

REFLEXIONES SOBRE EL SUBCONSUMO * ¹

Paul A. Baran

(Universidad de Stanford, California, E. U. A.)

En una época en la que muchos de los distinguidos escritores en el campo de la sociología y de la economía, dedican una atención creciente al excesivo consumo y al desperdicio de nuestra sociedad, teorizar sobre el subconsumo puede parecer bizarro y anacrónico.² No obstante, sin que se tenga la pretensión de revisar la extensa literatura sobre el subconsumo, a continuación se tratará no sólo de subrayar la importancia que tienen los conceptos básicos que se desarrollaron sobre la teoría del subconsumo para cualquiera que intente comprender los principios fundamentales del sistema capitalista, sino también destacar que su ignorancia constituye un obstáculo insalvable para entender la verdadera naturaleza del desperdicio y del consumo excesivo, que ocupan el centro de la preocupación actual.

I

En realidad, la teoría del subconsumo no ha tenido nunca una gran aceptación entre los economistas más destacados. Las razones de esta notable falta de interés para mantener una posición teórica, que se remonta a los inicios de la economía moderna, son dos, aparte de aquellas que se relacionan con la sociología del conocimiento. En primer lugar, existe el consenso general, mejor expresado tal vez por el profesor Gottfried Haberler, en el sentido de que el nivel científico de las teorías del subconsumo es demasiado bajo. En segundo lugar, se ha sostenido que el curso actual del desarrollo capitalista ha sido tan distinto a lo que se consideró como los supuestos básicos de la teoría del subconsumo, que la ha despojado de todo fundamento.

Indudablemente la primera objeción tiene cierta validez, ya que la propia expresión "subconsumo" ha sido usada en forma muy vaga y puesto que diversos escritores le han dado significados distintos. Aun cuando resulta evidente que para que la expresión pueda usarse provechosamente es necesario definir sin ninguna ambigüedad *con respecto a* que se considera que el consumo es deficiente, esta regla elemental no ha sido observa-

* El trabajo de Baran forma parte del libro de M. Abramovitz y otros *The Allocation of Economic Resources*, próximo a publicarse por Stanford University Press, Stanford, Cal. EL TRIMESTRE ECONÓMICO lo publica con permiso del autor. Versión al castellano de Alfredo Harvey.

¹ Este ensayo es el reflejo de un trabajo desarrollado en cooperación con Paul M. Sweezy, cuyos resultados preliminares esperamos presentar en un futuro no muy lejano, en un libro sobre el capitalismo norteamericano. No obstante las formulaciones contenidas en este trabajo son de la responsabilidad del autor.

² Véase *Problems of United States Economic Development*, en particular las contribuciones de Moses Abramovitz, Roy F. Harrod, Ralph Hawtrey, David Riesman, así como Galbraith.

da siempre. Así, para determinados escritores “subconsumo” significa simplemente una insuficiencia del consumo para el mantenimiento de la salud y la eficiencia de la población. Otros, al hablar de subconsumo, se refieren a la distribución de la producción total entre consumo e inversión (o entre consumo y otros propósitos “no de consumo”, tales como la construcción de fortificaciones o de monumentos) la cual consideran inadecuada en términos de lo que debe ser la correcta asignación de los recursos, ya sea en el presente o entre el presente y el futuro. Finalmente, hay quienes tratan el subconsumo como una condición en la cual la parte de la producción total absorbida por el consumo corriente es tal, que da lugar a un incremento del volumen de la inversión que excede a aquel que sería compatible con el nivel de producción (y del ingreso) prevaleciente, con el resultado de que la demanda efectiva total sería insuficiente para mantener la ocupación completa de los recursos.

Mientras que las variantes del subconsumo mencionadas en primer término no son muy útiles para propósitos analíticos, la última representa un prometedor punto de partida para investigaciones posteriores. En efecto, todo lo que se requiere para que este concepto se convierta en un poderoso instrumento para el estudio del desarrollo capitalista, es su refinamiento y reformulación. El refinamiento necesario requiere en primer lugar de una diferenciación cualitativa y cuantitativa del consumo en sus componentes de *utilidad* y *desperdicio*, porque solamente a través de estos aspectos esperamos aclarar la dinámica del consumo propiamente dicho y su impacto en el desarrollo socioeconómico como un todo. La reformulación requerida debe especificar claramente que el “subconsumo” no es necesariamente una descripción de los resultados alcanzados, sino más bien una *tendencia* que opera en el proceso capitalista y que codetermina sus resultados en un tiempo dado. Es obvio que esta tendencia *no es sólo* la única que funciona ni la que domina necesariamente. En cualquier situación particular su efecto puede ser modificado y aún completamente compensado por otras tendencias, con la resultante del paralelogramo de fuerzas que determina la verdadera constelación histórica en evolución.

