha sido relacionado una y otra vez —especialmente en la conocida teoría de Lenin sobre el imperialismo (8)— con dos rasgos esenciales del capitalismo moderno: en primer lugar, el aumento de la concentración y centralización económica y del monopolio —lo que permite que los proyectos económicos de los grandes grupos financieros y la acción de los gobiernos, como instrumentos políticos de tales intereses económicos, marchen de la mano—; en segundo lugar, la exportación de capital. La experiencia histórica demuestra plenamente el desarrollo paralelo, a lo largo del tiempo, de los citados rasgos del capitalismo moderno y de la expansión colonialista llevada a cabo por las principales potencias de Europa Occidental y de Norteamérica. El relatar detalladamente los diferentes jalones de este paralelismo analizando las causas que explican la relación entre ambos fenómenos nos llevaría demasiado tiempo. Por otra parte, no faltará quien se pregunte si dicha expansión obedece a motivaciones principalmente económicas. Basta decir que la interpretación económica de la expansión colonial y de la rivalidad entre los países imperialistas no corresponde en modo alguno en exclusiva a los marxistas. A este respecto, recordemos los trabajos publicados por autores no marxistas de conocido renombre,

tales como J. A. Hobson (*Imperialismo*) y Leonard Woolf (*Imperio y Comercio en Africa e Imperialismo Económico*).

Como ejemplo de un tipo de interpretación que ha ejercido una amplia influencia, nos limitamos a citar la sencilla —quizá, incluso, en exceso— pero contundente explicación dada por John Strachey en un folleto titulado *Por qué debe usted ser socialista (Why you should be a Socialist)*, que alcanzó una enorme acogida popular en la década de los treinta:

"[Los empresarios capitalistas] exploran el mundo entero en busca de mercados para los bienes de consumo. Hacen cuanto está en su mano por encajar su enorme producción de alimentos, vestidos, muebles, automóviles y demás artículos a los compradores extranjeros. Pero hoy día existe gran cantidad de industrias cuya función es producir, no ya bienes de consumo de esta clase, sino medios de producción. Existe gran cantidad de fábricas cuyo trabajo consiste en suministrar equipos a otras fábricas. Existe gran cantidad de máquinas cuya única función es producir otras máquinas... Los empresarios y sus socios prestan dinero a sus clientes potenciales para que éstos les compren bienes de capital. Es esto lo que se denomina exportación de capital. De aquí que pueda considerarse que la búsqueda de mercados procede en tres etapas. En la primera, se exportan bienes de consumo; a continuación, se exportan bienes de capital o medios de producción; finalmente viene la exportación de capital propiamente dicha... Pero vea-

mos lo que ocurre en cuanto se llega a la segunda y a la tercera etapas, es decir, en cuanto se exportan bienes de capital y el capital necesario para pagarlos: entonces es cuando empieza uno a temer por la propia seguridad de su capital... En ese momento es cuando irrumpe el imperialismo" (pp. 48-49).

¿PUEDE TRANSFORMARSE EL CAPITALISMO?

Aun admitiendo que se pueden hacer severas críticas al capitalismo, de ello no se desprende forzosamente que el socialismo haya de ser la alternativa más adecuada. En primer lugar, puede haber otras alternativas; en segundo lugar, no existe, hasta el momento, razón alguna que nos permita suponer que el socialismo haya de ser mejor.

¿Dividir la propiedad?

Echemos, pues, una mirada a las diversas alternativas posibles. En primer lugar, ¿por qué no acabar con la propiedad excesivamente concentrada y abolir la división clasista en propietarios y no propietarios, haciendo que *todos* sean pequeños propietarios, al menos en una medida aproximada? ¿No sería posible de esa forma resucitar la imagen idílica del "tendero" con su plena independencia y libertad individual? Históricamente, no han faltado quienes se inspirasen en una visión de este tipo, concebida generalmente como el retorno a una pretendida "edad de oro" del pasado. Recordemos a este respecto el infortunado movimiento de los "niveladores" (*levelers*) (1), que, en plena Revolución Inglesa del siglo XVII, preconizaban el derecho de todo ser humano a la propiedad, así como, siglo y medio más tarde, los *spencianos* (2) con su programa de reforma agraria, y —a su manera—, el demócrata Cobbett (3).

o, más próximo a nuestros días, el denominado "distributivismo" de Hilaire Belloc, G. K. Chesterton y algunos escritores católicos del continente.

Si con todo ello se pretende que la producción debería volver al sistema de granja familiar o de taller individual en el que el trabajador sería al mismo tiempo su propio empresario, dicha pretensión resulta fácilmente rebatible con la mera consideración de un hecho que la convierte en una sugerencia utópica bajo las condiciones modernas, e incluso en una utopía reaccionaria (4). Tal hecho consiste en que todo ello resulta incompatible con la técnica moderna, la cual, para lograr la máxima eficiencia, requiere grandes unidades de producción y una organización en gran escala. Es ésta una verdad incontrovertible en las principales ramas de la producción, con las únicas excepciones de ciertos sectores marginales de la industria. Así vemos que, aun cuando en el sector agrícola persiste —e incluso en muchos países predomina— la pequeña explotación, la mecanización de la agricultura está haciendo que cada vez se vea más desplazada por las explotaciones, como mínimo, de tipo medio. En la industria de la construcción, que durante tanto tiempo ha constituido un terreno propicio para la explotación del tipo del "tendero", cada vez es más frecuente el uso de estructuras prefabricadas, lo que exige una compleja organización y una planificación en gran escala. Sin la utilización de la técnica moderna nunca podrían alcanzarse los actuales niveles de productividad, y, a su vez, sin éstos, sería de todo punto

imposible mantener los niveles de vida existentes en la actualidad. Apenas habrá hoy día quien dude de la necesidad de impulsar la técnica moderna, y, con ello, de aumentar la productividad. Pues bien: el retorno a la producción en pequeña escala del tipo del trabajador-empresario y a los métodos productivos derivados de ella, comportaría inevitablemente volver a los niveles de vida y de productividad infinitamente menores que existían hace varios siglos, antes de que hubieran hecho su aparición los impresionantes triunfos logrados por la técnica en los siglos XIX y XX.

Sin embargo, a veces, la distribución de la propiedad viene entendida en el sentido de una difusión de la misma *sin que ello implique* una fragmentación de la organización económica y del control. Con ello, se afirma, existiría una gran cantidad de pequeños accionistas en lugar de unos pocos que poseyesen grandes paquetes de acciones, mientras que la dirección y la gerencia de las empresas en cuestión seguirían estando centralizadas. De esta forma, todos los trabajadores y empleados se convertirían, en mayor o menor medida, en accionistas, con lo que desaparecería la división de clases en capitalistas y obreros, quedando conjurado el problema Capital-Trabajo. Tal es, ni más ni menos, la imagen idílica descrita por la propaganda de tantos partidos conservadores en torno a una "democracia de propietarios". Es también una imagen de este tipo la que estaba en el ánimo de muchos defensores de los sistemas denominados "cooperativistas" que surgieron a partir de la se-

gunda mitad del siglo XIX, cuando los sindicatos comenzaron a constituir una seria preocupación para las clases propietarias, que veían en ellos una amenaza para sus beneficios. Sin embargo, existe una gran cantidad de objeciones en torno a dicha interpretación.

En primer lugar, se presenta el problema de cómo podría lograrse semejante desconcentración y redistribución de la propiedad. Si ello ha de realizarse de una sola vez, mediante un simple acto legislativo (tal como se ha llevado a cabo en algunas ocasiones con la reforma agraria), sería precisa una revolución social que lo consumase, dada la feroz oposición que ello despertaría sin ningún género de dudas. No faltará quien piense que sí, para lograr todo esto, y hacer valer la voluntad de la sociedad contra la de una minoría de grandes propietarios, es necesaria una revolución social, más valdría utilizar esta última para transferir propiedad y control a manos de la sociedad en su conjunto en lugar de dividir aquélla para respetar éste. Sin embargo, todo ello suscita una serie de cuestiones que creemos conveniente dejar para más adelante. La alternativa de un cambio brusco de este tipo consiste en la redistribución gradual de la propiedad a través de la imposición fiscal, que es lo que probablemente se hallaba en el ánimo de la mayor parte de los defensores de dicha política.

Por supuesto, a ningún partidario del socialismo se le ocurriría oponerse a cualquier tipo de medidas encaminadas a liquidar las grandes concentraciones de la

propiedad. Pero, en el caso que estamos considerando, nos topamos con una curiosa contradicción. Quienes propugnan tales medidas parten, con toda seguridad, del supuesto de que el sistema en vigor ha de proseguir su marcha sin obstáculo alguno durante todo el proceso de redistribución y una vez finalizado éste. Sin embargo, las medidas encaminadas a redistribuir la riqueza entrarán forzosamente en conflicto con los incentivos económicos necesarios para el normal funcionamiento de un sistema basado en —y motivado por— la empresa privada. Dicho en otras palabras, la consumación del proceso de redistribución ejercerá, con toda seguridad, un poderoso efecto antiestimulante (“*disincentive effect*”), a menos que las medidas redistributivas se apliquen sólo parcialmente y en forma muy lenta y gradual a través de varias generaciones. Como resultado de todo ello, el funcionamiento del sistema económico —especialmente la inversión y el crecimiento— puede verse seriamente afectado. Si esto es así, a medida que se vaya avanzando en la transformación, se irá estimulando la oposición, no sólo de los grandes propietarios que se ven expoliados, sino también de numerosos individuos pertenecientes a otros sectores de la comunidad, entre los que quizá habría incluso que contar a los pequeños propietarios, que no resultarían perjudicados. En tal caso, el proceso de igualación tendría más probabilidades de detenerse a mitad de camino que de verse alguna vez realizado con éxito. Ante ello, uno no puede por menos de preguntarse si dicho intento de distribuir la propiedad

es realmente factible desde un punto de vista económico y político.

Pero, incluso suponiendo que tal proceso haya conseguido ponerse felizmente en marcha, se suscita la duda de si ello comportaría una situación estable. La experiencia de las distintas sociedades de pequeños propietarios que han existido (“producción simple de mercancías”, como las denomina Marx), nos prueba que, una vez transcurridos algunos años —o, al menos, algunas décadas— muestran una tendencia innata al crecimiento *desigual*. Este crecimiento desigual se debe a que los afortunados, o, si se quiere, los más diligentes y prósperos o los más ambiciosos, empiezan a *acumular* cada vez más propiedades, ya sea multiplicando —como dice la Biblia— sus viñas, almacenando cosechas en su granero, guardando dinero en un calceín, o, en los tiempos modernos, depositándolo en un Banco. Al propio tiempo, los más desafortunados, los enfermos y los débiles, los menos prósperos o los menos previsores incurren en deudas y obligaciones con algunos de sus vecinos más opulentos; más tarde, en una etapa posterior, a medida que tales deudas se van haciendo más onerosas, acceden a trabajar para otro y acaban endeudándose por la totalidad de sus bienes. Una vez iniciado dicho proceso, tiende a acelerarse a causa de la influencia acumulativa de semejantes ventajas y desventajas. Los orígenes de la sociedad capitalista, con sus tendencias a la acumulación progresiva de capital, se encuentran en comunidades de pequeños propietarios de esta clase —muchas veces en

una etapa primitiva de relativa igualdad—, y en un proceso de aumento de la desigualdad como el que acabamos de describir.

Dicha tendencia de las sociedades de pequeños propietarios a perder rápidamente su carácter igualitario resulta casi inevitable, a menos que se adopten desde un principio rigurosas medidas destinadas a contenerla. Incluso si se adoptan tales medidas, existe la duda de si con ellas se consigue realmente atajar dicha tendencia por completo, o si, por el contrario, sólo se logra atenuarla. En el caso de una comunidad de pequeños terratenientes, podría declararse ilegal la posesión de parcelas que superasen una dimensión determinada, con lo que, de no existir fraude o evasión, sería posible evitar la tendencia a la concentración de la tierra. Cuando se tratase del capital, resultaría francamente difícil prohibir toda acumulación adicional del mismo; sin embargo, la introducción de un impuesto progresivo sobre la riqueza, destinado a gravar aquella propiedad individual que superase un determinado nivel, *limitaría* la tendencia a la acumulación, aunque incluso en este caso se presentaría la dificultad de ver cómo podría evitarse la contradicción ya señalada entre el deseo de mantener la igualdad y la necesidad de conservar los alicientes necesarios para el funcionamiento y la expansión del sistema económico, lo cual depende, naturalmente, del aborrecimiento y la inversión individuales, ya que se trata de un sistema de propiedad individual y de empresa privada.

Pero existe, además, una seria dificultad de índole

política. ¿Quién se supone que va a adoptar las medidas encaminadas a conseguir la igualdad o a mantener ésta? Con toda seguridad, el Estado: un Estado elegido por la comunidad de pequeños propietarios, y representante de los intereses de los mismos. Pero, ¿cabe esperar que una comunidad de semejantes características *quiera realmente* mantener en toda su pureza una situación de igualdad entre todos sus miembros? ¿No supone concederles una mentalidad demasiado idealista el pensar que se esforzarían todo lo posible por hacer que tales medidas se aplicasen hasta el límite? ¿Acaso no es una reconocida característica de los pequeños propietarios su anhelo de acumular y mejorar de posición—lo que consideran una libertad esencial—, y que la mayoría de ellos alberga la confianza más optimista en su habilidad para llevar a cabo esto último mejor que los que les rodean, lo que les permitiría *situarse por encima* de ellos? Por supuesto, semejante afán adquisitivo y de emulación recibe un enorme estímulo bajo el capitalismo. Pero resulta muy difícil creer que no existiría en una sociedad de pequeños propietarios y que éstos tolerarían fácilmente las restricciones impuestas a la habilidad de cada individuo para situarse por encima de los demás mediante una mayor acumulación.

