

# NOTAS SOBRE EL CAPITALISMO AMERICANO

## I.—INTRODUCCIÓN

Las presentes notas no pretenden, como es natural, examinar todos los aspectos que ofrece el capitalismo norteamericano. Pretenden únicamente confrontar el sistema económicosocial de Estados Unidos, tal como parece ofrecerse hoy en la realidad a un observador europeo, con las características tradicionales del capitalismo clásico, tal como son conocidas en Europa. Pero, aun siendo ya tan limitado el empeño que estas líneas acometen, todavía hay que introducir algunas restricciones más. Así, examinaré casi exclusivamente los aspectos que en términos generales podríamos denominar «económicosociales», dejando aparte otros que, sin duda, son tanto o más interesantes que aquéllos, como, por ejemplo, las facetas morales y culturales que el capitalismo norteamericano presenta.

Es obvio que, si de una comparación y contraste se trata, habrá que contar con algún término de comparación, esto es, será necesario manejar alguna descripción previa de qué sea el capitalismo en su sentido habitual.

No es tarea fácil definir el capitalismo, aunque es notorio que son muchas las descripciones y aun definiciones existentes. Entre todas ellas voy a tomar como tipo de contraste la que nos ofrece, en los dos primeros capítulos de *El Capital*, Carlos Marx, fundamentalmente porque su descripción del sistema nos da, sin ninguna duda, la más desfavorable visión del mismo; además, no hay que olvidar que la propia palabra «capitalismo» fué lanzada por él a la circulación científica, y, por último, también es bueno tener presente que muchas de las críticas entonces contemporáneas y de las posteriores, habían sido, en parte al menos, apuntadas también por él. Pensemos, por ejemplo, en las consideraciones que el arzobispo de Maguncia, Ketteler, contemporáneo de Marx, sugería el capitalismo. De todos modos, será preciso tener presente que la

elección como término de contraste de la noción marxista del capitalismo nos fuerza ya a manejar, única y exclusivamente, una visión un tanto restringida del término, puesto que, plenamente, sólo conviene —y ello únicamente en sus facetas externas— al sistema dominante en Inglaterra a la mitad del siglo XIX.

¿Qué era el régimen capitalista para Carlos Marx? En aquellos dos primeros capítulos de *El Capital*, que dedica, respectivamente, al estudio de «La mercancía» y «La circulación de mercancías», integrando con los dos la Sección primera —«Mercancía y dinero»—, del Libro primero, se encuentran —entendiendo— casi todas las características esenciales del régimen capitalista tal como Marx lo entendió; algún otro aspecto ciertamente fundamental no se encuentra expresamente en aquellos dos primeros capítulos, pero no es difícil ni creo que suscite discusión. el añadirlos a los que en estos dos capítulos se indican, por pertenecer a las ideas que constituyen el montaje de fondo del pensamiento de Carlos Marx. Entresacando lo que en aquellos dos capítulos iniciales se dice y aquellas ideas de fondo, podría sintetizarse el pensamiento de Marx, afrontando el peligro que las síntesis de esta clase presentan, a base de los siguientes rasgos:

a) Un sistema económico basado en el lucro, entendido éste como persecución de una ganancia ilimitada en dinero. Como es sabido, Carlos Marx entendió que en la época capitalista el ciclo de la economía tradicional (mercancía-dinero-mercancía) se transforma en el ciclo esencialmente capitalista: dinero-mercancía-dinero. Esto es, la mercancía, que en épocas anteriores era el fin de la producción (se producía para satisfacción de necesidades) pasó a convertirse en un puro medio al servicio de un fin estimado como superior: la obtención de numerario. Se coloca el dinero para producir mercancías, con el fin, no de obtener tales mercancías y aplicarlas directamente a la satisfacción de necesidades, sino con el fin de obtener más dinero. Por otra parte, también es perfectamente sabido que el dinero tiene una función especial en el régimen capitalista, según Marx. No se trata solamente de ganar por el gusto de atesorar, sino de un deseo de ganancia especialmente cualificado por la posibilidad, que se da en la época capitalista, y no tanto en otras, de que el dinero ganado en una transacción puede invertirse en la producción de nuevas mercancías y ocasionar un nuevo crecimiento del dinero inicialmente invertido. Se gana dinero, pues, para volverlo a invertir y continuar ganándolo; sin límite posible alguno.

