

CAPITAL DE MONOPOLIO*

JAMES O'CONNOR

EL finado profesor Baran una vez me hizo la observación de que estaba "perfectamente satisfecho con el estado actual de la teoría económica ortodoxa" y consideraba que constituía un despilfarro de tiempo y energía hacer más exploraciones matemáticas de las propiedades de los modelos económicos convencionales. Si pensamos un poco sobre esto, se nos podría ocurrir que se trata de una opinión excepcional para un marxista. En verdad, ¿por qué habría de sentirse satisfecho el profesor Baran con la teoría ortodoxa? *Monopoly Capital*, producto final de tantos años de colaboración fructífera entre nuestros dos principales economistas marxistas, nos brinda una respuesta que será de ayuda para muchos científicos sociales radicales y que ofenderá a muchos marxistas tradicionales.

Las herramientas analíticas del marxismo fueron elaboradas con el fin de describir la transición entre las economías precapitalistas y las capitalistas y para descifrar las "leyes de movimiento" del capitalismo de concurrencia. Para analizar el capitalismo de monopolio se precisan técnicas que se adapten mejor a su materia. Estas técnicas no pueden ser halladas en la literatura marxista clásica, aunque se han realizado intentos para ampliar la teoría del trabajo de modo que pueda hacer frente a los problemas relacionados con los precios fijados por los monopolios. La utilidad de las técnicas basadas en la teoría del trabajo, no obstante, sigue limitada a explicar los orígenes de las ganancias y la distribución de la renta entre las clases económicas bajo un régimen de competencia. A causa de esta razón, principalmente, los autores de *Monopoly Capital* se han visto obligados a tomar prestadas la mayoría de sus herramientas en el arsenal de la economía ortodoxa.

Hay que añadir inmediatamente que no se puede decir la misma cosa en lo que concierne al *método* que los autores emplean para estu-

* Este trabajo crítico sobre *Monopoly Capital*, por Paul Baran y Paul Sweezy (*An essay on the American economic and social order*), *Monthly Review Press*, New York and London, salió publicado en inglés en la revista *New Left Review*, No. 40. (Nov.-Dec., 1966), pp. 38-50. Traducción de José Emilio González.

diar el monopolio en los Estados Unidos. Con sus propias palabras, la ciencia social marxista enfoca "el orden social como un todo, no por partes separadas". Mientras que la ciencia social norteamericana ha descubierto muchas "pequeñas verdades" sobre el capitalismo contemporáneo, "del mismo modo que la totalidad es siempre más que la suma de las partes, la acumulación de pequeñas verdades sobre las distintas partes y aspectos de la sociedad jamás puede rendir las grandes verdades sobre el orden social mismo". Más concretamente, aquello que distingue su método económico del de sus rivales ortodoxos es la división del producto total, o producto nacional bruto, en "costos socialmente necesarios" y "excedente económico". Para los economistas ortodoxos el costo de producir un producto total dado es igual al valor de ese producto, aun cuando el producto total se mantenga bajo el nivel completo de la capacidad (*¿de producción?*). Pronto se hará claro que es imposible hasta identificar el excedente a menos que la sociedad económica sea enfocada "como un todo". De ahí que el concepto de excedente forme parte integrante del método marxista y sea totalmente extraño al método ortodoxo.

De inmediato aparece una asimetría impresionante. Baran y Sweezy han fundido técnicas, que fueron forjadas durante las últimas décadas por economistas académicos, con un concepto metodológico que en una forma u otra es tan viejo como la ciencia económica misma, pero que al presente se asocia principalmente con el pensamiento marxista. Como veremos, el conflicto entre método y técnica es la fuente de algunas de las más desconcertantes dificultades teóricas que aparecen en *Monopoly Capital*.

Las tesis principales

A los fines de dar una idea de la magnitud del logro de Baran y Sweezy, así como para preparar al lector para la crítica que hemos de hacer de *Monopoly Capital* enseguida tratamos de resumir las tesis principales del libro. Como era de esperarse, los autores se apartan de la práctica ortodoxa al situar al monopolio en el mismo centro de su análisis. "En la actualidad, la unidad típica en el mundo capitalista no es la pequeña firma que produce una fracción insignificante de una producción homogénea para un mercado anónimo sino una empresa en gran escala que rinde una parte significativa de la producción de una industria —hasta de varias industrias, y que es capaz de controlar sus precios—, el volumen de producción y los tipos y cantidades de sus inversiones".

El negocio en gran escala se organiza en corporaciones y es típico en el sentido de que un número relativamente pequeño de gigantes industriales posee una gran porción de los bienes. Controladas por un grupo de gerentes profesionales, que se autoperpetúan, las grandes corporaciones se quedan con la parte del león de sus ganancias y disfrutan de mucha independencia financiera. La teoría anterior del grupo de intereses (defendida una vez por el propio Sweezy) ha sido substituída por un modelo de una economía dominada por corporaciones independientes que venden en las industrias oligopólicas. Se cita como prueba la disolución del viejo grupo Rockefeller en Standard Companies concurrentes.