El célebre filósofo político del siglo XVIII Locke ha sido considerado siempre como un paladín del igualitarismo y de la democracia y como un reivindicador del pequeño propietario, cuyo derecho a la propiedad defendió desde el punto de vista del “derecho natural” de

todo ser humano a disponer libremente de su trabajo y de los frutos de éste. Con ello, justificaba el derecho de propiedad mediante el trabajo, ya que aquél era indispensable para el uso libre e independiente de éste. Pero, al razonar de esta guisa, se vio obligado a admitir el derecho de todo individuo a acumular los frutos de su trabajo, y, en definitiva, a justificar la *desigualdad* de la propiedad, es decir, la desigualdad de derechos entre los hombres (5). Ello viene a ilustrar, en mi opinión, hasta qué punto es difícil, en buena lógica, admitir la propiedad individual *sin* admitir también que ésta lleve de la mano la desigualdad.

Existe un último tipo de duda, muy diferente de los anteriores, que se refiere al juicio que puede merecernos la distribución de la propiedad mediante la participación más o menos igualitaria en las acciones de las compañías existentes. Lo que resulta indudable a este respecto es que los miles o centenares de miles de pequeños accionistas que surgiesen de dicha distribución, ejercerían un control insignificante sobre la política de la empresa, si es que llegaban a ejercer alguno. Lo que se propone, en definitiva, es que las empresas y los negocios existentes mantengan la misma organización y persigan la misma política, la cual sería puesta en práctica por el mismo personal, todo ello con los instrumentos de gobierno concentrados en las mismas manos de antes. En tales circunstancias, la tendencia —tan comentada hoy día— hacia lo que ha dado en llamarse “control directivo” (*managerial control*), saldría sin duda alguna robuste-

cida. Pero, aun suponiendo que fuese factible dicha participación igualitaria en el accionariado, el mero hecho de imaginarla ligada a la consagración definitiva de una oligarquía industrial socialmente irresponsable y cuya única preocupación es su propio engrandecimiento, la hace lo suficientemente poco atractiva —por decirlo de alguna manera— como para desecharla.

¿Una "economía mixta"?

Existe, asimismo, otra dirección hacia la que mucha gente puede orientarse en busca de una alternativa tanto del capitalismo como del socialismo. Consiste ésta en la llamada "economía mixta" de la que tanto se ha hablado recientemente, término con el que se denomina un sistema en el cual los elementos de empresa pública o estatal estarían mezclados o asociados con la empresa capitalista privada tal como existe en nuestros días. Por supuesto, dicha asociación sería susceptible de adoptar diferentes formas: una de ellas podría consistir en que determinadas industrias y servicios —probablemente una minoría— fuesen propiedad del Estado, que sería quien las dirigiese, mientras que el resto constituiría un terreno acotado de la empresa privada; otra forma de asociación posible consistiría en la existencia de grandes empresas públicas que tuviesen participación en buen número de industrias, incluso coexistiendo con empresas

privadas en la misma industria. Podemos preguntarnos si tal solución de compromiso no serviría para combinar las ventajas de ambos tipos de sistemas, evitando al propio tiempo la mayor parte de sus desventajas, al concentrarse, por un lado, en aquellas actividades en que sus virtudes fuesen más aparentes, representando, por otro lado, una especie de celoso guardián que defendiese la entrada, o, como mínimo, un competidor potencial.

Quizá sean necesarias unas palabras previas de advertencia antes de entrar a considerar con más detalle esta solución de "medias tintas". Las soluciones de este tipo ejercen un gran atractivo sobre mucha gente, debido principalmente a que se supone que, si se combinan los elementos de dos sistemas diferentes, puede uno beneficiarse de los puntos fuertes de *ambos*, de donde se desprende que el compromiso será preferible a cualquiera de los dos extremos, es decir, a un sistema o a otro, tomando cada uno de ellos en toda su pureza. Sin embargo, el modificar todo un sistema económico no es lo mismo que cocinar un suculento guiso o hacer un pastel, actividades éstas que permiten mezclar libremente los ingredientes según el gusto de cada cual. En el caso que estamos considerando, las posibilidades de elección se hallan limitadas: existen cosas que uno puede hacer y un sinnúmero de ellas que le están vedadas; y no existe razón alguna para suponer que los puntos fuertes de cada uno de los sistemas sean los que predominen en la mezcla. Precisamente, puede ocurrir todo lo contrario, y, en mi opinión, existen fundadas razones para que

así suceda en el caso que estamos considerando. Es decir, puede ser que la solución de compromiso sólo sirviese para combinar los puntos débiles de ambas alternativas, en cuyo caso nos correspondería, no ya la parte mejor, sino precisamente la más negativa de cada sistema. La razón de ello podría consistir en que cada uno de tales mecanismos se viese obstaculizado en su funcionamiento por la presencia del otro.

Expongámoslo con más concreción. La primera consideración que se nos presenta es la de que la desigualdad seguirá existiendo en la medida en que persista el sector privado, ya que dicha desigualdad depende de la posibilidad de percibir ingresos procedentes de la propiedad, sin un trabajo que los justifique, y de labrarse una fortuna a base de la especulación y de beneficios injustificados. Resulta indudable que la desigualdad en los ingresos tenderá a ser tanto más reducida cuanto *mayor* sea la esfera pública y cuanto *menor* y más limitada sea la esfera de propiedad y empresa privada, ya que, en tal caso, el terreno propicio para la explotación por parte del capital se vería reducido en una medida equivalente. No obstante, tal explotación del trabajo por parte del capital y de los capitalistas persistirá e incluso podrá aumentar. Si, ante el crecimiento del sector público, el sector privado —o una parte del mismo— reaccionase aumentando su tendencia a la concentración y al monopolio, se verían incrementadas las posibilidades de grandes beneficios monopolísticos con la consiguiente desigualdad en los ingresos.

De lo que acabamos de decir se desprende buen número de consecuencias. Si en el sector privado continúan existiendo grandes concentraciones de capital, ejercerán forzosamente una gran influencia económica y política, la cual, con toda probabilidad, será utilizada —en forma conjunta o cada uno por separado— para coartar —ya sea a través del control, de la planificación o de la competencia del mercado— todo tipo de influencia procedente del sector público que se inmiscuya en su terreno o entre en conflicto con ellas. Incluso es posible que sean lo suficientemente fuertes como para dominar hasta cierto punto el sector público de forma que este último sirva sus intereses (por ejemplo, en lo que respecta a política de precios, política laboral o política de contratación de mano de obra) y llegue incluso a constituirse en un apéndice del sector privado, que es precisamente lo opuesto de lo que se trataba de conseguir. Asimismo, es posible que su poder llegue hasta el extremo de arrebatarse al sector público las mejores tajadas dejándole las menos productivas, lo cual convertiría a este último en un sector deficitario dentro del sistema. En la historia de la nacionalización, tanto en Inglaterra como en el resto de Europa, existen sobrados ejemplos de la utilización de ésta para abandonar en manos del Estado aquellas industrias o servicios de escasa rentabilidad o francamente ruinosos que no interesaban al capital privado, y, a la inversa, de la reconversión de empresas públicas en propiedad privada en cuanto los intereses creados empezaban a mirar con recelo cualquier

injerencia del sector estatal en lo que consideraban su dominio exclusivo. Resulta evidente que la noción de "economía mixta", como forma duradera y estable de coexistencia de dos organizaciones sociales distintas en un mismo sistema económico, no es más que una ilusión. Existe todo tipo de razones para poder suponer que semejante coexistencia constituye un compromiso sumamente inestable, tras el que se halla latente un agudo conflicto que, con toda seguridad, se irá exacerbando progresivamente hasta que una de las partes consiga imponerse, reduciendo a la otra a un papel secundario, por no decir subordinado.

A ello podría añadirse que, en dicha situación, el problema Capital-Trabajo —es decir, lo que los marxistas denominan "lucha de clases"— continuaría existiendo, e incluso se vería agudizado si aumentaba el grado de monopolio y de concentración en el sector privado. Los sindicatos seguirían luchando por mantener —y, si poseen la suficiente unidad y potencia ofensiva, por aumentar— su participación en el producto de su trabajo, a través de las reivindicaciones de mayores salarios respaldadas por la acción huelguística de masas. Asimismo, del producto obtenido se seguirían trayendo beneficios privados e ingresos "no ganados"; y, puesto que los trabajadores no tendrían razón alguna para considerar como algo "suyo" la empresa a la que perteneciesen, se negarían rotundamente —aunque sólo fuese por razones puramente defensivas— a cooperar activamente en aumentar la producción o la productividad.

y, con mayor razón, a renunciar a cualquiera de sus derechos tradicionales a la negociación colectiva independiente. Probablemente, tal actitud de "oposición" se extendería también a las empresas nacionalizadas, al menos en una situación en la que éstas funcionasen como simples apéndices de los poderosos monopolios privados. Dicho en otras palabras, en tanto subsistiese la empresa capitalista, su mera existencia seguiría actuando como un incentivo negativo sobre los trabajadores, que determinarían que éstos se negasen a trabajar un ápice por encima de aquello a lo que les obligasen la presión de las circunstancias económicas y los términos del contrato de trabajo.

Por supuesto, las consecuencias serían totalmente distintas si el sector privado de una economía mixta sólo estuviese compuesto por pequeños productores que compitiesen entre sí en ausencia total de grandes grupos monopolísticos ligados a ellos. En tal caso, el sector público sería probablemente el que ejerciese más influencia en el sistema, mientras que el sector privado vendría caracterizado por una competencia más o menos perfecta en lugar de por el monopolio. Con ello, la situación sería diferente por completo. Un ejemplo de este tipo podría presentarse allí donde hubiese una industria estatal relativamente subdesarrollada coexistiendo con una agricultura de pequeñas explotaciones, un sector artesanal y un comercio reducido, como era el caso de la Unión Soviética en la década de los veinte. En cambio, es casi imposible que tenga lugar en un país en pleno desarro-

llo industrial, ya que, en este caso, la concentración monopolística habría tenido tiempo más que suficiente para apropiarse, cuando menos, de las ramas más importantes de la industria. Si hubiera que buscar una situación de este tipo en un país industrializado, sería necesaria una previa socialización de las firmas más importantes de la industria, las finanzas y el comercio, que dejase en manos privadas solamente las empresas medianas y pequeñas, especialmente las de tipo individual y familiar. Pero incluso en una situación como ésta —situación en que la expresión “economía mixta” tendría, a todas luces, un sentido completamente distinto del que ha sido hasta ahora objeto de nuestra discusión—, sería preciso recordar cuanto se ha dicho anteriormente acerca del “argumento del tendero”, insistiendo, sobre todo, en el hecho de que tal sistema ha constituido siempre terreno abonado para un raudo crecimiento del capitalismo. Esta sería, pues, la tendencia hacia la que se inclinaría semejante estado de situación en el caso de que el “status” mencionado se mantuviese durante un largo período de tiempo. A este respecto, hemos de recurrir una vez más al testimonio de la experiencia que tuvo lugar en la Unión Soviética durante la década que siguió a la Revolución Socialista, con la aparición y agravación del problema de los *kulaks*, es decir, de los campesinos ricos que seguían contratando mano de obra. Y todo ello, a pesar de la situación de profunda igualdad originada por la reforma agraria que acompañó a la Revolución. Una última, aunque no por ello menos importante,

objeción con respecto a la “economía mixta” entendida como algo definitivo y no meramente transitorio, consiste en que, a menos que el sector privado se halle subordinado al público, no es posible llevar a cabo una planificación efectiva del sistema económico considerado en su conjunto. Puede haber, eso sí, una planificación del sector estatal, ya que cabe la posibilidad de imponer a la dirección de las empresas del Estado la obligación de suscribir los objetivos generales y particulares del plan, cosa que no es posible exigir de la dirección de las empresas privadas, que, ante todo, se deben a sus accionistas. (Por lo que respecta al sector público, las autoridades del plan podrían recabar incluso la información previa sin la cual sería imposible una planificación realista.) Sin embargo, la planificación del sector estatal no basta para imprimir la forma deseada al modelo de producción y a los movimientos del sistema económico en su conjunto, a no ser que el sector público ejerza una notable influencia sobre las actividades de la empresa privada. Dicha influencia podría ser considerable si los organismos estatales fuesen los únicos —o, al menos, los principales— clientes de los productos obtenidos por las empresas o explotaciones agrícolas privadas, o si controlasen la mayor parte de las fuentes de financiación o de aprovisionamiento de éstas. Asimismo, también existiría una influencia, por lo menos indirecta, si ambos sectores, público y privado, compitiesen en los mismos mercados, de forma que, por ejemplo, la política de precios seguido por las empresas estatales influ-

yese sobre la que seguía el sector privado. En cualquier otro caso, la influencia del sector planificado sobre el resto es probable que fuese muy reducido; a este respecto, por otra parte, ya hemos mencionado las razones que explican que, a través de diferentes medios de presión política, se pueda conseguir que dicha influencia sea mínima.