b) El sistema, en su conjunto, necesita un *prius* histórico, a saber: que el trabajo del hombre pueda ser tratado, desde el pun-

to de vista jurídico y económico, como una mercancía, porque este tratamiento del trabajo hará posible y necesaria la obtención de la plus valía, génesis del ilimitado crecimiento del capital. Tal calificación del trabajo humano —dejemos aquí la clásica distinción marxista entre trabajo y fuerza de trabajo— como mercancía es posible cuando surgen y coinciden dos circunstancias históricas: de un lado, que el trabajador adquiera el estatuto de hombre jurídicamente libre, esto es, no dependiente de ningún cuadro social, protector o no; esto ocurre precisamente, como es sabido, en el siglo XIX en que la abolición de los viejos cuadros gremiales y de la servidumbre misma arrojan al hombre sin defensa alguna —bien es verdad que también sin limitación alguna; toda defensa exige una limitación— al campo de las luchas económicas. El segundo requisito es que el trabajador se encuentre expropiado de los bienes productivos, porque sólo entonces se verá en la necesidad de alienar su fuerza de trabajo a quien quiera comprársela, que no será otro que el titular de los bienes capital, puesto que el trabajador, si tuviese medios productivos propios, no vacilaría en proyectar su fuerza de trabajo sobre estos mismos bienes, con lo que el proceso generador de la plus valía no podría comenzar. El trabajador es expropiado de los bienes productivos a través de un lento proceso que acaso comience con los primeros cercamientos ingleses, pero que, desde luego, ha alcanzado plena eficacia social para Inglaterra en la época en que Marx escribía. Y, además, a partir de entonces, la expropiación no tiene un puro carácter jurídico; no se significa con ella únicamente que el trabajador deje de ser propietario de los bienes capital existentes porque la propiedad de estos bienes es transferida a otro, sino, acaso más esencialmente, que el sistema técnico de producción que el capitalismo comporta exige inversiones de tal clase que escapan en principio a la capacidad económica del trabajador aislado y aún de la clase misma. La expropiación se consume, pues, en el plano técnico después de iniciarse en el plano jurídico.

c) Como consecuencia de la economía de lucro se producen una serie de fenómenos. Por una parte, la explotación del trabajador. Este es concebido esencialmente como elemento productor de plus valía, y se utilizan todos aquellos resortes —trabajo de mujeres y niños, prolongación de la jornada de trabajo, salarios lindando con el nivel de subsistencia— que puedan hacer mayor la plus valía. Se produce también la lucha de clases que, en el sentir marxista, no es la que el tercer estado desencadena contra el cuarto, precisamente «en» el proceso de explotación descrito —que es, por ejemplo, lo que entiende Hitze—, sino que es la

lucha llevada a cabo por el proletariado contra el capitalismo, lo cual no es, a su vez, otra cosa que una manifestación del proceso dialéctico de la Historia. Marx viene a añadir dos consecuencias más que, a diferencia de las anteriores, no son ya pura descripción de hechos, sino que son previsiones sobre el futuro: se producirá la concentración capitalista y el consiguiente establecimiento de un régimen de monopolio —aspecto puramente económico en el cual, por tanto, no he de detenerme— y, finalmente, el sistema desembocará fatalmente en el socialismo, para ir más adelante al comunismo integral.

De la descripción del régimen capitalista apuntada se deduce que el sistema está configurado, según Marx, por los siguientes datos:

- Economía de lucro.
- Trabajador jurídicamente libre.
- Trabajador expropiado de los bienes productivos.
- Explotación del trabajador.
- Lucha de clases.
- Marcha hacia el socialismo.

¿Se dan estas circunstancias en el sistema económico-social norteamericano actual?

## II.—ECONOMÍA DE LUCRO

Que el régimen económicosocial norteamericano está basado en una economía de lucro, no creo que nadie lo niegue. Cualquier acción económica que allí se emprenda, lo mismo que ocurre en los demás países actualmente, está esencialmente orientado por la idea de ganancia monetaria. Acaso las ganancias monetarias obtenidas no se empleen sistemáticamente en nuevas inversiones; pero a pesar de todo parece cierto que cuando dicha ganancia adquiere algún volumen, su obtención y empleo se ajusta en un todo al proceso de inversión capitalista descrito por Carlos Marx.