El análisis de los impulsos principales de los grandes negocios descansa en gran parte sobre los estudios empíricos de James Earley sobre las corporaciones "administradas excelentemente". Según Earley, las corporaciones sistemáticamente "se concentran sobre la reducción de costos, la expansión de los ingresos y el aumento de los beneficios". Las corporaciones no están *más* polarizadas hacia las ganancias que el empresario individual, celebrado en los textos escolares, pero los gigantes se esfuerzan por obtener el mayor *incremento* posible de los beneficios en cualquier situación histórica concreta. Equipadas con las nuevas técnicas gerenciales, incluso el análisis del mercado y la ciencia del estímulo, las corporaciones se hallan en condiciones de buscar el máximo del aumento de ganancias. El impulso hacia los beneficios, que los gerentes experimentan, arraiga en la situación socioeconómica específica en que funcionan y no depende en absoluto de las frágiles explicaciones psicológicas que los economistas ortodoxos dan del motivo del lucro en los individuos.

Los gerentes se alían normalmente con los más grandes accionistas de las corporaciones, quienes prefieren obtener sus ingresos en la forma de ganancias capitales en vez de dividendos. Ambos grupos tratan de aumentar el tamaño y el crecimiento de la empresa corporativa y de fomentar la integración y diversificación de los tipos de productos. Los beneficios constituyen la clave de los tres criterios principales de éxito. Las corporaciones gigantes tienen espíritu emprendedor pero apenas si ánimo combatiente; cuentan con mucho tiempo y reconocen el potencial de represalia de cada una, pero, al final, se acomodan a la convivencia.

Sobre la base de una descripción breve pero lúcida y exacta del papel de los grandes negocios en la economía USA, los autores definen el capitalismo de monopolio como "un sistema compuesto de corporaciones gigantes". Aunque su modelo capta los rasgos decisivos de la estructura económica norteamericana de nuestros tiempos, los autores

serían los primeros en admitir que su concepción es una entre cierto número posible de modelos de capitalismo no-concurrente. Una economía organizada por empresarios individuales según patrones puramente monopolistas, por ejemplo, engendrará políticas sobre costos, producción e inversiones que diferirían notablemente de las del "capitalismo de monopolio". Lo mismo puede decirse de un manojito de posiciones centrales de comando económico. Vale la pena insistir en esto debido a la importancia suprema de una de las hipótesis centrales de *Monopoly Capital*. Fundándose en la observación de que aún la más grande de las corporaciones explica sólo una pequeña parte de la producción total de la economía, los autores aseguran que "en conjunto, el capitalismo de monopolio carece de plan tanto como su predecesor concurrente".

¿Cómo funciona este sistema no-planeado? Conviene seguir el ejemplo de los autores examinando primero la política de precios y la de costos y luego elaborando las implicaciones para el volumen de inversiones y la demanda total.

Sobre la base de la descripción del comportamiento corporativo bosquejada antes, Baran y Sweezy aceptan la teoría del monopolio de precios como descripción pertinente del señalamiento de precios bajo el capitalismo de monopolio. La rebaja de precios como modo de competencia hace tiempo que fue desterrada del arsenal de los grandes negocios y las guerras de precios son cosa de las empresas pequeñas. La forma característica del control monopolista es el liderazgo en precios. Normalmente el líder establece el precio que resultará en el máximo de incremento de beneficios para toda la industria. Este es tal vez el resultado más impresionante de la actitud de convivencia entre las corporaciones. Sin embargo, la economía como un todo no funciona como si estuviera compuesta por monopolistas puros porque los gigantes industriales se hallan involucrados en una lucha por el mercado. La necesidad de mantener y si posible ampliar su parte del mercado obliga a la corporación a reducir sus costos de producción y a aumentar su eficiencia. Se necesitan beneficios más elevados, que surgen de los costos más bajos y de los precios fijos, para sufragar las investigaciones científicas, el desarrollo, los anuncios y otros gastos que son las armas principales en la batalla por el mercado. Por su parte, las firmas que producen bienes capitales no podrían conservar sus mercados a menos que ofrezcan equipo que reduce los costos. Se deduce de este modo de pensar que si, por lo pronto, definimos el excedente económico como beneficios de las corporaciones y gastos de venta emergerá una "tendencia del excedente a subir" en el tiempo. Para decirlo de otra manera, la parte del león de los beneficios que

se derivan de los costos más bajos se la apropian las corporaciones y no pasa a manos de los consumidores.

Los autores entonces plantean la cuestión decisiva de si la economía genera suficientes desembocaduras para la inversión de modo que se absorba el excedente creciente. Los autores injertan el concepto keynesiano de demanda total (*aggregate demand*) en su teoría de comportamiento oligopólico en el mercado y proponen que el excedente no utilizado (en términos ortodoxos, los ahorros no gastados) sea excedente no producido, y que éste a su vez signifique capacidad productiva no utilizada y no empleada.