Todo lo anterior no significa en absoluto que al sector privado no pueda aplicársele *ningún* tipo de planificación en el sentido en que normalmente se usa este término. La planificación entendida como una "programación" vaga y general del tipo de lo que recientemente ha dado en llamarse "planificación indicativa", puede ser utilizada —y, de hecho, lo ha sido— por economías eminentemente capitalistas. No obstante, caben fundadas dudas acerca de si ello merece el nombre de planificación en el auténtico sentido de la palabra. A excepción de los períodos bélicos y de la legislación de emergencia que se impone en ellos, las empresas privadas no se hallan en absoluto obligadas a acatar el plan. ¿Por qué, pues, habrían de hacerlo si ello no les resultase productivo? En tal caso, una planificación puramente indicativa carece realmente de instrumentos con los que hacer valer su voluntad. Y si intenta encontrarlos, lo más probable es que las empresas privadas se las apañen para construir —conjuntamente o cada una de por sí— un formidable aparato de resistencia y evasión, en lo que gastarían quizá tanto como lo que destinan hoy día a publicidad. Por ello, la "planificación indicativa" no

puede ejercer más que una influencia indirecta a través de los precios o a través de su efecto sobre las expectativas acerca de lo que harán los demás. Pero éstos son unos instrumentos tan frágiles y precarios para hacer valer su voluntad, que nadie que se precie de prudente apostaría una gran fortuna a favor de un resultado satisfactorio.

POR QUÉ EL SOCIALISMO

Las anteriores observaciones acerca de la planificación nos llevan de la mano a la cuestión del socialismo, bajo el cual la planificación puede llevarse a cabo sin las limitaciones y puntos débiles que hemos visto se presentaban en el contexto de una "economía mixta". Pero examinemos antes los principales rasgos que distinguen el socialismo del capitalismo.

Ya hemos visto cómo entre los que se oponen al capitalismo existen diferencias de énfasis en su forma de criticar el sistema. Diferencias de énfasis semejantes pueden encontrarse en la definición de socialismo. Por ejemplo, durante los últimos treinta años poco más o menos se ha hecho muy corriente dentro del movimiento laborista —especialmente entre los neo-fabianos— el afirmar que el socialismo es una cuestión de igualdad social y no de propiedad. Por ejemplo, en los *Nuevos ensayos fabianos*, publicados en 1952, Crosland, que había de ser más tarde ministro de Educación bajo el gobierno laborista de 1964, cita la siguiente frase del profesor

Arthur Lewis: "El socialismo es casi la igualdad" (*Socialism is about equality*) (p. 61). Asimismo, el editor de dicha obra, R. H. S. Crossman, llega a afirmar que "la planificación de la economía y la centralización del poder [¿quiere acaso referirse con ella a la propiedad y al control?] han dejado de ser objetivos socialistas" (p. 27). Sin embargo, la resistencia opuesta ante los intentos de revisión o supresión de la famosa cláusula 4 del Partido Laborista, prueba que la mayoría de los miembros de dicho Partido siguen siendo fieles a la opinión tradicional de que la cuestión fundamental que plantea el socialismo es la forma de apropiación del capital y de la tierra, es decir, de los medios de producción.

Como ya hemos visto, resulta innegable que una gran parte de la oposición al capitalismo ha tenido sus raíces en la aversión por la desigualdad, especialmente aquel tipo de desigualdad basado en la propiedad económica, que confiere a un individuo poder sobre los demás y que implica una explotación de clase. Pero, a diferencia de lo que propugna el "distributivismo" al que nos hemos referido, semejante desigualdad no puede tocar a su fin sin transferir en una forma u otra la propiedad de manos de la actual clase propietaria a manos de la sociedad. Si no se parte de esto, si la cuestión de la propiedad sobre los medios de producción no se plantea abiertamente en primer término, lo más probable es que el socialismo —y el movimiento socialista—, olvidando las raíces del problema, se convierta en un patrocinador del sistema de economía mixta o de cualquier

otro "compadrazgo" por el estilo, y preconice ante todo la implantación de impuestos sobre la herencia, la igualdad del comportamiento y de los hábitos sociales o la introducción de subvenciones destinadas a lograr la transferencia de rentas, medidas estas últimas que pueden ser convenientes y deseables, pero que, *por sí solas*, se quedan a mitad de camino; por lo que podría muy bien considerárselas como una simple maniobra política para distraer la atención del objetivo principal.

Así, pues, nos situaremos dentro de la tradición socialista y diremos que el socialismo consiste esencialmente en la propiedad de los medios fundamentales de producción. Naturalmente, ello implica la expropiación de los propietarios existentes, aunque a los accionistas medios y pequeños podría compensárseles —y, probablemente, así se haría— a través, por ejemplo, de una renta reembolsable o no vitalicia. Por razones que consideraremos más adelante, dicha transferencia de la propiedad habría de tener lugar en una sola etapa, o, al menos, en una serie de etapas estrechamente unidas entre sí; esto es lo que se quiere decir en esencia cuando se habla de que la implantación del socialismo entraña una *revolución social*. El término "revolución social" se utiliza aquí en el sentido de un cambio radical y fundamental en el sistema de propiedad de la sociedad y en las relaciones sociales —o relaciones de *clase*— que giran en torno a él (1). Con la desaparición de la propiedad privada sobre los medios de producción tendrá lugar la desaparición de la clase propietaria que vive a

expensas de los ingresos procedentes del capital y de la utilización de la fuerza de trabajo ajena, lo cual, como hemos visto, viene a ser lo mismo, ya que sin capital no puede emplearse mano de obra en gran escala. Con ello, tocará a su fin la posibilidad de explotación de la fuerza de trabajo por parte del capital y las formas específicas de desigualdad que lleva consigo la concentración de la propiedad.

Planificación económica.

La socialización de los medios de producción, al implicar, como mínimo, la propiedad sobre las principales industrias y explotaciones agrícolas, suscita el problema de cómo han de ser dirigidas y administradas éstas. Existen, a este respecto, varias posibilidades. En principio, el funcionamiento de la industria puede ser más o menos centralizado, aspecto éste sobre el que nos detendremos más adelante. Por el momento, partiremos del supuesto de que la dirección de las industrias socializadas es nombrada por el Estado o por algún organismo público, y que probablemente tendrá acceso a ella el personal dependiente de la empresa en cuestión, ya sea a través de los sindicatos o de comités obreros democráticamente elegidos. Dicha dirección estaría sometida a la obligación de promover la producción teniendo siempre en cuenta el interés de la colectividad, para lo cual habría de atenerse a los acuerdos establecidos conjunta-

mente entre ella y los sindicatos representativos de los trabajadores de la empresa, relativos a la remuneración mínima, a las condiciones de trabajo o a los términos generales del contrato. En tales condiciones, cada dirección, influida por las condiciones existentes en su propio ramo, tendería a mantener un punto de vista puramente *sectorial* o parcial acerca de cada decisión, punto de vista que probablemente reflejaría o estaría sometido cada vez más a los intereses de los trabajadores de su propia empresa. Un ejemplo específico de ello sería la política de precios —es decir, los precios que se fijarían a los productos—, en la cual podría verse una divergencia entre los puntos de vista del productor y del consumidor. Ejemplos idénticos podríamos encontrarlos en la política de producción, en la actitud a adoptar ante los nuevos métodos tales como la automatización, o en la posibilidad de construir nuevas plantas, probablemente competidoras de las ya existentes.

A la vista de tales razones, parece inevitable, si se desea realmente servir el *interés social* de la colectividad y la evitación de conflictos, que la actuación de los diferentes sectores y ramas de la industria se vea coordinada y unificada bajo una planificación centralizada. En otras palabras, la planificación centralizada, al menos por lo que respecta a los objetivos *esenciales* de la política económica, se nos presenta como un método evidente y necesario para programar y unificar una economía auténticamente socialista. Tal es la conclusión a que podemos llegar por el momento.

Naturalmente, en una economía socialista como la que acabamos de ver, la planificación no se hallaría obstaculizada por las limitaciones que vimos existían en una "economía mixta". ¿Cuáles serían, en cambio, sus ventajas?

En *primer lugar*, existe el factor positivo, en comparación con el capitalismo, de que desaparecerían los notorios inconvenientes derivados de la tendencia característica de los monopolios a conseguir el máximo beneficio. Ya hemos visto cómo ese afán por obtener el mayor beneficio posible conduce, bajo las condiciones monopolísticas, a diversas formas de restricción de la producción a fin de elevar los precios. El monopolio engendra un fuerte antagonismo entre el interés privado y el interés público, entre el interés de los productores por obtener el máximo beneficio y el interés de los consumidores por conseguir la mayor cantidad de artículos al menor precio posible, ya que no hemos de olvidar que el beneficio depende de la medida en que los monopolistas sepan mantener su producto escaso y caro. La escasez significa una recompensa para los productores, en tanto que al consumidor le interesa que la oferta sea tan abundante como lo permitan las circunstancias económicas. Por supuesto, el poder de los monopolistas no suele ser ilimitado: por el contrario, encuentra un límite en la elasticidad de la demanda, es decir, en el grado en que los consumidores tolerarán los sucesivos aumentos de precio sin dejar de comprar, o —por decirlo de alguna manera— sin declarar una huelga de consumo. Así-

mismo, dicho poder se encuentra limitado por la existencia —o por la mera posibilidad— de artículos sustitutos. Pero incluso cuando existe competencia y las firmas monopolísticas rivales se disputan encarnizadamente el mercado —como es el caso, por ejemplo, de la guerra de los detergentes— tal rivalidad puede adoptar la forma, no ya de una disminución de los precios, sino de un fabuloso aumento de los gastos destinados a promoción de ventas y a publicidad, a fin de obligar al consumidor a adquirir el artículo en cuestión al precio ofrecido, o incluso a hacerle insensible a las diferencias de precios. Tales métodos son lo suficientemente conocidos como para enumerarlos aquí; sin embargo, si alguien duda de su importancia o de su perniciosa influencia, le remitimos a las obras de Vance Packard tales como *The hidden persuaders* ("Los persuasores ocultos"), en la que describe éstos como "una introducción a las técnicas de la persuasión de masas a través del subconsciente" (2). Asimismo, podríamos citar a otro norteamericano, el prestigioso economista por la Universidad de Harvard, profesor Alvin Hansen, quien afirma:

"Hoy día, los consumidores ya no actúan según su libre voluntad... Al consumidor se le somete a un "lavado de cerebro" destinado a convencerle de que necesita este o aquel artículo, aunque no sea más que para poder equipararse a los vecinos de enfrente... El proceso del lavado de cerebro del consumidor ha venido a convertirse en una rama del psico-

análisis. Los deseos del consumidor ya no son objeto de elección individual: se han convertido en un "producto de masas". (*Economic Record*, marzo de 1960.)

Por el contrario, la planificación socialista, al enfocarse el problema desde el punto de vista de la sociedad en su conjunto y no del de las empresas particulares y sus accionistas, está interesada en el aumento máximo de la producción en lugar de su limitación. Su influencia sobre las empresas individuales dirigidas por el Estado actuaría en el sentido de estimular y reforzar —por ejemplo, a través del control sobre los precios— el mayor descenso posible de precios y costes. Si surgiese cualquier antagonismo entre el punto de vista de la producción y el del consumo, es evidente que la planificación se inclinaría hacia este último, ya que, una vez abolida la desigualdad, no puede haber otro objetivo racional a largo plazo que la plena satisfacción del consumo, siempre, naturalmente, que ello no se verifique a expensas de un sacrificio excesivo por parte de los trabajadores empleados en la producción. En una economía socialista todos los consumidores son productores —excepción hecha de los que disfrutan de pensión, los niños y los enfermos— y, recíprocamente, los que no trabajan no comen (3). De aquí que el hablar del interés de los productores y del interés de los consumidores como si unos y otros constituyesen grupos sociales distintos, es no tener en cuenta la realidad. Más bien podemos consi-

derar esto como un contraste entre dos *aspectos* distintos de los mismos individuos en una comunidad, por lo que cualquier conflicto que pueda suscitarse entre ellos no supone más que un conflicto entre un interés *parcial* y el interés general. Una de las principales funciones de la planificación es precisamente asegurar la subordinación de los intereses parciales a los del conjunto y armonizar el punto de vista particular con el general, lo cual —dijémos de paso— no es lo mismo que afirmar que la minoría deba sacrificarse siempre a la mayoría.

En segundo lugar, existe otro aspecto en el que la planificación se presentaría como un paladín del interés general sobre el individual o sectorial. Aun dejando de lado el monopolio y sus efectos perturbadores, sigue siendo igualmente cierto que una economía de mercado, por muy de acuerdo que funcione con el ideal de los economistas, no puede abarcar todos los efectos de la actividad económica y, en consecuencia, es incapaz de reflejar o registrar la totalidad de las necesidades humanas que exige el bienestar de una comunidad. Como ya hemos visto, existen numerosos efectos marginales derivados de la producción, positivos los unos, negativos los otros, que han de ser tenidos en cuenta al hacer un balance de los beneficios y costes *sociales* de una *comunidad*. Ejemplos de ellos los constituyen la contaminación de la atmósfera o de los ríos por el humo o las emanaciones de gases y por depósitos químicos, la mutación de los paisajes naturales y la aparición de ruidos molestos, la congestión del tráfico e incluso la intensifi-

cación del peligro en las carreteras. Algunos de estos efectos son perjudiciales; otros, en cambio, poseen un valor educativo; otros terceros, en fin, pueden ejercer cierta influencia en el establecimiento de formas de vida y de convenciones sociales o estimular otras necesidades. Existe, por otra parte, toda una serie de factores que influyen poderosamente sobre el bienestar de una comunidad, tales como el cuidado de la salud pública, la planificación del campo y la ciudad, los servicios públicos de educación, las facilidades culturales y recreativas, etcétera, cuya insuficiencia resume irónicamente el profesor Galbraith cuando habla, según frase a la que ya hicimos referencia, de "opulencia privada, raquitismo público". La planificación implicaría una mayor visión de los efectos y de las consideraciones sociales y ajustaría su política de acuerdo con ello.