Pero es posible, en cambio, observar —me parece— un pequeño giro en el planteamiento de este primer dato, tal como lo exponía Carlos Marx. Porque Marx habla esencialmente de economía de lucro refiriendo el lucro, no a cualquiera de los agentes económicos, sino precisamente al capitalista, al titular de los bienes capital. No obsta a esta conclusión el que entonces no hubiera una neta distinción entre la función del capitalista y la del em-

presario, ni que, de hecho, ambas funciones coincidieran en unas mismas personas. Porque el énfasis de la tesis marxista se pone —me parece— en la percepción de ingresos que derivan *únicamente* de la titularidad de bienes capital. Y, sin embargo, el sistema de economía de lucro norteamericano no parece estar tanto dirigido hacia el lucro del capitalista *en cuanto tal*, sino al lucro del empresario. Unas cifras acaso confirmarán este punto (1):

TIPO DE INDUSTRIA	Cifra de ventas — Año 1952	Beneficios de la empresa (1)	Beneficios líquidos (2)	Dividendos
Químicas (26 grandes corporaciones).	5.553	1.184	443	373
Siderurgia (39 grandes corporaciones).	11.557	1.161	505	367
Ferrocarriles . . . . .	10.580	1.436	815	336
Teléfonos . . . . .	4.136	787	384	355
Promedio de 200 corporaciones.....	52.530	7.041	3.044	1.980

(1) Pagados todos los gastos menos los impuestos.

(2) Pagados incluso los impuestos.

De este cuadro se deducen consecuencias interesantes. Por ejemplo, que el Fisco se lleva alrededor del 50 por 100 si no más, de los beneficios de las industrias norteamericanas; que el capital se conforma con unos intereses del orden del 4, o poco más, por 100 de la cifra de ventas. Pero estas son consideraciones marginales. A lo que interesa en el punto que estamos ahora examinando cabe apuntar que los beneficios líquidos de las empresas una vez pagados los impuestos, vienen a dividirse aproximadamente en dos partes iguales: el dividendo que se paga a los accionistas, esto es, a los verdaderos capitalistas, y otra parte cuyo destino no consta. No será, supongo, excesivamente temerario prever que esta otra parte cuyo destino no figura netamente en las estadísticas, está destinada, al menos en alguna parte, al elemento empresarial. De esto resulta que aunque no toda esa diferencia vaya a manos del empresariado, como este grupo social es notablemente menos numeroso que el que constituyen los accionistas, sus retribuciones son extraordinariamente más elevadas. En otras palabras: la economía de lucro existe, pero éste se orienta esencialmente al lucro del empresario, no al lucro del puro capitalista.

(1) *Federal Reserve Bulletin*, agosto 1953, pág. 877. Cifras en millones de dólares.

Por lo demás, el signo del proceso descrito (en cuanto a la debilitación de la importancia del capitalista) se mantiene: los dividendos netos de las sociedades fueron en 1929 5.423.000.000; en 1939, 3.976.000.000, y en 1950, 9.169.000.000 (1), y ello respecto a unos beneficios totales en la industria de 5.000.000.000 de dólares en 1929 (es decir, 1.100.000.000 de beneficios no se repartirán), y 22.700.000.000 en 1950 (beneficios no repartidos a los accionistas, 13.600.000.000) (2).

No creo que las consideraciones anteriores queden desmentidas por la circunstancia real de que en un gran número de sociedades norteamericanas, particularmente de las más fuertes, los empresarios se reserven partes importantes de capital; porque sigue siendo cierto que su retribución es proporcionalmente más elevada como tales empresarios que como puros capitalistas. Ahora bien, el hecho de que la economía de lucro ponga el acento en el empresario, suscita por lo menos dos consideraciones. La primera y más importante es que el empresario, a diferencia del capitalista, pertenece de suyo al grupo social que en términos estrictos hemos de denominar «trabajador», en cuanto desarrolla personalmente una actividad productiva. El capitalista, en cuanto tal, no es un «trabajador» ni asume una posición activa en el proceso productivo: se limita simplemente a poner a disposición de otros los bienes capital de que él es titular.