Luego de refutar la idea de que las inversiones endógenas (desembolsos de inversión generados dentro del sistema) pueden suministrar suficientes salidas para la inversión, los autores examinan en detalle el papel de las oportunidades exógenas de inversiones. Primero, la idea de que una población creciente ofrecerá suficientes campos de inversión es sumariamente descartada; por lo contrario, la tendencia causal corre en la dirección opuesta, pues un volumen elevado de inversión engendra un crecimiento rápido de ingreso *per capita*, y, por lo tanto, matrimonios más prematuros y familias más grandes. En segundo lugar, en vista de que los Estados Unidos son un importador neto de capital por cuenta privada, se asegura que la inversión extranjera no puede ser considerada como una desembocadura significativa. Por desgracia —hecho sorprendente—, la breve discusión que Baran y Sweezy ofrecen sobre las inversiones extranjeras debe ser considerada insuficiente aun en vista de sus intenciones limitadas. No se registra ningún intento de distinguir entre movimientos de capital a corto y a largo plazo y no hay mención alguna de la “ayuda extranjera” (se trata de empréstitos públicos extranjeros que en su mayoría se flotan en el mercado de capital privado) como un modo de utilizar el excedente tomando de prestado a la futura demanda. Tampoco los autores se refieren a las posibilidades de disponer del excedente en el extranjero sin un *quid pro quo* (por ejemplo, generosos donativos hechos después de la guerra a los países europeos para su reconstrucción).

Finalmente, la relación entre cambio tecnológico y desembolsos de inversión es analizada en una de las secciones más importantes y lúcidas del libro. Los autores arguyen persuasivamente que bajo un régimen de capitalismo de monopolio el ritmo de cambio por el cual las nuevas técnicas reemplazan a las viejas será mucho más lento que en una economía de concurrencia. Los innovadores que producen y venden en mercados de concurrencia están justificados al introducir nuevas técnicas para reducir los costos y aumentar la producción por-

que esperan ser capaces de vender la producción aumentada al precio actual del mercado. Aún más. El sistema de concurrencia disciplina al productor tecnológicamente remolón, mientras que bajo el capitalismo de monopolios las firmas no tienen que apurarse para substituir al equipo anticuado con el nuevo porque no existe ninguna presión actual o potencial sobre los precios. Con palabras más sencillas, el monopolista o el oligopolista, en contraste con la empresa concurrente, puede proteger el valor del capital existente contra el asalto de las nuevas tecnologías. O, como lo dicen los autores: "Bajo el capitalismo de monopolio, no existe correlación necesaria, como la hay en la economía de concurrencia, entre el ritmo de progreso tecnológico y el volumen de salidas para la inversión. El progreso tecnológico propende a determinar la *forma* que la inversión asume en cualquier momento antes que su cantidad". Mi único reparo a este análisis es que los cambios en la tecnología, inducidos por los cambios en los precios relativos de ingreso (*input*), no son mencionados (de hecho, no hay en el libro una discusión satisfactoria de precios en los mercados de ingreso. Los autores no parecen considerar como importante este tipo especial de inversión *endógena*, aunque yo no creo que se la pueda descartar impunemente en una época en que muchos de los gigantes pueden ordenar sus invenciones en forma similar a la práctica de las empresas de ordenar nuevos diseños de fábricas y otros cambios organizativos.

Para resumir. Baran y Sweezy brindan una teoría de la inversión total (*aggregate investment*) basada en un análisis intenso de la corporación a nivel microcósmico. Por sola esta razón, su teoría de las inversiones y del crecimiento es mucho más satisfactoria que las explicaciones ortodoxas del proceso de crecimiento. Los autores se van abriendo paso cuidadosamente desde lo concreto hacia lo general, del comportamiento actual de las unidades económicas dominantes al proceso general de cambio económico y prueban, tan definitivamente como es posible en una obra que se subtitula modestamente "Un ensayo sobre el orden económico y social norteamericano", que el capitalismo USA no logra generar automáticamente suficientes desembocaduras de inversión para el excedente en alza y como consecuencia que el sistema tiende al estancamiento.

Contrapesos al excedente

En el mundo de *El Capital* de Marx, el problema económico fundamental es la tasa declinante de beneficios, y, por lo tanto, la falta de capital para sostener el crecimiento económico. En *Monopoly Capital*

de Baran y Sweezy, el problema es un excedente de capital (ahorros) sin salidas provechosas. El reconocimiento claro de esta proposición prepara el escenario para una discusión de posibles contrapesos al excedente. Después de los desembolsos militares como medio de utilizar el excedente, está "el esfuerzo de venta" que incluye... "los anuncios, la variación en la apariencia y el empaquetamiento de productos, 'el anacronismo planificado', los cambios de modelo, esquemas de crédito y cosas por el estilo".