Estas consideraciones deben tomarse en cuenta al analizar la segunda objeción a la teoría del subconsumo, es decir, su discutida falta de correspondencia con los acontecimientos históricamente observados. Este aspecto, tratado frecuentemente, ha sido reiterado recientemente por Nicholas Kaldor, quien desecha la proposición de que como resultado del creciente desarrollo monopolístico “la proporción de las utilidades se aumentarán más allá del punto en que se cubran las necesidades de inversión y consumo de los capitalistas” y, por lo tanto, que “el sistema dejará de ser capaz de generar suficiente poder de compra para mantener el mecanismo de crecimiento en operación” con la simple afirmación de que: “la respuesta clara a este problema es que, en todo caso y hasta la fecha, esto no ha suce-

dido". Sin embargo, resulta claro que este argumento, lejos de resolver el problema, ni siquiera alcanza el nivel teórico que le dio origen. ¿Qué pensaríamos de un teórico en el campo de la economía internacional que al tratar el problema del desequilibrio de la balanza de pagos, enunciara con profunda sabiduría que los pagos internacionales "han estado siempre en equilibrio en todo caso"? Seguramente no es necesario reflexionar mucho para darse cuenta de que lo que interesa con respecto a los pagos internacionales no es el fenómeno superficial de que siempre han estado en equilibrio, sino los verdaderamente significativos aspectos relativos a la estructura de la producción total, el nivel de ingresos y el volumen de empleo a los que cualquier equilibrio está asociado, y el proceso por medio del cual tal equilibrio se logra realmente. De igual manera, en un análisis teórico de la generación de "suficiente poder de compra para mantener el mecanismo de crecimiento en operación", poco se gana si se registra cualquier volumen de compra que entra al mercado y resulta en un nivel de ingresos y empleo (y desempleo) semejante al que solía prevalecer, si no se hace ningún esfuerzo para desentrañar lo obvio y conocer las fuerzas que dieron lugar a ese volumen de poder de compra, y que determinaron la naturaleza y la tasa de crecimiento de la producción correspondiente.

II

No es necesario en este caso particular alejarse del *hecho* medible y observable, cual Moloch que siempre está tratando de devorar el pensamiento analítico de las ciencias sociales contemporáneas, ya que si el material estadístico de que puede y podrá disponerse en el futuro estuviese basado en categorías, diseñadas para revelar, en vez de ocultar lo que pudiera llamarse el metabolismo basal del sistema capitalista, las relaciones características serían claras aun para el menos observador. Aun cuando los límites del presente ensayo impiden una discusión exhaustiva del problema, puede hacerse un examen elemental con referencia a la experiencia norteamericana.

La característica más notable de la evolución del capitalismo norteamericano, particularmente desde 1870, es el enorme crecimiento de las fuerzas productivas. Entre 1869 y 1956, el producto por hombre-hora en las industrias productoras de mercancías (agricultura, minería, manufacturas), ha crecido aproximadamente ocho veces.³ No tengo conocimiento de las estimaciones del incremento de la productividad por hora-hombre durante el mismo período para la fuerza de trabajo dedicada a la producción (*production workers*), es decir, de la fuerza de trabajo encargada del proceso de *producción*, en lugar de la dedicada a la administración, ventas, financia-

³ El aumento de la productividad por hora-hombre de 1869 a 1949, fue tomado de Barger pp. 37 ss.; de 1949 a 1956 fue estimado sobre la base de *Economic Growth in the United States, Its past and future*, p. 31.

miento, publicidad, etc.⁴ Ese incremento debe haber sido mucho mayor, ya que la proporción de la fuerza de trabajo dedicada a la producción, dentro de la fuerza de trabajo total, ha declinado considerablemente y ya que el crecimiento de la “productividad” de la fuerza de trabajo no dedicada a la producción ha sido muy lento.⁵ La importancia de la magnitud del crecimiento de la productividad de la fuerza de trabajo dedicada a la producción, difícilmente puede ser exagerada. La relación entre la productividad de los trabajadores dedicados a la producción y sus salarios reales, no ha sido estudiada sistemáticamente, para un período comparable al usado por el profesor Barger, en su investigación sobre la distribución. Sin embargo, de acuerdo con las estadísticas disponibles para los años de 1909 a 1956 ha habido un retraso considerable entre el crecimiento de la productividad y el aumento de los salarios reales de los trabajadores dedicados a la producción. Mientras que el producto por hora-hombre de los trabajadores dedicados a la producción se ha elevado en el curso de media centuria hasta 277.1%, sus percepciones medias por hora han aumentado 230.0%, de manera que las ganancias reales de los trabajadores dedicados a la producción por unidad de producto declinó en un 13.5%.⁶ Como resultado, el *excedente económico* producido por la sociedad ha crecido mucho más, no solamente en términos absolutos, sino en su forma más importante: como una parte proporcional de la producción total.