Además de esto, el empresario carga con un riesgo efectivo de mayor entidad, posiblemente, que el que asume el capitalista, que únicamente compromete, en el peor de los casos, el capital invertido en el negocio, esto es, algo adyacente a su persona y cuya pérdida no compromete sus posibilidades futuras esenciales; el empresario compromete esencialmente su capacidad como tal empresario; en definitiva, algo personal y, además, su posibilidad de empleo en el futuro, la confianza que los capitalistas puedan depositar en él. Y este riesgo no es en Norteamérica un riesgo ficticio, porque, por el contrario, el coeficiente de negocios fallidos al cabo del año es extraordinariamente elevado.

Todavía hay que añadir algún pequeño comentario a esta primera característica del régimen capitalista al referirlo a Norteamérica. Porque, efectivamente, la economía americana, en cuanto es economía capitalista, está presidida por el principio del lucro con el giro que acabo de indicar. Pero existen numerosas zonas de la

---

(1) National income. Ed. 1951.

(2) Idem id.

economía norteamericana que no están presididas por el principio del lucro y a las que en consecuencia hay que considerar excluidas del régimen capitalista. Dejemos aparte el caso especial de la agricultura, que, desde luego, no encajaría en una dogmática clásica del capitalismo. Me referiré sólo a dos casos mucho más claros en los que necesidades colectivas son cubiertas por el principio del lucro: el suministro de viviendas a las clases más humildes de la colectividad y las *Public utilities*. Respecto a la vivienda, a partir de la iniciativa del senador Wagner existe un amplio plan de ayuda pública: el Estado federal ciertamente no invierte en este plan grandes cantidades, pero presta su aval a las emisiones de bonos que con este fin realizan los Estados federados; e incluso ayuda a pagar los intereses de los bonos cuando su fuente normal, que es el alquiler que pagan los beneficiarios de estas viviendas, no basta para ello. Según estas leyes, existe una serie de organismos —*Housing Authority, Housing Administration*— encargados de los planes de construcción y del alquiler de estas viviendas. Por supuesto que la Administración no construye por su cuenta ni una sola de las viviendas en cuestión. Prefiere sacarlas a concurso para que las construya la iniciativa particular dentro de los más puros cánones capitalistas; pero el modo de financiación no es precisamente el de una economía de lucro.

La otra excepción está constituida por las *Public utilities*, esto es, los servicios de agua (que en un 80 por 100 están monopolizados), gas, electricidad. En este último aspecto es de señalar la portentosa creación de la *Tennessee Valley Authority*, que es en definitiva una industria nacionalizada, pero dotada de gran autonomía.

Estas excepciones confirman ciertamente que el capitalismo se guía en principio por la satisfacción de aquellas necesidades que tienen tras sí una demanda efectiva, pero confirman también que el capitalismo no abarca la totalidad de la vida económica y social norteamericana.

### III.—TRABAJADOR JURÍDICAMENTE LIBRE

No creo que el punto más débil de la visión marxista del capitalismo esté en considerar requisito necesario para la implantación y desarrollo del sistema que el trabajador llegue a alcanzar un estatuto de libertad jurídica. Por eso llama especialmente la atención comprobar que en sitios, como Norteamérica, tenidos tradi-

cionalmente por representantes máximos del capitalismo, falla este requisito elemental. Porque en líneas generales y desde un punto de vista social creo que puede llegar a afirmarse que el trabajador individual *no es* —en cierto modo, claro está— jurídicamente libre en Norteamérica.

Naturalmente no quiere con esto decirse que el trabajador haya dejado de ser jurídicamente libre, y menos aún que se haya implantado en Norteamérica el sistema de trabajo forzoso. Quiere decirse solamente que, desde el punto de vista social, el trabajador no cuenta ya como sujeto activo *inmediato* en el campo de la contratación del trabajo. Sus derechos han sido transferidos a las organizaciones sindicales y son éstas de las que puede decirse con verdad que son, en el terreno social, jurídicamente libres; de modo similar a como la postulación procesal viene a privar de derechos y libertades personales a las partes.