La ortodoxia económica ha reconocido desde hace tiempo que el propósito principal de los anuncios es manipular la demanda de los consumidores más bien que comunicar información objetiva sobre los productos. Baran y Sweezy sostienen, sin embargo, que la influencia de los anuncios se proyecta mucho más allá del intento de cambiar meramente el patrón de la demanda. Su verdadero impacto se halla sobre el nivel de la demanda. En primer lugar, los desembolsos para anunciar son "auto-absorbentes" en el sentido de que suministran sus propias salidas. Una manera conveniente de analizar la índole auto-absorbente y expansiva del anuncio es interpretarlo como una contribución impuesta al consumidor en la forma de precios más elevados. La contribución reduce el ingreso del consumidor pero no se reduce proporcionalmente el gasto puesto que parte de la contribución es sufragada con los ahorros. De ahí que los anuncios reducen los gastos por una cantidad menor que los anuncios mismos. En segundo lugar, al sintetizar nuevas necesidades, el anuncio crea nuevas industrias, y por lo tanto, oportunidades de inversión. En tercer lugar, la importancia creciente del esfuerzo de venta ha creado una nueva capa social que controla un volumen amplio de "los desembolsos a discreción". Los autores, sin embargo, no ponen de relieve el carácter automanipulativo de este grupo, cuyos miembros son al mismo tiempo los líderes de la moda, quienes fijan los estilos, los ejecutivos y los dueños de la propiedad literaria (*copywriters*). Para que el esfuerzo de venta tenga éxito se exige primero y antes que nada que esta capa libre una "guerra implacable" contra sus *propios* ahorros. Con respecto a esto, vale la pena mencionar que desde un punto de vista teórico, el esfuerzo de venta meramente redistribuye el excedente en la medida en que es sufragado por los aumentos en los precios de las mercancías obtenidas por trabajadores no-productivos. Y, sin embargo, redistribuye una porción de aquella parte del excedente "que busca la inversión". La redistribuye en la parte "que busca el consumo" y, por lo tanto, surtirá regularmente un efecto de expansión sobre la demanda total.

La penetración recíproca entre los desembolsos de venta y los costos de producción constituye probablemente el aspecto más significativo pero menos comprendido del esfuerzo de venta. Los autores creen que éste es uno de los fenómenos más importantes del capitalismo de monopolio: fenómeno que es desconocido o mal interpretado por los economistas ortodoxos, pero al cual las corporaciones mismas atribuyen gran importancia. Se nos ofrece evidencia, por ejemplo, de que la General Electric se concibe más como una empresa de mercadeo que de producción. Constantemente se diseñan una y otra vez los productos que, sin embargo, cumplen las mismas funciones de los productos reemplazados. De ahí que el esfuerzo de venta que antes era un mero apéndice de la producción, invade cada vez más la fábrica y el taller. El significado del hecho de que el diseño del producto está determinado por las estrategias del mercado, basadas en cambios regulares o frecuentes de estilo, estriba en "el anacronismo planeado" de la mercancía. De esta forma, el esfuerzo de venta engendra un nivel elevado de demanda de reemplazo, alzando aún más el nivel de la demanda total. Es una lástima que los autores no mencionaran explícitamente que la vida del producto debe ser constantemente disminuida si debe esperarse que la demanda de reemplazo absorba una porción cada vez mayor del excedente. Una limitación fundamental de la capacidad del esfuerzo de venta para ampliar la demanda estriba en la imposibilidad física de reducir la vida útil de la mayor parte de las mercancías más abajo de ciertos niveles fijos.

Hay otra limitación mucho más significativa del efecto expansivo del esfuerzo de venta que ha escapado a la atención de los autores. Aunque muestran definitivamente que los desembolsos para anuncios surten el efecto de elevar la demanda total, no ponen en claro que las *intenciones* de la mayoría de los anunciantes son aumentar su parte del mercado. Una vez que se ha llegado a cierto nivel de desembolsos para anuncios (nivel que variará de empresa a empresa y de industria a industria), el costo extra de anunciarse superará los rendimientos marginales (*marginal returns*). El presupuesto para anuncios es congelado entonces o actualmente reducido (Anheuser-Busch, por ejemplo, disminuyó recientemente en un 25 por ciento sus desembolsos para anuncios y al presente piensa en otra reducción de 25 por ciento), y de esta manera *indirectamente* baja el nivel de la demanda total.

En dos excelentes capítulos, sobre gobierno civil y militarismo e imperialismo, los autores analizan el proceso de creación del excedente y su absorción por el gobierno. Sostienen que, al igual que el esfuerzo de venta, los desembolsos por el Estado, no redistribuyen

el excedente (con la excepción de los raros periodos de empleo pleno), sino que más bien crean excedente. Al elevar el nivel de la demanda total, la política del gobierno aumenta simultáneamente el excedente público y particular. Más abajo discutimos en qué sentido se pueden considerar los desembolsos del Estado como excedente y en qué sentido no se les puede considerar así. Baste decir por ahora que los autores basan su argumentación principalmente sobre el hecho indiscutible de que los beneficios de las corporaciones, después de pagos, los impuestos suelen llegar a su dimensión más alta durante los periodos en que el gobierno hace cuantiosos y crecientes gastos. Sin embargo, no mencionan la posibilidad de que los desembolsos para ventas y los gastos del gobierno suelen regularmente moverse en direcciones contrapuestas; que los desembolsos del gobierno inducidos por la guerra y las condiciones de una demanda alta pueden reducir la carga de la industria de ventas. En general, el lector buscará en vano un análisis de las relaciones entre los diferentes modos de utilización del excedente. Esta deficiencia evidentemente debilita las conclusiones de los autores con respecto a los límites de las varias formas de absorber el excedente.