Lo más importante, probablemente, es que en tanto que este incremento espectacular en el producto por hora-hombre de los trabajadores dedicados a la producción fue logrado hasta cierto grado por un marcado mejoramiento en la salud y eficiencia de la población trabajadora, se tradujo

⁴ El Bureau of Labor Statistics incluye en su definición de *trabajadores dedicados a la producción* a todos los trabajadores que no necesitan supervisión (incluso los capataces) ocupados en fabricar, procesar, ensamblar, inspeccionar, recibir, guardar, manejar, empacar y almacenar; también incluye a los trabajadores empleados en el mantenimiento, reparación, servicios de limpieza y vigilancia, presentación del producto así como los trabajadores ocupados en el equipo auxiliar para uso de la planta (p. ej. planta de luz), archivistas y otros servicios asociados directamente con las operaciones de producción. A este grupo pertenece el grueso de los maquinistas, mecánicos, torneros y otros obreros; soldadores, molineros, limadores y otros operarios; mozos de limpieza, guardias y otros trabajadores de servicios similares (con excepción de los empleados de ‘cafetería’), así como la mayor parte de los empleados no especializados que trabajan en las manufacturas. Son *trabajadores no productivos* los así denominados porque se los excluye de la categoría de trabajadores dedicados a la producción y que se encargan de funciones ejecutivas, en la compra, financiamiento, contabilidad, aspectos legales, personal de cafetería, personal médico, actividades profesionales y técnicas; encargados de la entrega de productos vendidos, publicidad, crédito, recolección, instalación y servicios de la firma, funcionarios de oficina y supervisores de fábrica. El grupo administrativo de la fábrica y los empleados de confianza, ingenieros, científicos, contadores, taquimecanógrafos, empleados, vendedores, trabajadores de la pagaduría y empleados encargados de actividades similares, se incluyen en esta categoría” (las bastardillas son del autor).

A decir verdad, la diferenciación hecha por el Bureau of Labor Statistics difiere de la que sugerimos en nuestro análisis, es decir, la distinción entre los que contribuyen a la creación de bienes y servicios útiles, cuya producción y distribución se requeriría incluso en un orden social más racional, y entre aquellos cuyas actividades están determinadas por el modo de producción del sistema capitalista y por el sistema de ventas que es característico de la operación de los mercados capitalistas. La diferenciación del BLS es útil, puesto que proporciona, cuando menos, una idea del orden de las magnitudes y tendencias que se pierden en la información general.

⁵ Véase Barger, p. 39. [Consúltase la bibliografía, al final de este artículo.]

⁶ *Productivity, Prices and Incomes*, cuadro 54, p. 148 y cuadro 57, p. 151.

principalmente en una gran expansión en el volumen del equipo. Las dimensiones de esta expansión se sugieren por la comparación cronológica del capital empleado (excepto tierra y mejoras), por trabajador. Medido a los precios de 1929 y ajustado por las horas estándar, aumentó de 1 860 dólares en 1879 a 3 760 dólares en 1909 y a 6 260 dólares en 1944. Como estas estadísticas han sido calculadas tomando en cuenta la fuerza de trabajo *total*, se subestima indudablemente el grado de mecanización del trabajo de los trabajadores dedicados a la producción. Esto puede ser evaluado más adecuadamente si se considera que los establecimientos manufactureros emplean actualmente aproximadamente 10 HP de energía por trabajador dedicado a la producción, comparado con 1.25 HP en 1879. Esta mecanización, que lo abarca todo, fue impulsada por una acumulación masiva de capital, por la explotación extensiva de "economías de escala" y, consecuentemente, por una transición general hacia métodos de producción en masa; esto, a su vez, condujo al surgimiento y crecimiento de la empresa industrial en gran escala y a la concentración de grandes cantidades de producción industrial en manos de un número relativamente pequeño de empresas gigantes. Estas empresas, que controlan grandes (y crecientes)⁷ proporciones de la producción de sus respectivas industrias, están, respecto a las finalidades de las empresas capitalistas (es decir, a los rendimientos del capital invertido), en una posición mucho más poderosa de la que se encontraban los pequeños competidores que los antecedieron o de la de los pequeños competidores actuales. Capaces como son para medir el impacto de las políticas de sus negocios sobre los precios prevalecientes en sus mercados, no tienen por qué contentarse con las tasas de utilidades que se solían obtener antes en los mercados competitivos y que aún se siguen obteniendo en sectores competitivos del sistema capitalista presente.