Sería extraordinariamente interesante repasar con cuidado el proceso por el que el trabajador fué libremente alienando en manos de las Organizaciones sindicales sus derechos activos laborales; que este proceso de alineación fué libre y espontáneo, es, me parece, absolutamente cierto. Que en la actualidad, sin embargo, es ya de muy difícil reversión y que se produce como un fenómeno que escapa a la libre determinación de cada trabajador individual, me parece sin embargo que también es cierto; particularmente desde que, primero la ley Wagner (1935) y después la ley Taft (1947) establecieron y confirmaron respectivamente el principio de que sólo eran válidos los convenios colectivos de trabajo y de que el empresario había de contratar únicamente con la representación colectiva de sus trabajadores.

Esto significa que ha culminado en Estados Unidos un proceso social extraordinariamente interesante, según el cual los distintos derechos y libertades que en este orden es dable predicar van, con el correr del tiempo, cambiando de sujetos y predicándose, no ya de la persona humana singular, sino de sus colectividades; esto pasó tiempo ha con el derecho a la guerra y esto está pasando con el derecho a la contratación de condiciones de trabajo. Y el fenómeno se refuerza porque si bien las leyes citadas dan validez jurídica plena a aquel principio, éste se encuentra ya acogido y ahora se encuentra reforzado por las propias Organizaciones sindicales mediante la imposición, en los pactos colectivos, de las diversas *shops* o cláusulas de exclusión contra los trabajadores no sindicados. Según Dankert, en 1946, época en que todavía era



permitida la *closed shops* (prohibida por la ley Taft) eran las siguientes (1):

*Closed shops*: era mantenida por el 38 por 100 de las Uniones norteamericanas.

*Union shops*: el 17 por 100.

*Membership shops*: el 25 por 100.

*Preferencial shops*: el 3 por 100.

Y al parecer, los trabajadores norteamericanos no encuentran que con ninguna de estas cláusulas y disposiciones se coarte lo más mínimo su libertad. En primer lugar, porque entienden que el Sindicato tiene una política tan neta y definida y, por otra parte, tan circunscrita exclusivamente a los intereses sindicales —mayores salarios y menores horas de trabajo— que piensan que necesariamente cualquier trabajador en su sano juicio ha de estar conforme con la política sindical; el juicio y la decisión de los trabajadores no se proyecta sobre la política de la Unión, que, por sabido, se calla; sino sobre el modo y la eficacia con que los jefes la cumplen. El problema surge en otro terreno: cuando se quiere concretar si aquellos trabajadores que no se molestan en cotizar a la Organización deben beneficiarse de las condiciones logradas para todos por el Sindicato a través del pacto colectivo. De otro lado, en el fondo, el trabajador que designa libremente sus representantes —la unidad verdaderamente eficaz en el Sindicato norteamericano es el Sindicato de empresa y no las organizaciones territoriales más altas— tiene siempre en la mano un eficaz resorte para hacerse interpretar debidamente y por ello mismo no considera que ha alienado su libre decisión en mayor medida en que, por ejemplo, se despoja de ella al designar a sus representantes para el Congreso.

Es cierto que la ley Taft ha querido dar marcha atrás en este

---

(1) *Closed shops*: el trabajador ha de estar afiliado a la Unión dominante en la empresa o taller para obtener trabajo.

*Union shops*: el trabajador puede obtener trabajo aunque no esté afiliado a la Unión dominante, pero, si ingresa, ha de afiliarse automáticamente so pena de perder el empleo.

*Membership shops*: el trabajador no necesita estar afiliado ni afiliarse a la Unión dominante, pero si en una fecha dada llega a pertenecer a la Unión, no podrá posteriormente abandonar el Sindicato.

*Preferencial shops*: los trabajadores afiliados a la Unión dominante tienen preferencia —no monopolio— para ingresar en la empresa, lo mismo que para continuar en ella en los casos de despido.

proceso de alienación: si los pactos colectivos son ineludibles, la declaración de huelga está reservada en cambio a la decisión personal de los trabajadores, que han de votar si la quieren o no, sin que sea tenida en cuenta la voluntad «oficial» del Sindicato. Pero habiendo de acatarse lo que decide la mayoría, es claro que también tal decisión la toma un ente colectivo, la plantilla de trabajadores. Y a los efectos que aquí interesan, tanto da que ese derecho sea atribuido a la mayoría, como a los órganos oficiales de una Unión. En ninguno de los dos supuestos hay otro derecho individual que el de contribuir a la formación de la voluntad colectiva.