El análisis marxista *standard* se aplica a los gastos del gobierno civil. Los intereses dominantes ideológicos y materiales, de carácter privado, cierran eficazmente el paso a los programas oficiales para satisfacer las urgentes necesidades sociales. Los gastos del gobierno en relación con el Producto Nacional Bruto revelan una fuerte alza secular, pero esta tendencia se debe básicamente a un alza en los gastos militares y pagos de transferencia. Aún una gran parte de estos últimos representa intereses adecuados que emanan de los déficits de las guerras pasadas. Al terminar una buena discusión, pletórica de sentido común, sobre por qué tanto los capitalistas como los obreros dan su apoyo (o, por lo menos, no se oponen) a los gastos de armamentos, los autores sostienen que el efecto futuro, de índole expansiva, de los desembolsos militares probablemente sea pequeño. Las razones básicas para esto son el carácter de la moderna tecnología militar, que propende a ahorrar trabajo, y las autolimitaciones de la carrera armamentista nuclear. Los autores reconocen que sería necio hacer pronósticos rígidos en esta área, pero parecería que subestiman las necesidades militares de los Estados Unidos, y, por lo tanto, posibles factores de contrapeso en la lucha contra los movimientos nacionales de liberación. Además, apenas si existe alusión alguna a los gastos en las exploraciones del espacio, como un modo de utilización del excedente. Esto probablemente se debe a que el libro fue escrito hace algunos años. Estos gastos constituyen formas disfrazadas de desembolsos militares (por ejemplo,

el programa de la Fuerza Aérea para un "laboratorio" espacial tripulado por seres humanos) y lo más probable es que se amplíen a un ritmo saludable.

El resto del libro consiste de aplicaciones de la teoría del capitalismo de monopolio a la historia económica de los Estados Unidos en el siglo xx, a las relaciones raciales y a toda la gama de problemas sociales incluidos por los autores bajo el título general de "la cualidad de la vida". Puesto que lo que nos preocupa principalmente son las cuestiones teóricas suscitadas por los autores, no realizaremos intento alguno aquí para analizar tal discusión. No haríamos justicia, sin embargo, a Baran y Sweezy, sino mencionásemos, por lo menos, su brillante análisis de los efectos de lo que ellos consideran la única innovación que verdaderamente "hace época" en nuestro siglo —el automóvil—, antes de que procedamos con nuestra crítica teórica. Los autores nos persuaden de que la ola de inversiones provocada por el desarrollo de la industria automovilística, junto con los efectos de la guerra y sus secuelas, fueron los factores que frustraron el estancamiento creciente y los niveles de desempleo en alza durante la última media centuria, más o menos.

Crítica de los aspectos teóricos

La crítica que hemos de hacer de los aspectos teóricos de *Monopoly Capital* puede organizarse en torno a tres temas: el significado de "excedente económico"; el significado de los conceptos de "firma" y de "industria" y la relación entre base y superestructura en un régimen de capitalismo de monopolio. Por razones diferentes, todos estos temas serán considerados como muy polémicos. El autor de esta reseña ciertamente no alega haber aclarado, en los comentarios que siguen, de una manera definitiva los conceptos o las cuestiones que aquéllos plantean. Nuestra crítica tampoco alberga la intención de restar méritos a los importantes logros de Baran y Sweezy. En verdad, cualquiera que descarte *Monopoly Capital* como "imperfecto" o "incompleto" interpreta erróneamente el propósito de los autores (que era escribir un "ensayo" y no un tratado) y también ignora el hecho de que no cuentan con una larga tradición teórica —o en todo caso, con muy escasa— como cimiento sobre el cual construir. En verdad realizan tarea de exploración. No obstante, en vista de que las cuestiones que el libro plantea son de fundamental importancia teórica y práctica para los radicales norteamericanos, exigen una discusión cuidadosa.

La primera cuestión que planteamos es el sentido (o los sentidos) en que el concepto de "excedente económico" de los autores puede ser considerado como un excedente. Se cae de su peso que es asunto de primordial importancia tener una noción clara de lo que es el excedente puesto que una de las tesis centrales de *Monopoly Capital* es que el excedente propende a aumentar con el tiempo.

Se define al excedente económico como "la diferencia entre lo que una sociedad produce y los costos de producirlo". En ninguna parte se realiza un intento de desarrollar explícitamente una teoría de los costos. El uso del modificador "costos socialmente necesarios" deja en pie el problema. El mundo del capitalismo de monopolio, y, por consiguiente, el estancamiento y el desempleo, anula la teoría del trabajo sobre el valor, puesto que el excedente puede ser creado por el gasto del excedente. Entonces ¿cuál es la relación entre "costos" y "excedente"?

Primero, considerad el excedente como algo que puede ser apropiado, bajo el capitalismo, sin afectar la producción total. En este sentido es claro que nada es excedente puesto que "excedente no utilizado es excedente no producido".