Lejos de ser menos individualistas en su búsqueda de ganancias de lo que solían ser los capitalistas en el pasado —no se toman en cuenta las controversias al contrario de parte de los apologistas de los Grandes Ne-

⁷ El adelanto de la concentración entre 1909 y 1947 se puede apreciar en Paolo Sylos Labini, *Oligopolio e Progreso Tecnico* (Milano, 1957), apéndice del capítulo I; sobre su desarrollo en la década posterior a la guerra, la información la proporciona el siguiente cuadro:

PROPORCIÓN DEL VALOR TOTAL AGREGADO POR LAS MANUFACTURAS EN 1954, COMPARADO CON 1947, CONTABILIZADO PARA LAS COMPAÑÍAS MAS GRANDES

	Por ciento de valor agregado en 1954	Por ciento de valor agregado en 1947
Las 50 compañías más grandes	23	17
Las 100 compañías más grandes	30	23
Las 150 compañías más grandes	34	27
Las 200 compañías más grandes	37	30

FUENTE: 85º Congreso, Primera sesión, *Concentration in American Industry*, Report of the Subcommittee on Antitrust and Monopoly to the Committee on the Judiciary, U. S. Senate (Washington, D. C., 1957), p. 11.

gocios—, las modernas corporaciones monopolísticas y oligopolísticas se encuentran asimismo en circunstancias objetivas muy favorables para obtener grandes utilidades, y explotando estas circunstancias hábilmente, han convertido lo que solía ser el arte de acumular una gran cantidad de dinero en lo que está llegando a ser la ciencia de llevar las utilidades al máximo en el largo plazo.

Por lo tanto, el incremento en la productividad del trabajo (y el mecanismo mediante el cual se obtiene), combinados con la forma en que se distribuyen sus frutos entre salarios de los trabajadores dedicados a la producción y utilidades de los capitalistas, lo que es una característica inherente a este sistema,⁸ tiene un doble efecto; el excedente económico generado por la economía *tiende* a constituir una proporción cada vez más creciente de la producción total y la *tendencia* a distribuirse, por otra parte, en favor de un número decreciente de grandes y gigantescas empresas capitalistas.⁹

Si éstas fueran las únicas tendencias que operan en el sistema capitalista, no habría necesidad de argüir sobre la importancia teórica del concepto de subconsumo, en la forma en que se le formuló antes. El sistema estaría sumergido en un pantano de excedente económico, ya que ni el consumo de los capitalistas, ni la inversión de las empresas capitalistas, serían capaces, aisladamente o en conjunto, de absorber la corriente ascendente. Lo primero no solamente está limitado físicamente —particularmente desde que el volumen del excedente se acumula en un pequeño número de corporaciones gigantes y de accionistas ricos—, sino que es asimismo contrario a la necesidad capitalista básica de acumular. Lo segundo está limitado por la necesidad de máximas ganancias de los negocios monopolísticos y oligopolísticos y tiende, bajo condiciones normales, a ser considerablemente menor al volumen deseado de acumulación de capital.¹⁰ Bajo estas circunstancias la depresión crónica será una condición permanente del capitalismo y el desempleo creciente será su acompañante eterno.

III

Sin embargo, como la mayor parte de las enfermedades de los cuerpos orgánicos requiere de la acción curativa, de la misma manera las tendencias económicas generalmente se compensan —cuando menos hasta cierto grado— por acontecimientos opuestos. Tanto el enorme excedente como la concentración de las empresas monopolísticas y oligopolísticas, han cam-

⁸ Observado atentamente por Levinson en el sentido de que “las posibilidades de redistribución de las utilidades son escasas en tanto que los productores permanezcan en libertad de ajustar sus precios, sus técnicas y su capacidad de empleo para proteger así su propia posición en cuanto a utilidades”.

⁹ Algunas estadísticas que ilustran este proceso de redistribución de las utilidades se ofrecen en Baran, p. 59.

¹⁰ Esto se explica más ampliamente en Baran, cap. III.

biado drásticamente la naturaleza y estrategia de la empresa moderna. Las reducciones de precios, que fueron durante muchos años la fase competitiva del capitalismo mediante las cuales las firmas individuales buscaban mantener y expandir sus ventas, casi no se toman en cuenta en la actualidad entre las estrategias de la lucha competitiva.¹¹ Su lugar ha sido ocupado por una organización de ventas que se ha expandido enormemente (y a muy alto costo) y que comprende organismos de publicidad, programas de relaciones públicas, programas de ventas a crédito, etc., y por un marcado y continuo esfuerzo de diferenciación del producto, variación del modelo y la invención y promoción de objetos de consumo más elaborados, más suntuosos, más caros y más elegantes. Dicho en palabras del profesor Arthur F. Burns: "Las rivalidades del mundo de los negocios en nuestros días son tan intensas o más intensas que nunca. La competencia con respecto a la calidad del producto y los servicios asociados con él han aumentado, aunque se ha puesto mucho menos énfasis por muchos de nuestros grandes negociantes en la competencia de precios."