Y hablando de un mayor visión, existe, en *tercer lugar*, un aspecto muy importante en el que las decisiones de una economía planificada pueden adoptarse con una visión más profunda de toda la gama de consideraciones relacionadas con ellas. Tal aspecto se refiere al hecho de que lo que se realiza en un punto determinado es decidido con un completo conocimiento previo de lo que se está decidiendo simultáneamente en todos los demás puntos. Esto es lo que se quiere expresar a veces cuando se dice que la planificación es un instrumento de coordinación que sirve para engranar los diferentes acontecimientos que tienen lugar en distintas partes del sistema; ello puede realizarse coordinando la capacidad de

producción de una industria con las de otras que utilizan los productos de la primera o que la proveen de materiales o de bienes de equipo, o bien llevando a cabo una coordinación del desarrollo del transporte con las necesidades previstas de la industria y adaptando la localización de esta última a aquél o a cualquier otra ventaja que se produzca en una localidad dada.

Sin embargo, el hablar en términos de coordinación no consigue expresar plenamente la esencia del problema. Coordinar una cosa con otra implica que ambas son conocidas. En cambio, el punto fundamental del problema que estamos considerando radica en que, gracias a la planificación, en el momento que se adoptan las decisiones, se puede conocer una serie de aspectos que en cualquier otro caso serían desconocidos; la planificación permite, pues, la adopción de decisiones que afectan a una parte del total con un conocimiento previo de lo que se está decidiendo simultáneamente en las demás partes, es decir, con un conocimiento del conjunto. Sin él, cada centro de decisión se hallaría impedido de ver lo que ocurre en el resto del sistema, y, en el mejor de los casos, habría de confiar en una información imperfecta y en la intuición. Usando una terminología militar, sería como si, en una batalla, las diferentes unidades militares no supieran cuál había de ser su papel dentro del conjunto, por lo que cada una de ellas, a través de deducciones o de una formulación puramente intuitiva, habría de trazarse su plan estratégico basándose en meros supuestos acerca de cómo actuarían las restantes uni-

dades. Podría resumirse esta consideración diciendo que *la planificación no puede convertir las incógnitas en datos*.

Tal es la causa de que haya tantos aspectos desconocidos o aleatorios en un sistema no planificado, y sometido, por consiguiente, a constantes oscilaciones y fluctuaciones, tanto por lo que se refiere a mercados o industrias determinadas como a escala del sistema en su conjunto. Tal es, asimismo, el origen de las rupturas producidas entre la capacidad productiva y la demanda que se han manifestado en crisis periódicas de superproducción y, en definitiva, en situaciones de depresión económica y de paro; es decir, en resumen, lo que los economistas profesionales han dado generosamente en llamar "ciclo económico". Prescindiendo del coste que todo ello implica desde el punto de vista humano (trabajadores expuestos constantemente a perder su empleo y sometidos a largos períodos de paro), dichas fluctuaciones suponen, desde el punto de vista económico, un derroche considerable. Sólo a través de graves errores en la planificación —ya que la planificación puede, por supuesto, cometer errores— sería posible en una economía socialista una situación que se asemejase a ésta.

Cuanto acabamos de decir acerca de la adopción de decisiones podría plantearse con mayor razón al hablar del crecimiento y del desarrollo. En este aspecto, el poder convertir las incógnitas en datos reviste particular importancia, ya que de ello depende en gran medida la diferencia entre un rápido desarrollo y un estancamiento.

to total. Ello no significa, naturalmente, que una planificación perfecta pueda prever todos los aspectos o realizar predicciones durante un período de tiempo ilimitado. Por el contrario, su capacidad de previsión tiene un límite, y existen determinados factores tales como las limitaciones de la naturaleza o las reacciones del factor humano, que sólo puede prever de forma imperfecta. Pero, en la medida en que plantea y lleva a cabo una política destinada a regular la marcha general del desarrollo durante los años inmediatos, estará capacitada para adoptar decisiones concretas con una seguridad mucho mayor que en un sistema no planificado, ya que sus efectos podrán estar en consonancia con el contexto general del desarrollo futuro. Por ejemplo, la decisión a adoptar sobre la radicación de una nueva planta o industria podrá tener en cuenta el conocimiento de la ubicación de las industrias subsidiarias o afines o el desarrollo de los transportes; asimismo, la instalación o expansión de plantas destinadas a la fabricación de maquinaria, cemento, ladrillos, etc., podrá hacerse a la luz de la construcción futura planeada, y, por lo tanto, de la futura demanda de sus productos.

Países subdesarrollados.

Se ha convertido en un lugar común el afirmar que, en los países subdesarrollados, la empresa privada carece por completo de espíritu emprendedor. Ello puede deberse a inexperiencia o a timidez, pero es probable que la razón obedezca, en gran medida, al efecto paralizador producido por la incertidumbre acerca de lo que deparrá el futuro en cuanto al mercado y a las fuentes de abastecimiento. El temor a producir artículos sin salida puede paralizar las ambiciones de los inversores más optimistas en una sociedad capitalista no planificada.

La afirmación de lo que se lleva a cabo en un punto cualquiera del sistema depende de lo que ocurre en los demás tiene mucho mayor fundamento aún en los países subdesarrollados, hasta el punto de que en estos últimos no podrá haber desarrollo a menos que exista una planificación del mismo. En este sentido, se ha hablado incesantemente en los últimos años de lo que los santo-

nes de la Ciencia Económica han dado en llamar la "infraestructura" del desarrollo, o sea, dicho en otras palabras, los fundamentos esenciales sin los cuales el desarrollo económico resultaría imposible de alcanzar. Pocas cosas pueden llevarse a cabo sin un adecuado sistema de vías férreas, sistema que, a su vez, deberá tener una configuración acorde con la localización de las fuentes de materias primas, por una parte, y con los núcleos de población, por otra. Asimismo, de nada servirá el establecimiento de industrias mientras no existan fuentes de aprovisionamiento de combustible y la posibilidad de servirse de ellas. Recíprocamente, las facilidades de transporte, las instalaciones de energía o las minas, apenas tendrán objeto ni podrán utilizar su capacidad mientras no existan industrias y centros urbanos que hagan uso de ellas. A menos que todas estas partes separadas que, en conjunto, constituyen el modelo de desarrollo vengán coordinadas y relacionadas entre sí en un programa debidamente articulado, lo más probable es que nada suceda; e, incluso suponiendo que llegase a producirse cierto desarrollo, ello tendría lugar a lo largo de un gran período de tiempo, y aun así, en forma desordenada y anárquica y en medio de un gran derroche. Por esta razón, en los países subdesarrollados o en vías de desarrollo está ampliamente admitida la necesidad de la planificación ante cualquier intento serio de progreso. Lo que tales países tardan a veces más en reconocer es que una planificación efectiva requiere una amplia socialización sobre la que poder edificar.

El hecho de que la planificación favorezca particularmente el crecimiento y el desarrollo se halla plenamente confirmado por la experiencia de los países socialistas. La transformación económica que ha tenido lugar en la Unión Soviética a partir de los años veinte y las elevadas tasas de crecimiento industrial alcanzadas, no sólo en la década de intensa construcción que precedió a la última guerra mundial, sino también en los últimos veinte años, son suficientemente conocidas a pesar de los intentos de la propaganda norteamericana por ocultarlas y empequeñecerlas. Más aún, se ha tratado de tasas de crecimiento constantes y sostenidas, y no de meros brotes esporádicos: por ejemplo, el crecimiento de la producción industrial durante la década de los cincuenta alcanzó un promedio del 50 por 100. Todo ello es igualmente válido, en diferentes grados, para las economías planificadas de los demás países de Europa y Asia que han pasado al campo socialista a partir de la segunda guerra mundial. Tales logros alcanzan una dimensión impresionante y carecen totalmente de precedentes. El autor de la presente obra ya los ha descrito con detalle en otro lugar (4), por lo que renuncia a repetirlos aquí.

La era de la automatización.

Pero, aunque la necesidad de la planificación es particularmente acuciante en una etapa primitiva del desarrollo, existen importantes razones que la hacen igualmente necesaria en gran parte de los países industriales desarrollados, en los que se dan tantas muestras de estancamiento económico y en los que existe una gran dificultad en conseguir una tasa de crecimiento digno de ser señalada, como si —por así decirlo— con el envejecimiento del sistema económico se hubiera producido un endurecimiento de sus arterias y una esclerosis de sus articulaciones. La razón de ello radica, según algunos, en que una economía capitalista ha de escoger forzosamente entre la estabilidad y el desarrollo, ya que no le es posible conseguir ambos a la vez. Asimismo, no falta quien sostiene —aunque con muy distinto énfasis— que, como el progreso técnico reduce constantemente el valor de los bienes de capital que van quedando anti-

cuados, existen demasiados intereses de por medio amenazados por la renovación del equipo como para actuar sin desánimo e incluso sin obstrucción de uno u otro tipo.

Un problema capital en nuestros días, que afecta principalmente entre otros países a Inglaterra y a los Estados Unidos, ilustra con toda claridad el dilema actual de una economía capitalista. Dicho problema se deriva de dos de sus rasgos esenciales como tal sistema económico: lo que Marx y otros economistas denominaron la "anarquía de la producción" (5) —es decir, la ausencia de un plan de conjunto motivada por la división, inherente a dicho sistema, de la propiedad privada en "átomos" independientes entre sí— y su carácter de sistema de producción destinado al beneficio, entendiéndose esto último en el sentido de que actúa consistentemente movido por el afán de conseguir el mayor beneficio posible con el mínimo capital avanzado (6). El problema al que me estoy refiriendo es el que plantea la automatización, considerada por muchos como una pesadilla —ya que resucita en términos mucho más crudos el antiguo antagonismo entre la máquina y el hombre— y como una amenaza consistente en que la mayor productividad derivada de la perfección técnica de los instrumentos de producción pueda reducir el número de puestos de trabajo susceptibles de garantizar la subsistencia de cuantos viven de un sueldo o de un salario.

A este respecto, el profesor J. E. Meade, de la Universidad de Cambridge, afirma: "Para el ingeniero, la

automatización de la industria significa la incorporación de un mecanismo concreto de control al proceso productivo. En el lenguaje de los economistas, ello se traduce en un elevado ritmo de progreso técnico y en una notable economía de los costes derivados de la mano de obra. La automatización aumenta, naturalmente, el volumen de producción "per capita" obtenido merced a la nueva maquinaria. Pero, al mismo tiempo, es posible que reduzca la cantidad de mano de obra requerida por la nueva instalación a un coste dado, hasta el extremo de que la demanda total de mano de obra se vea disminuida". Ello —según indica— podría entrañar una gran reducción de los salarios reales —debido a la competencia de gran número de asalariados por una cantidad exigua de puestos de trabajo— y, por otra parte, un notable aumento de los beneficios derivados del capital.

El profesor Meade termina diciendo: "La mayor parte de las discusiones sobre problemas sociales y económicos que se suscitan en un mundo automatizado giran en torno al aumento de la producción real y de los ingresos reales "per capita" de la población". Sin embargo, el fondo de la cuestión es el siguiente: "Pero ¿qué podemos hacer cuando la producción de cada individuo por hora de trabajo es extremadamente alta pero el conjunto de dicha producción va a parar a manos de unos cuantos propietarios mientras que la masa de trabajadores se halla en términos relativos —e incluso, a veces, absolutos— peor que antes?" (J. E. Meade: *Effi-*

ciency, Equality and the Ownership of Property —"Eficiencia, igualdad y propiedad"—, Londres, 1964, páginas 25-26).

En parecidos términos se expresa asimismo sir León Bagrit: "Cuando el mecanismo productivo se hace tan eficiente que los problemas de la distribución de la renta asumen proporciones gigantescas, es preciso hallar una solución mucho más inteligente y, quizá, más radical. No podemos tolerar en modo alguno una situación en la que, queriendo la gente más bienes y con máquinas capaces de producirlos, se les niega su participación en los mismos, simplemente porque nadie ha ideado un método de distribución". (*The Age of Automation* —"La era de la automatización", Londres 1965, pág. 70).

En Inglaterra, este problema apenas se ha mostrado sobre el horizonte más que como una "nube de verano". Durante la pasada década, ha habido una crítica constante —ahogada una y otra vez por la política de los sucesivos gobiernos— en el sentido de que la innovación técnica estaba quedándose rezagada. En cambio, en los Estados Unidos, se ha mostrado como un problema esencial en relación con el nivel de paro, que ha aumentado durante los últimos quince años. Hasta tal punto ha sido importante dicho aumento que, recientemente, dos escritores norteamericanos han trazado una alarmante imagen de este moderno monstruo de Frankenstein, origen de un nuevo y numeroso *lumpenproletariado*, es decir, de un nuevo "cuarto estado" o clase soterrada de hombres desocupados. (George y Louise Crowley: *Be-*

yond Automation —“Más allá de la automatización” —, en *Monthly Review*, noviembre de 1964). Si es cierto que este grave conflicto de nuestra época entre subsistencia humana y productividad ha hecho ya su aparición del otro lado del Atlántico, podemos estar seguros de que no tardará mucho en presentarse entre nosotros.