Segundo, considerad el excedente como los desembolsos que pueden ser reasignados para hacer alternos de bienes y servicios sin afectar la producción total. En este sentido de la palabra, el excedente es excedente puro y en forma alguna es costo. Los autores sugieren que bajo el capitalismo (así como bajo el socialismo) el producto total y el modo de utilización del excedente son independientes, pero algunos de los desembolsos que ellos incluyen en el excedente es claro que no pueden ser legítimamente tratados de esa manera. Para tomar un ejemplo hipotético extremado. Si todos los gastos del gobierno fueran redistribuidos al consumo capitalista, no sólo cambiaría la composición del excedente sino también su volumen. Los capitalistas se verían obligados a efectuar ciertos desembolsos esenciales (servicios policíacos, por ejemplo), pagándolo de su propio peculio, y, por lo tanto, alzarían los niveles de la demanda total y del propio excedente.

Para hablar más realistamente. Los autores aseguran que el excedente absorto por los gastos de gobierno no habría sido producido si el gobierno no lo hubiera absorto. La tesis de que todos los desembolsos del gobierno constituyen un contrapeso puro evidentemente fortalece la ley, formulada por los autores, del excedente en alza y la tendencia al estancamiento. Esa tesis descansa sobre el supuesto de que los gastos públicos no son complementarios de los privados: supuesto extraordinario para pensadores marxistas. Este supuesto, ade-

más, se contradice con la propia descripción que hacen los autores de los gastos civiles y militares del gobierno. Si las posiciones principales del poder del estado se hallan en manos de la oligarquía corporativa, entonces los gastos oficiales están necesariamente al servicio de los intereses de la clase dominante. De ahí que si el gobierno no tuviera programa de gastos, las corporaciones mismas se verían compelidas a sufragar los servicios públicos, servicios de transporte, la salud de la fuerza obrera, etc. Los autores están en lo correcto cuando sostienen que los desembolsos oficiales no reducen el excedente privado, pero es erróneo concluir que una gran baja en los desembolsos públicos conduciría a una baja proporcional en los gastos, el empleo y la utilización de la capacidad (productiva) como una *totalidad*.

El producto total y los modos de utilización del excedente no son independientes el uno del otro, en otro sentido importante. Marx mismo recaló la naturaleza subjetiva e histórica de los "salarios de subsistencia" y, por lo tanto, de los costos socialmente necesarios. Tal vez no sería exagerado sostener que algunos gastos para efectuar cambios de estilo y de modelos son necesarios para mantener lo que podría llamarse "el mínimo psicológico" de la fuerza obrera, y, por lo tanto, debieran ser incluidos en "costos socialmente necesarios". Más concretamente, si no se registraran cambios frecuentes en la apariencia de las mercancías, los obreros probablemente decidirían dedicar una porción mayor de su ingreso verdadero a la recreación. Si este análisis es correcto, hay otra razón para creer que la ley del excedente en alza es un poco más débil que lo que suponen los autores.

Al comienzo de *Monopoly Capital*, Baran y Sweezy declaran con franqueza que están concentrando exclusivamente en la generación y la utilización del excedente y que esto significa que renuncian a analizar "el proceso de trabajo". Sin embargo, hemos tratado de demostrar que la falta de una teoría de costos y salarios afecta seriamente la tesis principal del libro, *i.e.*, la ley del excedente en alza. Por lo tanto, no estaría fuera de lugar sugerir algunas direcciones en las cuales podría desarrollarse una teoría de salarios bajo el capitalismo de monopolio.

Marx mismo elaboró una teoría de salarios, ligada a la lucha de clases, y defendió la tesis de que una acción concertada de la clase obrera haría subir "el salario de subsistencia". Los recientes cálculos hechos por el profesor Shane Mage sobre la tasa de valor del excedente, en la economía de los Estados Unidos, revelan, de hecho, una fuerte tendencia declinante. Lenin formuló una "ley de requisitos crecientes" para explicar la tendencia alcista del salario real y la baja en el promedio de horas trabajadas. La "ley" se fundaba en la obser-

vación de que los procesos de producción bajo el capitalismo moderno exigen una fuerza obrera cada vez más entrenada y bien educada.

Cualquiera que sea el grado de verdad que pueda hallarse en las ideas de Marx y Lenin, ninguna de ellas capta los rasgos esenciales del "proceso de trabajo" bajo el capitalismo de monopolio. La razón es que ellos (junto con Baran y Sweezy) no toman en cuenta el efecto de los aumentos en la demanda total sobre los salarios reales y el nivel de empleo, y por consiguiente, sobre el volumen de ingreso de la clase obrera y la parte que al trabajo corresponde en el producto total. Para decirlo brevemente, la generación y absorción del excedente implica más empleos y salarios más altos, y *por lo tanto un aumento en la demanda de bienes de salario y un alza en los costos socialmente necesarios*. La relación exacta entre el aumento en el excedente y los costos depende del modo de utilización del excedente. Una cantidad dada de excedente encauzada hacia las inversiones extranjeras regresará en la forma de ganancias (o excedente puro), suponiendo que las exportaciones de mercancías no sean afectadas. Al otro extremo, un aumento en las nóminas militares generará actividad en los sectores de la economía correspondientes a bienes de salario. No importa el modo de utilización del excedente (dejando a un lado los casos que limitan), es claro que no se puede considerar al excedente y a los costos socialmente necesarios como independientes el uno del otro. El significado de esto es que la expansión de la economía norteamericana bajo el capitalismo de monopolio se debe no sólo a los cambios tecnológicos en gran escala, a los desembolsos militares y a los gastos que provoca el esfuerzo de venta, sino también al hecho de que la población y la fuerza obrera empleada crecen bajo el impacto del proceso de absorción del excedente, reduciendo de esa manera la necesidad de gastos para efectos de contrapeso. Aquí no podemos más que sugerir que una teoría satisfactoria de costos (y, por ende, una ley satisfactoria de excedente) exige un análisis de la oferta y la demanda de trabajo tanto en el nivel de sector como en el nivel total.