Los resultados de este desarrollo se manifiestan en un crecimiento desmesurado del sector no productivo del sistema y en la multiplicación exagerada del desperdicio. La proporción de trabajadores no dedicados a la producción en la fuerza de trabajo de las industrias manufactureras ha aumentado de 19.4% en 1919 a 23.1% en 1957.¹² A decir verdad, una parte de este incremento puede atribuirse a la expansión de las actividades de investigación de parte de las empresas industriales. Debe aclararse, sin embargo, que en otros campos que no están relacionados con la producción de armamentos, mucho de lo que se llama investigación no es más que una forma glorificada de mercadeo. Al mismo tiempo, estas estadísticas no reflejan en toda su amplitud el incremento de los componentes no productivos de las industrias manufactureras porque, como se anotó anteriormente, el Bureau of Labor Statistics no considera a los trabajadores dedicados a la producción como grupo separado de los que están asignados en la actualidad en los departamentos de ventas, publicidad, etc. La mano de obra encargada de pegar el cromo y las aletas de los automóviles, de producir diferentes envolturas para productos idénticos, cambiando el aspecto de artículos perfectamente funcionales, con el propósito de crear la obsolescencia artificial de modelos recientes, con la mira puesta en una promoción de ventas, pertenece indudablemente a un segmento improductivo de la fuerza de trabajo. Esto no quiere decir, que puedan fijarse con facilidad los límites de este grupo o que su tamaño pueda medirse fácilmente; sin embargo, estas dificultades de definición y medición no deben oscurecer

¹¹ *Business Week* (junio 15, 1957) caracterizó este cambio suscitadamente refiriéndose al sistema de precios existente como un sistema "que funciona sólo en sentido ascendente".

¹² Es muy importante comprobar que esta relación declinó en 1942-44 a cerca del 14%, cuando las exigencias de tiempo de guerra redujeron las necesidades de una promoción de ventas y propiciaron medidas para racionalizar la conducta de las empresas capitalistas.

la existencia de este fenómeno o servir de excusa para no efectuar un juicioso análisis racional. Tomando en cuenta esta consideración podemos estimar la parte improductiva de la fuerza de trabajo ocupada en las manufacturas en casi un tercio del total. Debe tomarse en cuenta, además, que una parte no insignificante de la industria de la construcción, encargada de levantar edificios lujosos para oficinas —los castillos de los barones feudales de nuestra época— y de hoteles aún más lujosos y clubes de golf, sostenidos a expensas de ejecutivos de grandes corporaciones, muchos de los cuales deben su existencia a la misma fuente, y muchas otras actividades similares, representan un drenaje importante del superabundante excedente económico.

Mientras el excedente económico crece y el proceso de su absorción improductiva toma una importancia creciente, las actividades que lo absorben tienden a separarse de la producción propiamente dicha y a organizarse en establecimientos independientes. El lugar más destacado de este grupo —que incluye entre otras actividades las prácticas legales, el financiamiento, la compra-venta de terrenos y las aseguradoras— pertenece sin duda a la creación más típica del capitalismo monopolístico: la industria de publicidad en desarrollo y plena expansión.

Aunque la importancia económica de la publicidad no se puede valorar ni siquiera en forma aproximada por el volumen de recursos que absorbe directamente, tampoco se la puede hacer a un lado.¹³ Su importancia radica en que provoca el continuo crecimiento del sector improductivo de la economía, porque constituye uno de los instrumentos más poderosos para la propagación de la obsolescencia artificial y la diferenciación irracional de los bienes de consumo; porque representa un mecanismo indispensable para moldear sistemáticamente las necesidades de los consumidores y ajustarlas conforme a los requisitos de los negocios monopolísticos y oligopolísticos. Aún más, el crecimiento del excedente económico tiende a sobrepasar las posibilidades de su utilización, ya que una gran parte de los gastos de venta, publicidad, cambio de modelos, etc., etc., han llegado a ser costos necesarios de los negocios bajo el capitalismo monopolístico y se trasladan al consumidor, reabasteciendo así al excedente económico. Al mismo tiempo, una gran parte de los ingresos que reciben los ejecutivos de las corporaciones, los vendedores, los administradores, los expertos en propaganda y relaciones públicas, los investigadores de mercado y diseñadores

¹³ Desde el período de la Guerra Civil y hasta 1880, la publicidad había aumentado tres veces. En 1900 se mantuvo a un nivel de 95 millones de dólares anuales y representaba un aumento de diez veces sobre el nivel de 1865. En 1919 había excedido de 500 mil millones. En 1929 llegó a 1.12 miles de millones y se calcula que en 1957 alcanzó no menos de 10.5 miles de millones de dólares. Se elevó de 0.59% del ingreso nacional en 1890 a 1.27% en 1929 y a 3.14% en 1957. Véase Borden, Potter y la estimación presentada para 1957 en *Printer's Ink* (febrero 8, 1957). Si se toman en cuenta las actividades relacionadas con la publicidad —relaciones públicas e investigación de mercados— el tamaño de los negocios de "influencia" agregados se situaría alrededor de 15 mil millones de dólares, o sea más del 4% del ingreso nacional.