Naturalmente, en una sociedad racionalmente planeada, el futuro no deberá temer un dilema o un conflicto de esta índole. En dicha sociedad, el desenlace de una revolución técnica como la que estamos analizando estaría perfectamente claro. Todo aquello que contribuyese a emancipar al hombre de las penalidades del trabajo, incrementando al propio tiempo la producción, no podría por menos de ser recibido como una bendición para la humanidad. Las horas de trabajo disminuirán y las vacaciones gozarían de un aumento. Si la cantidad de trabajo a realizar se viese reducida, por ejemplo, a la mitad, la gente alternaría el trabajo y el descanso cada semana, cada mes o cada año, y podría dedicar su tiempo libre a la creación artística o al estudio sin que en ningún momento dejase de percibir unos ingresos o unos dividendos procedentes del fondo de la colectividad. A medida que aumentase la productividad, desenderían en la misma proporción los precios o subirían los salarios en términos monetarios, de forma que la demanda no se vería restringida y, al mismo tiempo, se conseguiría una completa satisfacción de las necesidades humanas. Todo ello significaría el preludio de un ver-

dadero paraíso terrenal en lugar de una catástrofe para la humanidad. Como tal catástrofe sólo se muestra en nuestra actual sociedad, en la que la producción es dirigida por y para el Capital —entendiendo éste en el sentido de capital privado— con el único fin de engrasar el tributo percibido por el simple derecho de propiedad, y donde el Trabajo recibe la consideración de una mercancía más cuyo precio depende del juego del mercado. Las consecuencias de la automatización se presentan a nuestros ojos como a través de un espejo deformado, ya que el sistema anárquico bajo el que actualmente vivimos corrompe los valores y esfuerzos humanos.

Hace un siglo, Federico Engels enunció la contradicción fundamental del capitalismo entre el “carácter social” de la producción moderna y la “apropiación capitalista individual” —es decir, la propiedad— de los medios o instrumentos de producción, entre “la organización de la producción en cada fábrica y la anarquía de la producción en la sociedad en su conjunto” (7). ¿Podía resumirse con más propiedad el dilema fundamental de nuestra época?

Si la transición hacia lo que Marx denominó “la etapa superior del socialismo” —es decir, el comunismo— viene relacionada históricamente con la era de la plenitud y de la abundancia (8), podemos decir con toda seguridad que la moderna revolución tecnológica sitúa tal objetivo en su programa como algo al mismo tiempo posible y necesario.

¿Planificación centralizada o descentralizada?

Existe, en relación con la planificación, un problema que no queremos dejar de abordar, ya que, con harta frecuencia, ha sido objeto de discusión dentro y fuera de los países socialistas. Dicho problema se refiere al mecanismo de la planificación, es decir —para deno- minarlo de la misma forma en que se ha hecho en algu- nos países socialistas—, a los “modelos económicos” y, en particular, al grado de centralización o descentrali- zación que ha de existir en la planificación económica y en la administración. Mucha gente se siente inquie- tada por el peligro de una “burocracia” con excesiva concentración de poderes, demasiada inflexibilidad en la línea de mando y escasa iniciativa democrática desde abajo. ¿Cómo evitar la aparición, en la esfera econó- mica, de un poderoso “imperio” burocrático, lento e irresponsable?

Es evidente que en una economía socialista no puede

decidirse todo en forma centralizada, y la experiencia de los países socialistas hasta la fecha viene a confir- marlo plenamente. La centralización total implicaría la adopción de gran número de decisiones a niveles exce- sivamente alejados de la situación real de la producción a que habrían de referirse aquéllas. Es imposible que los organismos planificadores puedan disponer en todo mo- mento de las detalladas informaciones necesarias para adoptar tales decisiones; incluso con ayuda de los mo- dernos computadores, requeriría demasiado tiempo la realización de todos los cálculos necesarios para que los planes operativos estén siempre elaborados a tiempo. Así, pues, *debe* existir una cierta descentralización, de forma que los organismos centrales de la planificación puedan disponer de suficiente tiempo y libertad de ac- ción para estudiar las decisiones más importantes refe- rentes a los problemas fundamentales, o sea, para esta- blecer conjuntamente los rasgos esenciales del plan de desarrollo y delinear su contorno *general*.

Por el contrario, si la descentralización fuese total, no habría planificación —a no ser, quizá, en el sen- tido de la “planificación indicativa” a que ya nos hemos referido con anterioridad—. Todo vendría regulado por el mercado, al igual que bajo el capitalismo, con todas sus fluctuaciones e inestabilidades. Una descentraliza- ción absoluta significa que todas las decisiones relativas a lo que ha de producirse y cómo ha de producirse, qué nuevas fábricas e instalaciones se deben construir, etcé-

tera, son adoptadas en forma separada e independiente por miles y hasta por docenas de miles de responsables de fábrica o de jefes de departamentos locales. Tales decisiones deben tomarse basándose en algo concreto, o sea, según determinados indicadores, normas o criterios. Y ¿a qué otro indicador se iba a atender sino al mercado, con sus precios regidos por la oferta y la demanda?

Lo que se requiere, pues, es una combinación de centralización en la dirección y descentralización en la adopción de decisiones, lo cual, a su vez, implica una combinación de planificación y mercado, en el sentido de que, si bien la planificación se sirve del mecanismo del mercado, dejándose orientar por los precios del mismo y por las preferencias de los consumidores entre los distintos bienes, considera a dicho mecanismo como algo subordinado a los objetivos generales de la planificación, sin permitir que domine a estos últimos. En pocas palabras, el carro no debe ir delante de las mulas. En la planificación soviética, desde la década de los veinte ha venido reconociéndose como un principio básico que las empresas —tanto si se trata de grandes instalaciones individuales como si son grupos de instalaciones relacionadas entre sí— deben poseer lo que ha dado en llamarse “independencia operativa” en la realización material de los planes económicos. Durante la década de intenso crecimiento que precedió a la última conflagración mundial y durante los años mismos de la guerra, el armazón planificador en que operaban las empresas indus-

triales se hizo cada vez más rígido y minucioso, y el margen permitido a éstas para llevar a cabo sus propias decisiones operativas se redujo en la misma medida. En los últimos años, tal tendencia a la centralización se ha visto invertida, y, en el momento de redactar este trabajo, en la mayor parte de los países socialistas están teniendo lugar discusiones y experiencias con diversos tipos de “modelos”, cuyo objeto es aumentar considerablemente el margen de independencia en las iniciativas y decisiones de las empresas, todo ello dentro de un marco más amplio de planificación, control de precios, etcétera.

En relación con el problema que estamos tratando, podemos establecer una generalización que reviste cierta importancia, especialmente en los países subdesarrollados. Consiste ésta en que, en las primeras etapas del desarrollo, la planificación ha de ser fuertemente centralizada, particularmente cuando el país en cuestión está atravesando lo que ha dado en llamarse “gran salto” o “salto adelante” (9) en el camino de la industrialización. Existen, para ello, varias razones de peso: en primer lugar, porque las etapas iniciales del desarrollo vendrán dominadas por una serie de decisiones “estratégicas” clave, que necesitan ser ensabladas y ejecutadas; en segundo lugar, porque es de una importancia primordial que, una vez iniciado el desarrollo, éste se mantenga sin que se le permita el menor desmayo; en tercer lugar, porque, al menos en los niveles inferiores,

puede ocurrir que no haya suficientes cuadros preparados o políticamente consistentes que sean capaces de mostrar su iniciativa y adoptar decisiones complejas de una manera efectiva; por último, quizá, porque los "núcleos de crecimiento" básicos del sistema económico radican en la llamada "industria pesada" (metalurgia y construcción de maquinaria, industria química, etc.), cuya escena se halla dominada por costosas y complejas instalaciones y por unidades técnicas en gran escala. Otra de las razones puede estribar en que, al haber menos empresas e instalaciones, y, por lo tanto, menos objetivos a establecer en cuanto a la producción se refiere, el número de decisiones a adoptar será más reducido, y de ahí la mayor simplicidad de tales decisiones. Por el contrario, en una etapa más avanzada de desarrollo, el sistema económico se hace más complejo, con una intrincada estructura celular y una enmarañada red de interrelaciones económicas. La producción destinada a satisfacer las necesidades inmediatas del consumidor adquiere mayor importancia y lo propio ocurre con la producción de nuevos artículos o de variedades de los ya existentes, al mismo tiempo que tiene lugar una mejora constante de la calidad. El nivel medio de vida es más elevado y las necesidades se hacen más complejas. En consecuencia con ello, cada vez es más necesaria la descentralización de las decisiones económicas.

De todo esto se sigue que, con toda seguridad, el elemento democrático resulta fortalecido cuando las de-

ciones son adoptadas en forma descentralizada, ya que, en tal caso, tanto el personal directivo como los obreros de cada fábrica tienen la oportunidad de tomar parte en la elaboración de los planes económicos y en su ejecución. Tal oportunidad resultará efectiva si unos y otros son consultados en la fase inicial de la redacción del plan, cuando el proyecto del mismo —aun bajo la forma de los llamados "límites" o "cifras de control"— es remitido a los niveles inferiores para su posible ampliación o enmienda. Asimismo, tanto los obreros como el personal directivo encontrarán un estímulo material positivo si, además del salario, reciben primas en forma de bonos colectivos en virtud de la mayor o menor eficacia mostrada por la empresa en cumplir las tareas que le han sido asignadas. En la Unión Soviética, por ejemplo, la legislación en vigor desde la década del 50 obliga a que "por lo menos una vez cada tres meses" se lleven a cabo reuniones en las que se hallen representados todos los obreros de la fábrica, a fin de tratar y discutir las cuestiones relativas al plan anual y a los métodos de ejecución del mismo. Por su parte, los comités de fábrica elegidos por los miembros de los sindicatos participan en la determinación de los métodos de trabajo y de la disciplina de la empresa, así como en la fijación de la cuantía de los salarios —esto último, naturalmente, dentro de los términos de los convenios colectivos que rigen en la industria—; tales comités de fábrica intervienen también en la determinación de las condiciones de contratación y de despidos individuales. En

Yugoslavia, hay comisiones obreras libremente elegidas (comisiones que, a su vez, eligen un comité de dirección más restringido) que son realmente responsables, junto con la dirección, de la política económica general perseguida por la empresa en cuestión.

Hacia un nuevo espíritu colectivo en la industria.

Dentro de este marco general, es oportuna mencionar otro argumento en favor del socialismo, argumento de unas características bastante alejadas de las estrictamente económicas a que nos hemos referido hasta ahora. Aunque resulta más difícil explicarlo en forma concisa y convincente que cuando se trata de argumentos estrictamente económicos, reviste, en mi opinión, una importancia decisiva. No faltará incluso quien piense que dicho argumento merece mayor atención que la que demos concederle aquí. Ya hemos dicho anteriormente que existe una faceta importante en la que el capitalismo proporciona un estímulo *negativo* a los trabajadores, debido a la explotación de la fuerza de trabajo por los capitalistas y a la "alienación" (10) humana —como la denominara Marx— que se deriva de aquélla. El trabajador es perfectamente consciente —con diferentes grados de "conciencia" — de que trabaja siempre para

otro —para el cual produce un excedente o plusvalía—, que hoy día cada vez se identifica más con una gran compañía o sociedad por acciones formada por una cantidad ingente de alejados e inactivos accionistas que viven del fruto de su trabajo. ¿Cómo puede, pues, esperarse que se interese por la producción más allá de lo estrictamente necesario para seguir conservando el jornal que le fija su contrato de trabajo? En este sentido, todos los intentos capitalistas para garantizar la llamada “participación obrera” y las “relaciones humanas en las industrias” se han visto condenados al más rotundo de los fracasos.

En cambio, en una sociedad socialista, la situación es totalmente opuesta. El obrero, en ella, no trabaja para otro individuo o para otra clase social y económicamente diferente; tampoco trabaja para sí mismo sino para otros obreros, para la comunidad o colectividad de trabajadores, y también, probablemente, en parte, para sus hijos, es decir, para la generación siguiente. Un individuo aislado quizá no note la diferencia, ya que ello no quiere decir que los conflictos entre los distintos sectores —por ejemplo, entre trabajadores de diferentes ramos o de diferentes categorías— vayan a desaparecer automáticamente; para apreciar totalmente dicha diferencia es necesario un cierto nivel de formación y de conciencia política. Pero, *potencialmente* al menos, constituye una diferencia radical al establecer las bases de una actitud totalmente distinta hacia la pro-

ducción y un nuevo tipo de estímulo: un estímulo *colectivo* o social. Ello hace posible una ampliación de horizontes hasta adoptar un interés positivo en los resultados de la producción y en conseguir una productividad cada vez mayor, interés que anteriormente no existía.