Pero de todo ello se deduce que una de las características básicas adjudicadas por Marx al capitalismo no se cumple en tierra norteamericana: el trabajador no es jurídicamente «libre» para contratar con su patrono las condiciones de trabajo. En consecuencia no está en situación de aceptar las condiciones que aquél le quiera ofrecer, y a mayor abundamiento, la potencia de sus Uniones le colocan en una gran mayoría de casos en situación de paridad con sus empresarios. Frente a la dominación del mercado de trabajo por parte del empresario, existe lo que Kenneth Galbraith llamaría «un poder equilibrante».

#### IV.—EXPROPIACIÓN DEL TRABAJADOR DE LOS MEDIOS DE PRODUCCIÓN

Esta era, como vimos, otra de las características que el marxismo colocaba en la base del capitalismo. A mi juicio, puede afirmarse que esta característica se da en Norteamérica: el trabajador no es propietario de los medios capital sobre los que proyecta su trabajo.

Podría añadirse, iniciando una investigación completamente distinta, que no solamente no es propietario de los bienes capital, sino que, además, no quiere serlo bajo ningún pretexto, muy fundamentalmente —y ello se prestaría a sabrosísimas consideraciones— porque se da perfecta cuenta de que la propiedad implica responsabilidad, y más cómodamente prefiere obtener la mayor cantidad posible de ventajas del sistema sin asumir ninguna de sus responsabilidades. En este sentido, la mentalidad de muchos de ellos no está muy lejos de la mentalidad del trabajador socialista, a quien no interesa hacerse propietario de la empresa y prefiere que el Estado sea quien peche con las consecuencias perniciosas del negocio. Hay una ventaja a favor del trabajador norte-

americano: si un negocio fracasa en Estados Unidos, las consecuencias las soporta así exclusivamente el empresario y los capitalistas del mismo; mas si el sistema fuera de tipo socialista, esas consecuencias sólo en teoría serán soportadas por el Estado; de hecho habrían de repercutirse sobre el bolsillo de los contribuyentes, y, por lo tanto, de los propios trabajadores.

Pero todo ello no tiene nada que ver con la indagación que aquí estamos siguiendo. El hecho es que el trabajador norteamericano no es, en general, propietario de los bienes capital. Esta afirmación no creo que resulte mitigada por la existencia de alguna pequeña serie de instituciones que pudieran dar alguna impresión en contrario.

Por ejemplo, fué medida muy corriente de las empresas norteamericanas, por los primeros lustros del presente siglo, el conceder a sus trabajadores alguna participación en el capital. Pero bueno es observar que ello se hacía, no con el deseo real de que los trabajadores llegasen a ser propietarios de la empresa, en todo o por lo menos en parte sustancial, sino que con la finalidad, mucho más inmediata y acorde con la mentalidad capitalista, de colocar, con alguna facilidad, una parte más o menos importante de las nuevas ampliaciones de capital. Era, de hecho, una especie de inversión forzosa a la que los obreros se veían compelidos. Con carácter voluntario, operaciones de este tipo nunca alcanzaron volumen considerable. En la actualidad, corregida aquella viciosa práctica, de hecho, los trabajadores no tienen participación de importancia en la propiedad de las empresas. Aquel de entre ellos que se encuentra en condiciones de ahorrar, dentro de lo que esto es posible en la psicología americana, basada en el gasto y en el crédito más que en el ahorro, prefiere colocar sus ahorros en bonos del Tesoro, que son menos lucrativos, pero indudablemente más seguros que las acciones de compañías privadas, máxime si se tiene en cuenta el elevado coeficiente de riesgos que éstas comportan.