de modas, *se ahorra* en vez de gastarse y da origen a lo que podría llamarse la “acumulación secundaria de capital”, otra de las categorías en la que el excedente económico hace su aparición.¹⁴

Tampoco otros mecanismos de funcionamiento más o menos automáticos para la absorción del excedente —exportación de capitales, gastos de corporaciones en investigación y desarrollo u otras similares— son lo suficientemente poderosos para resolver el problema. Es indispensable un esfuerzo consciente para la utilización del excedente económico si se han de mantener sus efectos congestionantes dentro de límites tolerables; si se ha de impedir que la depresión y el desempleo asuman proporciones mayores y pongan así en peligro la estabilidad del orden económico y social. Tal esfuerzo consciente se puede llevar a cabo solamente por el gobierno; sin embargo, el gobierno de una sociedad capitalista no está constituido de manera que pueda promover el empleo deliberado y sostenido del excedente económico para el progreso del bienestar humano.¹⁵

Los poderosos intereses capitalistas que lo controlan, así como su estructura social e ideológica, hacen que la formulación de dicha política sea muy difícil, si no es que imposible. Si el gobierno no está capacitado para controlar las prácticas de las grandes empresas, menos podrá invertir directamente en actividades productivas, ya que entraría en conflicto manifiesto con los intereses dominantes de las corporaciones monopolísticas y oligopolísticas.¹⁶ El Gobierno está imposibilitado por los valores y las costumbres de la sociedad capitalista, para gastar en grande escala en objetivos de bienestar (tanto en el interior como en el extranjero). Por lo tanto, aun una administración progresista y liberal tiende a buscar la salvación en los gastos militares, añadiendo de este modo la organización deliberada de lo superfluo en el sector gubernamental a la superfluidad automáticamente creciente del sector privado.

¹⁴ Una de las funciones más importantes de la publicidad es la de “combatir” la “acumulación secundaria de capital”, amoldando los deseos de los grupos de altos y medianos ingresos y, por lo tanto, elevando su propensión a consumir. Esto se ilustra en un estudio realizado recientemente para el mercado de los nuevos modelos de automóviles: “Casi dos tercios de los compradores de automóviles nuevos eran ejecutivos, profesionistas y semiprofesionistas. Mucho menos de la tercera parte de las compras correspondían a individuos con trabajos no supervisados y probablemente sólo una parte de éstos eran operarios.

¹⁵ J. K. Galbraith deplora pero no explica lo manifiestamente inadecuados que son los servicios en el país más rico del mundo.

¹⁶ “[El concepto de utilidad pública]” que se originó como un sistema de restricción pública, formulado en principio o al menos en forma ostensible para proteger a los consumidores contra las agresiones de los monopolistas se ha convertido en un ardid para proteger la propiedad; es decir, las expectativas de capitalización de estos monopolistas de las justas demandas de la sociedad y obstruir el desarrollo de instituciones superiores socialmente necesarias. Este divorcio del concepto respecto a sus propósitos originales probablemente era inevitable bajo el capitalismo. En esta como en otras cuestiones de nuestra vida social y económica, la acción de la propiedad y de las utilidades privadas que se dice vuelven en un marco de privilegios, determinan la dirección y la mira de la política pública. Como en los días del Imperio Romano todos los caminos conducían a Roma, así en la sociedad capitalista todas las formas de control social conducen, en última instancia, hacia la protección por el Estado de los intereses dominantes como en el caso de la propiedad. De esta manera el concepto de utilidad pública se ha pervertido.

El desperdicio, sin embargo, no puede crecer rápida y uniformemente ya que aun cuando la supervivencia del capitalismo monopolístico llega a depender cada vez más del despilfarro de los recursos, *para la empresa capitalista individual* el desperdicio representa una deducción de los excedentes a la que hay que oponerse con toda energía. De este modo, ninguna firma, así sea la más grande, puede despilfarrar más recursos de los que se necesitan de acuerdo a las prácticas prevalecientes, de modo que el aumento en los desperdicios sólo puede desarrollarse lenta y gradualmente, en la medida en que todas las firmas importantes aumenten sus gastos improductivos y fijen de ese modo nuevos estándares para la economía en su conjunto. En forma similar, el aumento acumulativo del desperdicio gubernamental organizado y el notable aumento de los presupuestos militares, por más indispensables que sean para el capitalismo monopolístico, sólo significan para los diputados y senadores en lo individual (y para la mayoría de sus electores) impuestos más elevados o una carga más pesada de la deuda pública que se permite sólo de mala gana y en un ambiente de peligro externo real o inventado. Con excepción de los períodos de guerra y el lapso inmediatamente posterior, la interacción de todas estas fuerzas crea un aumento vasto y potencial del excedente económico, que significa subproducción, subconsumo y subinversión —o lo que es lo mismo— subempleo de hombres, subutilización de la capacidad productiva y depresión.¹⁷ El único remedio de que dispone el sistema capitalista para esta persistente enfermedad es la multiplicación del desperdicio en el sector público y en el sector privado de la economía.