Es indudable que tales actitudes no surgirán de la noche a la mañana: no se crearán automáticamente por el mero hecho de que el gobierno proclame la socialización de la industria. Alguien diría que tales actitudes presuponen un cierto desarrollo *moral* del ser humano, lo cual lleva tiempo. Pero, por esta misma razón, la implantación de una economía socialista puede contruibuir poderosamente a su éxito. Una excesiva centralización —es decir, una excesiva prolongación del período de centralización económicamente necesario— puede contener y ahogar cualquiera de las actitudes que la nueva situación socialista —“ahora la industria nos pertenece” — pudiera crear espontáneamente. Por el contrario, una situación en la que se estimula la iniciativa desde *abajo* combinándola adecuadamente con una coordinación planificada desde arriba y en la que se mezcla en la debida proporción la participación democrática con la “disciplina colectiva” que exigen las modernas técnicas productivas, puede servir para desarrollar tales actitudes, llevándolas a nuevos niveles de “conciencia colectiva” desconocidos en una sociedad explotadora e

individualista movida por el afán de lucro. El profetizar esto dentro de la estructura y funcionamiento de una economía planificada, lejos de ser una lejana utopía, constituye un importante artículo de fe para un defensor del socialismo.

LA TRANSICION HACIA EL SOCIALISMO

Existe, por último, el problema de cómo puede llegarse a la implantación del socialismo. Para muchos, es ésta una consideración primordial desde el momento en que conceden tanta importancia a los medios empleados para lograrlo como al fin perseguido. Sería absurdo negar que entre los partidarios del socialismo han existido —y siguen existiendo— divisiones a este respecto. Precisamente por constituir un problema fundamental no podemos soslayarlo o dejarlo a un lado como si no existiera. ¿Acaso puede pretenderse un acuerdo más o menos unánime sobre un tema tan delicado como éste?

¿“Revolución social” o “reformismo”?

El paso del capitalismo al socialismo representa la mayor revolución social que haya conocido la historia de la humanidad, ya que, como hemos visto, supone el fin de la propiedad individual sobre los medios de producción y la transferencia de éstos a manos de la comunidad. Resulta ingenuo imaginar que ello pueda conseguirse fácilmente y sin un gran esfuerzo, mediante un lento proceso legal o a través de hábiles intrigas “de pasillo” en el Congreso. El hecho de que se vea afectada una serie de poderosos intereses —los intereses de toda una clase social— hace que los resultados sean muy escasos sin una intensa lucha política —fuera y dentro del Congreso— a cargo de las distintas organizaciones del movimiento obrero (sindicatos, cooperativas, comisiones de fábrica, comités locales de acción, etc.) que habrán de ejercer una fuerte presión de masas y dirigir una intensa propaganda contra la prensa millonaria.

Existe sobrada experiencia histórica de que las clases dirigentes no ceden fácilmente el poder o la posición que detentan, y de que son capaces de recurrir sin escrúpulos de ningún tipo a toda clase de maniobras y estrategias mas (desde la intriga parlamentaria hasta el asesinato o los métodos policíacos) a fin de proteger sus privilegios. Tradicionalmente, las clases privilegiadas no se distinguen precisamente por su respeto a aquellos a quienes explotan ni por su sometimiento a la voluntad de la mayoría. Lo único que puede esperarse de ellas es que intenten conservar a todo trance el poder político —del que se servirán para aplastar toda oposición— y que utilicen sin escrúpulos su poder económico —por ejemplo, mediante el “lock-out” o “huelga del capital”— para reforzar su hegemonía política.

Un defensor del socialismo debe tener en cuenta que el sistema que propugna no consiste en redactar una serie de leyes y en intrigar en el Congreso, sino que, ante todo y fundamentalmente, entraña un poder de clase, poder que ha de ser al mismo tiempo político y económico. El socialismo implica que el proletariado, con la ayuda de todas aquellas capas sociales que no se hallan específicamente interesadas en la perpetuación del capitalismo, transfiera a sus manos las auténticas fuentes e instrumentos de poder. Para ello es necesario hacer pedazos la actual concentración de poder, símbolo y representante de la concentración de la propiedad y de la oligarquía financiera. La socialización, al transferir la propiedad económica de manos de un puñado de capi-

talistas a manos de todo el pueblo, no puede por menos que asestar un duro golpe a dicha concentración, ya que de esta manera se consigue controlar los "puntos clave" del sistema económico. Pero, para que el socialismo tenga posibilidades de sobrevivir desde un principio y para resguardarle de todo contraataque de la reacción, es preciso que las organizaciones obreras y el movimiento popular en general estén resueltos a hacer frente a todo trance a los "batallones" del viejo orden.

Existe otra razón de índole más estrictamente económica que hace imposible que el fin del capitalismo tenga lugar a través de un largo proceso y de forma tan gradual que pase apenas desapercibido mientras se va despojando uno a uno de sus intereses e instrumentos de poder sin que ello despierte sospechas ni una enconada resistencia. Dicha razón ha sido expuesta en forma harto convincente por el famoso economista polaco recientemente fallecido Oskar Lange en una obra publicada hace unos treinta años en los Estados Unidos (*Economic Theory of Socialism* — "Teoría económica del socialismo" —, Publicaciones de la Universidad de Minnesota, 1938). Citamos a continuación sus propias palabras:

"Un sistema económico basado en la empresa privada y en la propiedad privada de los medios de producción sólo puede funcionar mientras persista la seguridad de dicha propiedad privada y de los ingresos procedentes de la misma. La mera existencia

de un gobierno susceptible de introducir la socialización supone una amenaza constante contra dicha seguridad. Por ello, el sistema económico capitalista no puede funcionar bajo un gobierno socialista, a menos que éste sólo sea socialista de nombre. Si, llegado un día, dicho gobierno socializa las minas de carbón y declara que al cabo de cinco años será socializada también la industria textil, podemos esperar completamente seguros de que esta última industria se habrá arruinado antes de su socialización, ya que los propietarios amenazados con la expropiación no tendrá aliciente alguno para llevar a cabo las mejoras e inversiones necesarias ni para administrarlas como es debido. Y, lo que es más, ni la vigilancia del gobierno ni las medidas administrativas podrán hacer frente con eficacia a la resistencia pasiva y al sabotaje de los propietarios y directivos".

(Acto seguido, el profesor Lange añade que "puede haber algunas excepciones en el caso de las industrias dirigidas por técnicos en lugar de por hombres de negocios": "si a tales técnicos se les asegura que se les conservará en sus puestos, pueden llegar a comprometerse totalmente con la idea de que la industria pase a ser propiedad pública.")

En consecuencia, el profesor Lange concluye:

"No puede llevarse a cabo un programa de amplia socialización a través de etapas graduales. Un

gobierno socialista auténticamente decidido a implantar la socialización ha de decidir entre realizar su programa de una sola vez o renunciar completamente a él. Incluso la simple llegada de dicho gobierno al poder puede originar un pánico financiero y un colapso económico. Así, pues, un gobierno socialista ha de elegir entre uno de los dos términos de este dilema: o bien garantiza la inmunidad de la empresa y de la propiedad privada a fin de asegurar el funcionamiento normal de la economía capitalista, con lo cual renuncia al socialismo que propugna, o bien sigue resueltamente adelante, llevando a cabo con toda rapidez su programa de socialización. Cualquiera duda, cualquier vacilación, cualquier indecisión provocaría una catástrofe económica inevitable. El socialismo no es una política económica para los pusilánimes".

Cuanto acabamos de decir sobre la socialización se refiere a las compañías y sociedades financieras de cierta dimensión, principalmente a los monopolios y a las grandes concentraciones oligárquicas. Quedan excluidas de dicha consideración las pequeñas industrias y explotaciones agrícolas, las cuales, bajo un régimen socialista, podrían seguir siendo de propiedad privada durante cierto tiempo. Un gobierno socialista una vez llegado al poder o ante la perspectiva inmediata de llegar al mismo debería garantizar a tales pequeñas explotaciones que no serían socializadas —siempre que prestasen

su colaboración y se mantuviesen dentro de los límites de la ley— durante un período de diez a veinte años o incluso más. Por otra parte, como ya hemos dicho, una cosa es la socialización de los medios de producción y otra muy distinta los bienes de consumo, incluso los de consumo duradero; pues bien, la socialización de los primeros no se opone en absoluto a la propiedad privada de los últimos. (A este respecto, conviene recordar que el Programa del Partido Comunista de la Unión Soviética aprobado en 1961, al referirse a la implantación del comunismo, afirma que "los artículos de uso personal serán propiedad de cada miembro de la sociedad y estarán a la entera disposición de éstos").

Es conveniente subrayar que, al hablar del proceso de socialización, el escritor últimamente citado hace especial hincapié en que, en el período previo, un movimiento socialista no debe limitarse a llevar a cabo una propaganda general en favor del socialismo, sino que, al mismo tiempo, ha de adelantar —y esforzarse en realizar— un programa de reivindicaciones inmediatas que todavía "no son" la socialización. Ha de ser éste —como lo denomina el propio autor— "un plan obrero, o una serie de planes obreros" que, conjuntando las reivindicaciones populares y los esfuerzos políticos, "puede convertirse en un importante eslabón en el proceso que ha de conducir finalmente a la aparición de un movimiento anticapitalista de masas de una fuerza irresistible y de un ímpetu tal que acabe imponiendo una total reconstitución del orden económico y social".

Sin esto último, es decir, sin esta serie de campañas en favor de reivindicaciones parciales que adelanten soluciones constructivas dentro del propio capitalismo, ningún movimiento popular tiene probabilidades de desarrollarse, y menos aún de conquistar posiciones e influencia. Los defensores del socialismo estarían condenados a convertirse en una secta que predicase su utopía en medio del desierto hasta que llegase un día en que cualquier crisis o marea de "espontaneidad" les ayudase a conseguir seguidores y audiencia entre las masas. Es importante, pues, tener siempre presente que tales reivindicaciones y los resultados de tales campañas fortalecerían e impulsarían el movimiento hacia el socialismo en lugar de debilitarlo.

¿Transición pacífica o violenta?

Llegados a este punto, no faltará quien se plantee la siguiente interrogante. Si la socialización de los monopolios y de las grandes concentraciones financieras ha de consistir en una sola acción revolucionaria —o, al menos, en una serie de acciones íntimamente ligadas entre sí—, lo que suscitara una amplia resistencia, ¿podría ello tener lugar sin lucha y derramamiento de sangre, o incluso, quizá, sin una guerra civil? La Revolución Soviética de octubre de 1917 significó el derrocamiento del gobierno existente por destacamentos armados de obreros y la inmediata transferencia del poder a los Soviets o Comités de Obreros y Campesinos; transcurridos ocho meses desde la implantación del gobierno soviético, los contraataques llevados a cabo por las fuerzas contrarrevolucionarias dieron lugar a una guerra civil que desangró el país durante dos largos años. Si esto ha de ocurrir en todos los países, ¿no habrá mucha

gente que se sienta acobardada ante el temor de los mercedarios empleados y que ello les lleve a elegir cualquier otra solución?

No es de extrañar que la primera vez en la historia que el poder ha pasado a manos de los obreros y campesinos en un país de primer orden haya existido violencia. La toma del Palacio de Invierno en 1917 tiene un paralelismo histórico con la toma de la Bastilla en 1789: una y otra inauguraron un nuevo capítulo de la historia. El constituirse en pionera y abanderada del socialismo costó a la República Soviética el tener que luchar sola durante muchos años contra las fuerzas conjuntas de toda la contrarrevolución europea. Por otra parte, el atraso de su industria la obligó a recorrer un largo período de intenso desarrollo industrial antes de que pudieran sentarse las bases del socialismo. Sin embargo, hoy día es el segundo país industrial del mundo y existen, en torno a él, otros países socialistas que abarcan en total un tercio de la población del globo. Con cada nuevo país que pasa al campo socialista, los problemas que tienen que afrontar sus sucesores son cada vez más diferentes de los que conoció el primero de ellos, y, por consiguiente, las posibilidades de una transición pacífica son cada vez mayores. Concretamente en mi país, con sus vigorosas tradiciones democráticas y su potente movimiento obrero, la posibilidad de llevar a cabo la transformación en cuestión —por dramática y revolucionaria que ésta sea— a través del tradicional mecanismo de las elecciones y la legislación parlamentaria

rias, parece ser lo suficientemente amplia como para merecer todos los esfuerzos de los defensores del socialismo y alistarse bajo las banderas del movimiento de izquierda.

Naturalmente, de esta posibilidad y de esta esperanza no existen garantías: en cuestiones de historia no hay garantías posibles. Todo depende, en gran parte, de las circunstancias concretas en que se desarrolle la exigencia del socialismo por las masas tras una izquierda unida (al menos eso es de esperar), hasta conseguir llevar al poder un gobierno abierta y resueltamente socialista. Gran parte del éxito depende de las reacciones de la propia clase dirigente: de si se la puede persuadir de que acepte la voluntad democrática (para lo cual nada mejor que compensar a los que así lo hagan mediante una renta vitalicia o algo semejante), o si, por el contrario, reacciona con actitudes ilegales o con la resistencia organizada. Ante esta última eventualidad, el movimiento obrero y socialista debe estar preparado y vigilante a fin de no dejarse sorprender por culpa de su exclusiva pre-ocupación por las formas legales y los procedimientos constitucionales. Como señalaba certeramente Bernard Shaw (aquel "buen hombre que se dejó arrastrar al movimiento fabiano"), tras la experiencia del fascismo italiano en la década de los veinte, "los capitalistas pueden acusar al Parlamento de antipatriota, nocivo y corrompido" y declarar "un estado de guerra civil" como provocación frente a la nueva legislación social. Ante tal rebelión o sabotaje por parte del Capital, los sindicatos

han de estar preparados para una respuesta contundente: por ejemplo, mediante comisiones obreras que ocupen las fábricas y oficinas, incluyendo entre éstas la de la prensa millonaria; o, si los ataques se llevasen a cabo contra las oficinas de los sindicatos o de las cooperativas o contra los círculos obreros o las sedes de los partidos políticos, mediante una adecuada acción defensiva de iniciativa local, como podría ser la rápida formación de comités de vigilancia popular, comités de acción o milicias obreras.