Este razonamiento nos da alguna base para evaluar el propósito verdadero de *Monopoly Capital*. Entre las intenciones de los autores figura la de defender una economía y una sociedad socialistas mientras atacan al capitalismo como sistema irracional y despilfarrador. Ya hemos visto que bajo el capitalismo no es posible cambiar los modos de utilización del excedente sin afectar al producto total. Pero en una economía socialista no podemos formular la misma conclusión. De ahí que, aún admitiendo su supuesto erróneo de que las formas en que se gasta el excedente y el producto total son independientes, la de-

fensa que los autores hacen del socialismo no queda gravemente comprometida.

Sin embargo, en la medida en que el excedente y los costos socialmente necesarios *totales* no son independientes, su defensa del socialismo (hasta el punto en que se basa en estrechas ventajas materiales) *se debilita*. Un régimen de capitalismo de monopolio concede la primacía al cambio constante y a una transformación (*turnover*) rápida del excedente, que conduce a la expansión de la población, la fuerza obrera empleada y de los costos socialmente necesarios. Los autores aseguran que "...una producción, cuyo volumen y composición están determinadas por la política de las corporaciones oligopólicas para obtener el máximo de ganancias no corresponde a las necesidades humanas ni cuesta la cantidad mínima posible de esfuerzo y sufrimiento humanos". Pero queda por demostrarse que el despilfarro económico generado por el capitalismo de monopolio no está contrarrestado por el crecimiento del producto total. O para decirlo en modo diferente, que el consumo por unidad de tiempo de trabajo socialmente necesario gastado es tan pequeño como lo sostienen los autores.

"Firma" e "Industria"

El segundo haz de problemas teóricos en *Monopoly Capital* surge del uso de los conceptos de "firma" e "industria" por Baran y Sweezy. Se recordará que los autores deducen la ley del excedente en alza de la relación específica entre grandes firmas corporativas *dentro* de una industria. La falta de un análisis satisfactorio de relaciones interindustriales da pie a cierto número de problemas que sólo podemos mencionar aquí.

Primero, se nos dice que la política de obtener el máximo de ganancias en la industria es el resultado lógico de la actitud de convivencia tolerante en las corporaciones gigantescas. Sin embargo, los autores definen "industria" un poco estrechamente. Hay el supuesto de que la elasticidad recíproca de la demanda entre, digamos, el acero y el aluminio, es baja, a pesar de que estas mercancías compiten en muchos usos industriales y finales (?). Puesto que la política de armonización de precios *entre* las "industrias" del acero y del aluminio se halla todavía en una etapa inicial, la ley del excedente en alza se debilita proporcionalmente.

La definición que Baran y Sweezy dan de "industria" se relaciona en forma importante con la ley del excedente en alza, en un segundo sentido. Tomamos un caso extremado (imitando un procedimiento de

estos autores). General Motors ha utilizado gran parte de su excedente para devorar cierto número de industrias pequeñas y medianas y al presente funciona en casi 150 "industrias" diferentes. A los pequeños hombres de negocios con frecuencia se les paga con acciones de la General Motors y, de esta forma, el excedente que busca la inversión, generado por las corporaciones, es canalizado hacia el consumo capitalista. Sería razonable creer que la concentración mayor de capital suministrará indirectamente algunas salidas para el excedente durante un periodo indefinido.

Finalmente, creemos que la separación, efectuada por los autores, entre cambios de precio y cambios de actualidad es un poco artificial. Desde un punto de vista estrictamente analítico, un mejoramiento en la cualidad del producto puede servir como sucedáneo para una reducción en el precio y de esa suerte representa una forma oculta de concurrencia de precios. No hay duda de que en muchas industrias de productos duraderos la cualidad propende a deteriorarse bajo el efecto del esfuerzo de venta, aunque en los sectores no-duraderos para consumidores (por ejemplo, refrescos y tabaco), hay razones para creer que la cualidad ha mejorado. De esa guisa se aumentan los costos y se reducen proporcionalmente el excedente total y la parte del excedente que busca la inversión.

Base y superestructura

Estos problemas se vuelven insignificantes comparados con la dificultad que dimana de la concepción que tienen los autores de la base y la superestructura (más específicamente, de la relación entre corporación y Estado) en un régimen de monopolio de capitalismo. La ley del excedente en alza y la tendencia al estancamiento se fundamentan en la tesis de que "en conjunto, el capitalismo de monopolio carece tanto de plan como su predecesor concurrente". A su vez, esta tesis se arraiga en la observación de que aún la más grande de las corporaciones gigantescas rinde cuenta de sólo una parte pequeña del producto total de la economía.