IV

El proceso brevemente esbozado no puede explicarse ni con la observación más cuidadosa, ni con la medición estadística de la superestructura económica y social, porque dicha superestructura en sí misma no es un dato elemental sino que en un momento dado es *el resultado* de la interacción e interdependencia de las tendencias que en su totalidad dinámica constituyen el desarrollo histórico. Esto puede verse claramente en el caso de dos sectores que tienen la mayor importancia en el presente contexto. La magnitud de las utilidades en cualquier año dado, en la forma como la miden los organismos estadísticos, refleja sólo parcial y débilmente el volumen del excedente económico generado por el sistema durante ese período. Haciendo a un lado los impuestos, hay un grupo completo de factores importantes que explican la diferencia entre el volumen de las ganancias registradas y el tamaño del excedente económico. Los componentes de esta diferencia pueden identificarse fácilmente, aunque no puedan medirse

¹⁷ Como lo asienta el profesor Arthur F. Burns "cada oleada de gastos que se produjo entre los años 1939 y 1954, estaba fuertemente influida, si no es que dominada, por el financiamiento bélico y su secuela". Esto se aplica no solamente a la segunda Guerra Mundial y a sus subsecuentes 12 años, sino a casi todo el período de vida del capitalismo monopolístico.

ni siquiera de un modo aproximado con la ayuda de la información estadística disponible. Dicha diferencia incluye la renta de la tierra, los intereses y una gran parte de los salarios de los ejecutivos y de sus cuentas de gastos. Figura también dentro de ella una parte considerable de las asignaciones por concepto de depreciación y de los gastos no productivos de las firmas en publicidad, relaciones públicas, departamentos legales, estudios de mercados, cambios de modelos y otros similares. Así, la magnitud de las utilidades que realmente aparece en las estadísticas está determinada no solamente por el monto del excedente económico, sino también por la forma de su utilización, todo lo cual depende, a su vez, del carácter de la organización industrial, del grado prevaleciente de monopolio, de la medida en que los impuestos, gastos de venta, etc., se trasladan al consumidor, etc.

Podría objetarse que todo esto no tiene importancia y que lo relevante es solamente la parte *real* de las utilidades registradas en el ingreso nacional, o aun simplemente la relación que guarda la proporción de las utilidades que los beneficiarios desean acumular con el volumen planeado de inversión total. Desde el punto de vista del pronóstico y del análisis a corto plazo, esta objeción está indudablemente justificada; pero si el problema se considera en términos del desarrollo económico y social a largo plazo, o en términos del bienestar humano, aun a corto plazo, ésta objeción se desploma porque con toda seguridad la condición presente de la sociedad y sus proyecciones hacia el futuro están influidas grandemente por la forma en que se utiliza no solamente la parte del excedente económico registrado estadísticamente, sino también por la parte que no se registra. Ciertamente no es una cuestión trivial preguntarse cuál es la magnitud de la parte que no se registra, ya sea que se canalice hacia la educación, la renovación urbana o la ayuda a las gentes sumidas en la pobreza, o que se absorba por la publicidad, los gastos de mercadeo o por las instituciones militares. En otras palabras, aun en el caso de que el argumento de Kaldor, citado anteriormente, fuera cierto, en el sentido de que la proporción de las utilidades *no* aumenta “más allá del punto en que se cubren las necesidades de inversión y consumo de los capitalistas”, seguiría siendo de importancia decisiva si la ausencia de este aumento fue causada por la proporción constante o en descenso del excedente económico en la producción total, o si dicho aumento ha sido simplemente ocultado por procedimientos de información estadística, o por las intrincadas regulaciones tributarias, o finalmente, si dicho aumento ha sido evitado por la desviación de una proporción creciente del excedente económico a ciertos propósitos gubernamentales determinados. Es claro que, en el último caso, la naturaleza de tales propósitos es de la mayor importancia.