Es preciso añadir dos observaciones en relación con el peligro de que las clases dirigentes recurran a la fuerza y a los procedimientos de "gangster" en defensa de sus poderes y privilegios. En primer lugar, este tipo de resistencia tendrá menos probabilidades de producirse cuanto más fuerte, unido, alerta e informado políticamente esté el movimiento obrero, especialmente si el ala izquierda del socialismo se halla incluida en una amplia coalición o alianza popular con todos aquellos interesados en acabar con la concentración de poder económico representado por los monopolios y en instaurar un nuevo orden social. En segundo lugar, la posibilidad de contar aliados para la causa del socialismo o de neutralizar, al menos, a la mayoría de la "clase media" y de los pequeños propietarios a fin de dejar aislada la posible resistencia armada y el sabotaje, es mucho mayor si las fuerzas del socialismo cuentan a su favor con una tradición parlamentaria y se hallan en posesión de medios legales de autoridad. Ello no quiere decir que no

tengan que producirse cambios en los organismos del Estado y en los instrumentos legales, "jubilando" a gran número de responsables de la Administración y de jefes del Ejército y de la Policía e introduciendo nueva savia y un espíritu más democrático. Por supuesto, habrá que "barrer un montón de basura" y utilizar el bisturí administrativo, cosas ambas que el nuevo gobierno debe estar dispuesto a hacer. Pero, una vez que exista este deseo de transformación y que tal deseo se vea respaldado por el movimiento popular, lo más probable es que ello pueda conseguirse más fácilmente "desde dentro" y "desde arriba" que *exclusivamente* desde fuera y desde abajo.

En resumen, no podemos por menos de repetir la cuestión suscitada por un conocido economista de la pasada generación, a quien ya he citado en otra ocasión en relación con el mismo tema (1). En un artículo publicado hace ya bastantes años y titulado "La economía de nuestros nietos", el referido autor expresaba su fe en que el problema económico se hubiese resuelto (entendiendo por tal la plena satisfacción de todas las "necesidades absolutas") al cabo de cien años. Muchos de sus leores, que vivieron bajo el capitalismo en el período comprendido entre las dos guerras, acogieron dicha predicción con indudable escepticismo. Y no cabe duda de que hoy día, con el horizonte nublado por los hongos atómicos y con cada vez mayores presupuestos de defensa, la reacción general podría ser muy similar. Como hemos visto, y como han señalado también otros

economistas, existe cierta contradicción entre la búsqueda de una mayor productividad y abundancia que logre reducir al mínimo los valores económicos por una parte, y el propio sistema, basado claramente en la carestía y en la escasez, por otra. Pero ¿puede existir duda alguna de que, bajo la paz y el socialismo, el llamado "problema económico" se resolvería dentro del presente siglo en mi país y en tantos otros menos desarrollados? La historia humana habría vuelto entonces una nueva página e incluso iniciado un nuevo volumen.

NOTAS AL CAPITULO I

- (1) Para hacerse una idea más completa de cuanto viene a continuación, puede consultarse el Capítulo III ("Competencia y monopolio") de *Capitalismo, ayer y hoy* del propio autor, Maurice Dobb. Dicha obra está recogida en la publicación "Capitalismo, crecimiento económico y subdesarrollo", Ediciones de Occidente, Colección "Oikos", Barcelona, 1963. (Nota del traductor).
- (2) "La burguesía no puede existir si no es revolucionando incessantemente los instrumentos de producción, que tanto vale decir el sistema todo de la producción, y con él todo el régimen social". "La época de la burguesía se caracteriza y distingue de todas las demás por el constante y agitado desplazamiento de la producción, por la conmoción ininterrumpida de todas las relaciones sociales, por una inquietud y una dinámica incessantes" ... "La burguesía, con el rápido perfeccionamiento de todos los medios de producción, con las facilidades increíbles de su red de comunicaciones, lleva la civilización hasta a las naciones más salvajes". (Marx-Engels: "Manifiesto comunista". Traducción de Wenceslao Roces) (N. del T.).
- (3) Sobre el concepto de "consumo ostensible", véase Thorstein Veblen: *Teoría de la clase ociosa*. Fondo de Cultura Económica, Colección Popular, México 1965, págs. 75 y sigs. Sobre el "derroche honorífico", véase la misma obra, pág. 102 y sigs. (N. del T.).
- (4) Últimamente, el argumento "del ahorro" está cada vez más desprestigiado y, según parece, ha dejado de estar de moda entre los economistas. Ello es debido a que por fin éstos se han dado cuenta de que, cuando se "ahorra" un gran porcentaje de los ingresos totales, puede producirse una

disminución de la demanda de bienes de consumo; tal "insuficiencia de la demanda efectiva" —como la denominara Keynes— puede ser el origen del desempleo —tanto de trabajadores como de equipo productivo— y de la depresión económica. En otras palabras, el argumento tradicional "del ahorro" identificaba erróneamente lo que se "ahorra" con lo que se invierte realmente en capital, es decir, en nuevas instalaciones y equipo. En este sentido, puede ser interesante comparar el cúmulo de elogios vertidos por Keynes sobre el capitalismo en cuanto instrumento de ahorro en su obra *Consecuencias económicas de la paz* —escrita al final de la primera guerra mundial— con las afirmaciones hechas en sus últimos escritos en vísperas de la segunda confiación.

(5) Sobre este concepto de "hegemonía del precio" (*price leadership*), véase la mencionada obra de M. Dobb *Capitalismo, ayer y hoy*, pág. 36. (N. del T.).

(6) Es decir, aplicado a otro caso concreto y a distinto nivel de generalización, se trata de la misma concepción no dialéctica de que se quejara Marx en relación con la propiedad privada: ¡La Economía política arrancó del hecho de la propiedad privada. Pero no lo explica. Cifra el proceso material de la propiedad privada, el proceso que ésta recorre en la realidad en formas generales y abstractas, que luego considera como leyes o, dicho de otro modo, no demuestra cómo se deriva de la esencia de la propiedad privada" ... "No nos traslademos, como el economista cuando trata de dar una explicación, a un imaginario estado primitivo. Semejante estado primitivo no explica nada. No hace más que desplazar el problema hacia un remoto pasado oscuro y nebuloso. Da por supuesto en forma de hecho, de acaecimiento, lo que precisamente se trata de deducir...". (Carlos Marx: "Manuscritos económico-filosóficos de 1844", en Carlos Marx-Engels: *Escritos económicos varios*, recop. y trad. de Wenceslao Roces. Editorial Grijalbo, S. A. México 1962. (N. del T.).

(7) O, al menos, de que tienen una idea exacta de la situación "normal" —por ejemplo, el precio "normal"— a que volverán las cosas tras dichos cambios.

(8) Sólo en fecha muy reciente han dirigido los ojos los economistas hacia los llamados equilibrios "dinámicos" por contraposición a los "estáticos". El resultado de ello ha sido la demostración de su elevado grado de inestabilidad y de la dificultad existente en alcanzar dichos equilibrios. (Tal es el caso de una conocida teoría de la "estabilidad", de cuyo pretendido "sendero del equilibrio" —como lo denomina la propia teoría— se ha dicho que es tan estrecho como el "filo de la navaja").

(9) John K. Galbraith: *La sociedad opulenta*. Editorial Ariel. Colección Zetein. Barcelona 1960. (N. del T.).

NOTAS AL CAPITULO 2

(1) Economista inglés fallecido en 1833. Citado por Carlos Marx en "El Capital". En su principal obra, *An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth most conducive to Human Happiness* ("Investigación acerca de los principios de la distribución de la riqueza más adecuados para conseguir la felicidad humana"), sostiene que, puesto que el trabajador es el único creador de valor, ha de recibir todo el producto de su esfuerzo, excepción hecha de lo necesario para reponer el capital depreciado y, en determinadas condiciones, de una renta limitada para los dueños del capital a fin de que éstos no puedan suscitar la violencia. Apoya dicho razonamiento no sólo con razones morales, sino también desde un punto de vista utilitario, ya que una mejor distribución ampliaría el consumo, evitándose así el despilfarro de unos pocos. En este sentido William Thompson adelantó algunas ideas de lo que más tarde habría de dar en llamarse "Economía del bienestar". En la última parte de su vida, polemizó con Hodgskin acerca del papel que habría de reservarse a los sindicatos obreros. Para Hodgskin, los sindicatos habían de ser un medio de lucha para disputar las ganancias a los patronos; para Thompson, por el contrario, su función era conseguir la implantación del sistema de cooperativas preconizada por Owen. A él se debió principalmente esta nueva tendencia del movimiento obrero inglés que adquirió gran pujanza durante varios años. Thompson esperó siempre que la acción obrera se viese respaldada por la ayuda de los owenianos ricos que se pusiesen al servicio del proletariado. Asimismo, fue un ardiente defensor de los derechos de la mujer, para quien recababa completa igualdad política y económica con el hombre. Otras obras de William Thompson son: *Distribution of Wealth* ("La distribución de la riqueza"), *Practical Directions for the Establishments of Communities* ("Instrucciones prácticas para la implantación de comunidades"), *Labour Rewarded* ("La remuneración del trabajo") y *Appeal of One Half of the Human Race* ("Reivindicaciones de la mitad de la raza humana"), esta última sobre los derechos femeninos. Para una documentación más amplia, véanse: G. D. Cole: *Historia del pensamiento socialista*, Fondo de Cultura Económica, México 1957, tomo I, págs. 119 a 123. Carlos Marx: *El Capital*, Ediciones Sociales, París 1960, Libro II, Tomo IV, págs. 299 a 301. (N. del T.).

(2) Sobre este aspecto y sobre varios otros de este mismo capítulo, acon-

sejamos la lectura del Capítulo I de *Salarios*, de Maurice Dobb, Fondo de Cultura Económica, México 1965. (N. del T.).

(3) Es decir, la plusvalía. (N. del T.).

(4) "La riqueza de todas aquellas sociedades en las que impera el modo de producción capitalista se presenta como una 'inmensa acumulación de mercancías'" (Carlos Marx: *El Capital*, Ediciones Sociales, París 1950, Libro I, Tomo I, pág. 51). "La riqueza burguesa se presenta como una inmensa acumulación de mercancías, y la mercancía, considerada en forma aislada, como la forma elemental de dicha riqueza". (Carlos Marx: *Contribución a la crítica de la Economía Política*, Ediciones Sociales, París 1957, pág. 7. (N. del T.).

(5) Entre ellas, como una más, la fuerza del trabajo que, por supuesto, se vende a su valor. (N. del T.).

(6) Como ya se indica en otra nota, dicha obra, junto con *Crecimiento económico y países subdesarrollados*, está publicada bajo el título de *Capitalismo, crecimiento económico y subdesarrollo*. Ediciones de Occidente, Colección "Oikos", Barcelona 1963. (N. del T.).

(7) Véase *Capitalismo, ayer y hoy*, Edición citada, pág. 75. (N. del T.).

(8) *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. (N. del T.).

NOTAS AL CAPITULO 3

(1) El movimiento de los "niveladores" que surgió en Inglaterra en 1647 posee un gran interés no sólo por haberse anticipado a algunos movimientos políticos que habrían de aparecer mucho más tarde, sino también por la curiosa situación política en que se planteó.

Tras la derrota de Carlos I por Cromwell en 1646, el marco político inglés quedó delimitado por tres fuerzas o corrientes, cada una de las cuales intentaba imponerse a las demás. Por una parte, el rey, aunque derrotado, no había perdido las esperanzas de recuperar sus atribuciones y poder, cosa que entraba dentro de lo posible si conseguía enzarzar entre sí a sus enemigos, el Ejército y el Parlamento. En segundo lugar estaba este último, el Parlamento, que, lleno de vacilaciones y sin una clara conciencia de cómo podía utilizar la soberanía recién conquistada, se veía más inclinado a consagrar el puritanismo que a llevar a cabo una auténtica reforma política. Por último, quedaba el Ejército de Cromwell, reacio a consentir que se le escapase políticamente el fruto de su victoria militar. En esta situación, cada una de dichas fuerzas intentaba imponer su propia salida: el rey, procurando provocar una guerra civil; el Parlamento, luchando por desembarazarse del Ejército, y éste,

resistiéndose a implantar una dictadura militar que consumase la victoria y las reformas políticas que ella implicaba.

En dicho momento fue cuando surgió el movimiento de los "niveladores". Tal movimiento estaba compuesto por soldados rasos que, temerosos de que Cromwell malbaratase las reformas que ellos esperaban de la revolución, se hallaban al mismo tiempo insatisfechos con los tímidos planes de reformas propuestos por los oficiales, a los cuales deseaban impulsar adelante. A tal fin, se constituyeron unos Comités de Regimiento totalmente espontáneos, decididos a intervenir en la política a seguir. No ha faltado en este sentido quien los comparase a los Soviets de Soldados de la Revolución Soviética.