El lector recordará que en su discusión de las relaciones dentro de la industria, Baran y Sweezy demuestran que el grado de concentración (tal como es medido, digamos por la proporción de valor total sumado que es fruto de tres o cuatro de las firmas más grandes) es una medida pobre del grado de control de monopolio y de planificación abarcadora de la industria. Hay pocas industrias que están más concentradas hoy que al comenzar el siglo pero en la gran mayoría de las industrias claves hay mucho más control de monopolio. Creemos

que un razonamiento similar puede ser aplicado a las relaciones *entre* las industrias. Desde un punto de vista estrictamente cuantitativo, cada actividad corporativa dentro de una industria es sencillamente un punto diminuto del paisaje económico. Pero la integración y la diversificación creciente extienden el poder del centro corporativo a una gama amplia de industrias. Y lo que es más, hay más planificación entre las industrias, entre corporaciones independientes, que la que había en el pasado. Creemos que esta es una tendencia muy significativa que merece cuidadoso e intenso estudio en el futuro, aun cuando todavía no incluya planificación de costos y precios.

Ofrecemos las siguientes razones para evocar la posibilidad de que "las leyes de movimiento" del capitalismo de monopolio (la ley del excedente en alza y la tendencia al estancamiento) sufran pronto importantes modificaciones. Primero, General Motors (admitimos que se trata de un caso extremado) *es* grande y suficientemente diversificada al presente, de modo que se puede tomar en consideración los efectos de sus inversiones y otras decisiones sobre la economía como una totalidad. Según Mr. Sloan, una de las motivaciones del programa de expansión de General Motors en la década de 1950, montante a miles de millones de dólares, fue precisamente alzar el nivel de la demanda total. Los gigantes continúan comprando firmas pequeñas y medianas a un ritmo muy rápido y es probable que las corporaciones de mayor magnitud expliquen una porción cada vez mayor del producto total. Aún en el caso de que los recursos productivos continúen en manos de propietarios nominalmente independientes (por ejemplo, agentes distribuidores de automóviles), las corporaciones gigantescas controlan indirectamente sus políticas de inversión.

Otro aspecto que hay que tomar en cuenta. Las corporaciones independientes situadas en diferentes industrias formulan políticas comunes de inversión en los niveles municipal y regional. Algunas veces, la planificación municipal y regional es iniciada por las corporaciones mismas (como es el caso de muchos aspectos de la "renovación urbana") pero frecuentemente la iniciativa parte de las agencias de desarrollo local, regional o del Estado y de las gigantescas autoridades públicas independientes. Es cierto que el planeamiento entre industrias no penetra directamente hasta el proceso mismo de producción de mercancías, pero en el caso de los automóviles, de otro equipo de transporte, de servicios culturales y recreativos y otras mercancías, la frontera es muy delgada entre planeamiento de inversiones para la producción de mercancías y planeamiento de inversiones para estructuras subordinadas complementarias.

Después de todo hay razón para creer que las corporaciones cada día se percatan más del "problema de disposición del excedente" y se hallan objetivamente en posición de hacer algo para resolverlo. Si los intereses locales de las compañías de bienes raíces se oponen a los programas públicos en gran escala para la construcción de viviendas, entonces esto se debe a que aquéllas no son políticamente lo suficientemente poderosas como para obligar al Estado a hacer que tal programa sea lucrativo. Si la oligarquía corporativa (específicamente, el sector de la banca en gran escala) llegara a dominar los intereses locales de bienes raíces, entonces lo que aseguramos en la oración previa ya no sería cierto. Nos parece que, si las corporaciones pueden dictar el contenido político y social de la política fiscal y trazar las pautas principales de la política extranjera; si la ideología corporativa se expresa cada día más en los medios de comunicación de masas, y si los intereses de pequeños negocios que dominan el Congreso cada día se ven más socavados por el crecimiento de una rama ejecutiva dominada por las corporaciones, entonces es difícil entender por qué los grandes negocios hayan de abstenerse por un tiempo indefinido de crear una maquinaria de planificación de inversiones para toda la economía.

Estas consideraciones tal vez no debiliten tanto la tesis sobre la *tendencia* al estancamiento como la noción de que la tendencia se irá convirtiendo cada vez más en un *hecho*. Quizás los Estados Unidos —como los autores admiten puede ser verdad en lo que concierne a ciertos países capitalistas de "segundo rango"— lleguen pronto a una "etapa de neocapitalismo" caracterizada por la adopción de la planificación nacional. No cabe duda de que los autores a veces, con alguna falta de sentido crítico, igualan el tamaño y la fortaleza económica de un país y el carácter avanzado de sus instituciones monopolistas. La cuestión que queda pendiente de ser resuelta es la siguiente: ¿es que los Estados Unidos ofrecen una imagen del futuro a la Francia del general De Gaulle o a la inversa?