Viendo el mismo asunto desde otro punto de vista, lo que puede aplicarse a las utilidades también puede aplicarse, *mutatis mutandis*, pero con igual fuerza, al consumo. Los gastos de los consumidores registrados esta-

dísticamente, obviamente, cubren *todo* el consumo, sin tomar en cuenta si este consumo es de los trabajadores dedicados a la producción o de los trabajadores no productivos; sin tomar en cuenta si es consumo de maestros o de soldados. En otras palabras, incluye no solamente el consumo útil, sino también el consumo que simplemente desperdicia parte del excedente económico. Una vez más, estas diferencias pueden no significar mucho para la determinación de las perspectivas inmediatas de los negocios, pero sí es de gran importancia si lo que está a discusión es el bienestar de la sociedad, sus condiciones económicas, morales y culturales. Para el presente y futuro del pueblo norteamericano (y de todo el mundo), importa mucho que se gastaran (en 1956) 42 mil millones de dólares en propósitos militares, mientras que para la ayuda económica a los países subdesarrollados se invirtieran solamente, 1.5 miles de millones; que el transporte automovilístico haya absorbido 27 mil millones de dólares, mientras la educación pública y privada alcanzó únicamente 1.15 miles de millones; que se emplearon 3 mil millones de dólares en diversiones de todo tipo y solamente 600 millones para libros; que la investigación científica absorbió 500 millones de dólares, mientras los servicios de los consejeros de inversionistas y accionistas fue valorado en 900 millones de dólares. Una vez más, aun en el caso de que fuera cierto (que no lo es) que no ha habido una baja en la proporción del consumo, como parte de la producción total, la determinación de las fuerzas económicas y sociales que mantienen el consumo en el nivel en que se encuentra, su composición y su distribución seguirá siendo un problema de tremenda importancia. Tal como sucedió en el caso mencionado anteriormente del equilibrio de los pagos internacionales, así también lo que es decisivo en relación con el consumo es la naturaleza del *factor equilibrador*, la morfología de la diferencia entre lo que sería el consumo en un orden social racional y lo que es bajo el impacto de la Madison Avenue, es decir, de los valores y de las costumbres del capitalismo monopolístico.

Sin un análisis de dicha morfología no puede haber ni comprensión del presente, ni valoración significativa de las probabilidades futuras del desarrollo. Como lo afirmó Marx, "toda la ciencia sería superflua si la apariencia de las cosas coincidiera directamente con su esencia". La ignorancia de este principio básico se traduce inevitablemente en el descenso de la economía hasta un empirismo de poca profundidad y en el abandono de la gran tradición del pensamiento social en favor de lo que se conoce en la actualidad bajo el nombre de "ciencias de la conducta".

BIBLIOGRAFÍA

Committee for Economic Development, *Problems of United States Economic Development*. New York, 1958. Vol. I.

- J. K. Galbraith, *The Affluent Society*, Houghton Mifflin, Boston, 1958.
- Gottfried Haberler, *Prosperity and Depression*. Genova, 1939, p. 119.
- Nicholas Kaldor, "A Model of Economic Growth", *Economic Journal*, diciembre, 1957, p. 621. (Véase EL TRIMESTRE ECONÓMICO, núm. 98.)
- Harold Barger, *Distribution's Place in the American Economy since 1869*. Princeton University Press, Princeton, 1955.
- Committee for Economic Development, *Economic Growth in the United States, Its Past and Future*. New York, 1958.
- "Nonproduction Workers in Factories, 1919-56", *Monthly Labor Review*, abril 1957, pp. 435 ss.
- Productivity, Prices and Incomes, Materials Prepared for the Joint Economic Committee by the Committee Staff, 85th Congress, 1st Session. Washington, D. C. 1957.
- Simon S. Kuznets, "Long-Term Changes in the National Income of the United States of America Since 1870", in Simon S. Kuznets (ed.) *Income and Wealth in the United States, Trends and Structure*. Income and Wealth Series II. Bowes & Bowes, Cambridge, 1952, p. 78.
- James S. Earley, "Marginal Policies of Excellently Managed Companies", *American Economic Review*, marzo, 1954.
- Harold M. Levinson, "Collective Bargaining and Income Distribution", *American Economic Review*, mayo, 1954, p. 316.
- Paul A. Baran, *The Political Economy of Growth*, Monthly Review Press, New York, 1957.
- Arthur F. Burns, *Prosperity Without Inflation*. Fordham University Press, New York, 1957.
- Fortune*, abril, 1958.
- Eric Hodgins, "The Strange State of American Research", *Fortune*, abril, 1955.
- Neil H. Borden, *The Economic Effects of Advertising*. Irwin, Chicago, 1942, p. 48.
- David M. Potter, *People of Plenty*. University of Chicago Press, Chicago, 1954. p. 169.
- "New Cars: Who Buys Them; How They're Paid For", *U. S. News and World Report*, 14 de marzo de 1958.
- Horace M. Gray, "The Passing of the Public Utility Concept", *Journal of Land and Public Utility Economics*, febrero, 1940. Reprinted in E. M. Hoover, Jr. and Joen Dean (eds.), *Readings in the Social Control of Industry*. Blakiston, Philadelphia, 1942, p. 294.
- Karl Marx, *Das Kapital*, 6th ed. Hamburg, 1922. Cited and translated by Paul A. Baran. Vol. III. Part. 2.