Ante la presión de los "niveladores", Cromwell decidió no volver a negociar con el rey, lo cual constituyó un triunfo para el movimiento. Al año siguiente, dicho movimiento surgió de nuevo como partido civil. Sin embargo, su programa de reformas radicales le enfrentó con la oposición de los terratenientes y de los ciudadanos acomodados de Londres. En la pérdida de fuerza e influencia que a partir de entonces sufrió el nuevo partido colaboraron diversos factores: por una parte, el alejamiento progresivo de la masa del Ejército una vez restaurada la confianza en los oficiales; por otra, su falta de capacidad para arrastrar a la oficialidad a sus programas radicales. El movimiento acabó desapareciendo en cuanto su propia debilidad le impidió influir decisivamente sobre el Parlamento. (Véase G. H. Sabine: *Historia de la Teoría Política*, Fondo de Cultura Económica, México 1945, págs. 458 y sigs.). (N. del T.).

(2) Thomas Spence nació en Newcastle en 1750 y falleció en 1814. Zapatero y maestro de escuela, mostró inclinación desde joven a las lecturas filosóficas. A él se debe un programa de reforma agraria en que se defendía la propiedad colectiva de la tierra por comunidades locales, las cuales la arrendarían a los labradores mediante una renta. Sus principales obras son: *The Real Rights of Man* ("Los auténticos derechos del hombre"), *Mirage of Freedom* ("El espejismo de la libertad") y *The Restorer of Society to its Natural State* ("El restaurador de la sociedad a su estado natural"). Dos años antes de su muerte se creó la sociedad de "Filántropos Spencianos", que nunca llegó a tener gran número de partidarios, ya que sólo estaba compuesta por cuatro grupos de diez personas cada uno. Con ocasión del movimiento en favor de la reforma electoral, los spencianos dirigieron un memorial al príncipe regente (posteriormente Jorge VI) solicitando que se mejorase la angustiosa situación de la clase trabajadora. Ante la negativa del regente a recibir a la comisión que había de entregarle dicho memorial, los spencianos convocaron una manifestación que casi llegó a convertirse en tumultuosa y que fue dramáticamente reprimida. Poco después, con el pretexto de que

se había descubierto un complot para asesinar a todo el Gabinete mientras estaba reunido, se decretó la disolución de todos los círculos spencianos. Según pareció demostrarse más tarde, el complot en cuestión no existió jamás, sino que obedeció a una cuidadosa maniobra provocadora para justificar la disolución. (Véase G. D. H. Cole: *Obra citada*, tomo I, pág. 31). (N. del T.).

(3) William Cobbet fue uno de los dirigentes del movimiento radical inglés a comienzos del siglo XIX. Al mismo tiempo, intervino en la polémica económica que tuvo lugar en Inglaterra con motivo de la inflación originada por el incesante crecimiento de la deuda de guerra. Con este motivo escribió su obra *Paper Against Gold* ("El papel contra el oro"), en la que fija su posición. Cobbet censuraba vivamente la utilización de papel moneda que, según él, facilitaba la aparición de una inflación oculta. (N. del T.).

(4) "Los elementos de las clases medias, el pequeño industrial, el pequeño comerciante, el artesano, el labriego, todos luchan contra la burguesía para escapar de la ruina de su desaparición como tales clases medias. No son, pues, revolucionarios, sino conservadores. Más todavía, son reaccionarios pues intentan volver atrás la rueda de la historia". (Carlos Marx-Federico Engels: *Manifiesto Comunista*). (N. del T.).

NOTAS AL CAPITULO 4

(1) Es decir, las relaciones de producción o relaciones que los hombres establecen entre sí en la producción material y que no dependen de su voluntad individual. Las relaciones de producción incluyen las formas de propiedad sobre los medios de producción, la situación que en la producción ocupan las clases y capas sociales, las relaciones mutuas que entre ellas existen y las formas de distribución de cuanto se produce. (N. del T.).

(2) En el capítulo inicial, el autor —un norteamericano— afirma: "La utilización del psicoanálisis para llevar a cabo campañas de persuasión se ha convertido en la base de un fabuloso negocio de millones y millones de dólares... Las dos terceras partes de las cien mayores empresas norteamericanas de publicidad se han valido, para alcanzar estas cifras, de lo que en el estudio de mercados se denomina "análisis de motivación".

(3) El artículo 12 de la Constitución Soviética de 1936 establece: "El trabajo, en la U. R. S. S., es el deber de todo ciudadano apto para el mismo, según el principio: 'Quien no trabaja no come'. En la U. R. S. S. se realiza el principio del socialismo: 'De cada uno según su capacidad a cada uno según su trabajo'". Un precedente muy interesante se encuentra en San Pablo cuando

afirma: "Quien no quiere trabajar, tampoco coma". (Epístola a los Tesalonicenses, cap. 3, vers. 10). (N. del T.).

(4) Véase Maurice Dobb: *Crecimiento económico y países subdesarrollados*, en "Capitalismo, crecimiento económico y subdesarrollo". Ediciones de Occidente, Colección "Oikos", Barcelona 1963, págs. 105-111. (N. del T.).

(5) "... entre aquellos en quienes reside (esta) autoridad, es decir, entre los propios capitalistas, que sólo se relacionan entre sí en tanto que poseedores de mercancías, reina la anarquía más completa". (Carlos Marx: *El Capital*, Ediciones Sociales, París, 1960, Libro III, tomo VIII, pág. 256. "... toda sociedad basada en la producción de mercancías tiene la peculiaridad de que en ella los productores pierden el dominio de sus propias relaciones sociales. Cada cual produce para sí con los medios de producción que casualmente tiene y para su individual necesidad de intercambiar. Ninguno de ellos sabe cuánta cantidad de su artículo está llegando al mercado, cuánta de ella se necesita y usa realmente (...). Reina la anarquía de la producción social". (Federico Engels: *Anti-Dühring*, Editorial Grijalbo, Colección de Ciencias Económicas y Sociales, México 1964, págs. 268-9. Traducción y prólogo de Manuel Sacristán. (N. del T.).

(6) Es decir, según la ley fundamental del capitalismo. (N. del T.).

(7) *Anti-Dühring*, edición citada, pág. 270. (N. del T.).

(8) "En una fase superior de la sociedad comunista, cuando hayan desaparecido la servil subordinación de los individuos a la división del trabajo y, con ella, la oposición entre el trabajo intelectual y el trabajo manual; cuando el trabajo haya dejado de ser exclusivamente un medio de vida para convertirse en la primera necesidad vital; cuando, con el desarrollo multilateral de los individuos, las fuerzas productivas se hayan visto multiplicadas y todas las fuentes de riqueza colectiva broten con abundancia, entonces y sólo entonces el horizonte limitado del derecho burgués podrá considerarse definitivamente sobrepasado y la sociedad podrá escribir en sus banderas: ¡De cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades!". (Carlos Marx: *Crítica del Programa de Gotha*, Ediciones Sociales, París 1950, pág. 25. (N. del T.).

(9) La política del "Gran Salto Adelante" llevada a cabo en la República Popular China tuvo como antecedente la aprobación del informe presentado ante el Congreso del Partido Comunista celebrado en 1956, por el que se daba prioridad al desarrollo de la industria pesada, persiguiéndose como objetivo inmediato una vigorosa expansión de las industrias de la metalurgia, construcción de maquinaria, carbón, energía, petróleo, química y materiales de construcción. Por lo que respecta a la agricultura, los esfuerzos habrían de concentrarse en los diversos métodos destinados a mejorar los rendimientos

(uso de semillas mejoradas, prevención de plagas, mejora del suelo, mejores métodos de cultivo, etc.). El desarrollo del comercio y los transportes debería ser paralelo al de la industria y la agricultura.

Desde el punto de vista de la organización económica, la nueva política se apartaba totalmente de los métodos seguidos hasta entonces y preconizaba una amplia descentralización, que empezó a ponerse en marcha especialmente a partir de noviembre de 1957, con la publicación de los nuevos reglamentos sobre control industrial. El primer paso en dicha descentralización se efectuó a través de una gran delegación de poderes en las autoridades locales y provinciales. Al mismo tiempo, se adoptaron diversas medidas encaminadas a aumentar las facultades directivas de las propias empresas. A este respecto, los ministerios centrales sólo se reservaron la intervención directa en cuatro cuestiones: el volumen de producción, el número de trabajadores, el volumen total de salarios y el nivel de utilidades retenidas. Junto a todo ello, se simplificó enormemente la burocracia.

En 1958 se puso en marcha el segundo Plan Quinquenal, que preveía un incremento del 65 por 100 en la producción industrial y agrícola y un aumento del 50 por 100 en los ingresos. Paralelamente, según las declaraciones de Po I-po y Li Fu-chun, una de las tareas fundamentales del Plan era asegurar el equilibrio entre la acumulación de capital y el consumo, la estabilidad del mercado, un consumo creciente y la mejora del nivel de vida. Por su parte, Po I-po añadía que la contradicción económica fundamental radicaba en que la producción de artículos de consumo se estuviera quedando a la zaga del desarrollo general, al propio tiempo que el desarrollo de las industrias de materias primas se retrasase respecto al de las industrias de transformación. Por todo ello —concluía Po I-po— era necesario impulsar al máximo el desarrollo de la agricultura y de las industrias productoras de materias primas.

Sin embargo, a partir de 1958, casi todos los esfuerzos se concentraron en el desarrollo industrial. Fue entonces cuando, en una reunión del Congreso Nacional del Pueblo, se lanzó la consigna del "Gran Salto Adelante", que, entre otros objetivos, se proponía igualar en 15 años la producción británica de acero. El "Gran Salto Adelante" produjo un gran impacto en el pueblo chino, que, en su totalidad y con un entusiasmo impresionante, se incorporó a la tarea que se le pedía. Las medidas descentralizadoras se aceleraron enormemente, llegándose, en ocasiones, a extremos casi inverosímiles. Las autoridades rurales cursaron instrucciones para la construcción de pequeños hornos de fundición de apenas 1,5 metros cúbicos con una capacidad de producción de 500 toneladas anuales. Asimismo, la producción se extendió de las fábricas a los hogares particulares, hasta el punto de que puede decirse

que cada individuo, con su mayor entusiasmo y aprovechando cuantos recursos podía encontrar a su alcance, se incorporó a este proceso de producción individual. De esta forma, en una sola provincia, Hopei, llegaron a existir para el mes de junio 500.000 fábricas y talleres de este tipo, mientras que en Chekiang se establecieron 300.000 entre los meses de abril y junio. Respecto a los pequeños hornos de fundición, en octubre de 1958 se anunció que existían 600.000 de los mismos en todo el país.

Naturalmente, en gran parte de los casos, la calidad de los productos así obtenidos fue tan baja que los imposibilitó para todo aprovechamiento ulterior. Junto a esto, la enorme dispersión de los centros productivos causó graves estrangulamientos en los transportes. Todo ello, unido a la serie de problemas de diversa índole que se suscitaron, indujo a las autoridades a llevar a cabo una seria rectificación en los objetivos y en los métodos. Se revisó de arriba abajo la organización de las comunas y se puso un mayor acento en la producción agrícola.

Pero lo más importante en estos momentos para nuestros fines consiste en reseñar el fracaso producido por la excesiva descentralización en una situación de subdesarrollo económico como la que atravesaba la China en aquellos momentos. Como reconocimiento de este error, se lanzó la consigna de "hacer que todo el país sea un solo tablero de ajedrez", con la que se quiso significar la interdependencia necesaria entre las diferentes regiones y sectores, por lo que cada cuadro, cada pieza, por importante que fuera su papel, había de estar supeditada a un solo objetivo de conjunto: ganar la partida. (Véase T. J. Hughes y D. E. T. Luard: *La China Popular y su economía*, Fondo de Cultura Económica, Colección Popular, México 1961, págs. 78 y sigs.). (Nota del Traductor).

(10) Sobre el concepto de "alienación", véase Carlos Marx: *Manuscritos económicos-filosóficos de 1844*, edición citada. (N. del T.).

NOTAS AL CAPITULO 5

(1) Se refiere a John Maynard Keynes. (N. del T.).

INDICE

	<i>Pág.</i>
PRÓLOGO	5
POR QUÉ EL CAPITALISMO	7
El «argumento del tendero»	8
Competencia y afán de lucro	11
El argumento del ahorro	16
El argumento de los economistas	19
POR QUÉ NO EL CAPITALISMO	31
Desigualdad y explotación	31
Concentración económica: propiedad e ingresos	42
Expansión colonial y guerra	48
¿PUEDE TRANSFORMARSE EL CAPITALISMO?	53
¿Dividir la propiedad?	54
¿Una economía mixta?	64
POR QUÉ EL SOCIALISMO	75
Planificación económica	79
Países subdesarrollados	89
La era de la automatización	92
¿Planificación centralizada o descentralizada?	98
Hacia un nuevo espíritu colectivo en la industria	105
LA TRANSICIÓN HACIA EL SOCIALISMO	109
¿«Revolución social» o «reformismo»?	110
¿Transición pacífica o violenta?	117
NOTAS	123
Capítulo 1	125
Capítulo 2	127
Capítulo 3	128
Capítulo 4	130
Capítulo 5	133