Por lo que hace a facilidades de crédito que el trabajador pudiera obtener para cambiar su estatuto de tal y elevarse al de empresario, forzoso es reconocer que no son muy grandes. Es cierto que el crédito *para el consumo* está extraordinariamente desarrollado, primero, por la práctica habitual de venta a crédito, en cuyo sistema entran desde las prendas de vestir hasta los automóviles y las viviendas; en segundo lugar, por la existencia, a partir de 1935, de una red bastante tupida de uniones de crédito que trataron, a lo que parece, con cierto éxito, de hacer frente al problema de la

usura, que reviste cierta importancia en el país. Pero los créditos que pueden obtenerse en estas uniones no pueden pasar de 400 dólares, cifra absolutamente irrelevante considerada como cifra de inversión. Por lo tanto, no es a través del crédito como el trabajador norteamericano podrá elevarse a trabajador por su propia cuenta. Si hay algunas excepciones, no son otra cosa que eso, puras excepciones.

Tampoco es posible entender que la ayuda a las pequeñas empresas llevada a cabo por el Gobierno en una escala relativamente amplia (en el Presupuesto que termina en 30 de junio de 1954 se consignan 52.000.000 de dólares) ofrezca cauce ni siquiera para que los actuales pequeños empresarios continúen siéndolo y se detenga el proceso de proletarización. Tal ayuda, en efecto, no está presidida por el cumplimiento de una finalidad social como pudiera ser la apuntada; sino que, por modo completamente distinto, tiene como finalidad directa, inmediata y prácticamente única, el mantenimiento del esfuerzo de guerra norteamericano. Estas pequeñas empresas han merecido de las altas Magistraturas del país unánimes elogios por lo que hace a su cooperación en la producción bélica durante el pasado conflicto; es, por lo tanto, perfectamente lógico que no habiéndose atenuado en líneas generales esta orientación de la economía norteamericana, por lo menos hasta hace muy pocos meses, se prosiguiera en la misma línea de ayuda financiera a las pequeñas empresas.

Tampoco la existencia, ya hoy bastante menguada, de servicios de Banca y Crédito sindical sirven para entender que el trabajador está en cuanto tal en alguna mejor condición que de lo que su propio estatuto de trabajador es posible deducir. Los Sindicatos organizaron hace unos cuantos años servicios de Banca y Crédito para sus afiliados; pronto hubieron de convencerse de que quienes saben organizar efectivamente los Bancos no son los dirigentes sindicales, sino los banqueros profesionales. Hoy día, la Banca sindical es prácticamente inexistente. Pero aun en la época en que existió, su finalidad no era la de procurar la financiación de las pequeñas industrias que los trabajadores pudieran ir formando para escapar a su estatuto de tal trabajador y elevarse al de empresario independiente, sino que simplemente, como en general casi toda la política de crédito de Estados Unidos, estaba orientada hacia las necesidades del consumo. Allí sigue siendo realidad que sólo se concede crédito a quien tiene dinero.

Tampoco en el movimiento corporativo, muy extendido en el país, puede verse una realidad que contradiga la no titularidad

de bienes capital por el trabajador. La gran mejoría de cooperativas norteamericanas no son de producción, sino de consumo:

	Cantidad	Miembros
Cooperativas de crédito ... ..	13.000	6.000.000
Seguros mutuos ... ..	13	4.500.000
Médicas ... ..	70	750.000
Suministros agrícolas ... ..	3.000	7.500.000
Energía eléctrica ... ..	1.000	3.500.000
Teléfonos ... ..	5.000	300.000
Alimentación ... ..	500	450.000
Artículos domésticos ... ..	1.000	500.000
Vivienda ... ..	50	15.000-20.000
Estudiantes ... ..	500	50.000
Agrícolas (venta) ... ..	7.000	4.000.000 (1)

(1) Cifras redondas referidas a 1950. The Corporation Lecgir of the V. S. B. 1952 Yearbook.

De todas estas consideraciones podría deducirse que el trabajador está radicalmente expropiado de los medios de producción y que no tiene sobre tales bienes ninguno de los derechos singulares en que se escinde ese haz de potestades al que genéricamente denominamos dominio. La conclusión, que aparentemente sería cierta, merece, sin embargo, alguna consideración más detenida. Es cierto que normalmente sería objeto de profunda extrañeza el que se pudiera afirmar que «de algún modo» el trabajador en Norteamérica es propietario de la empresa en que trabaja. Y, sin embargo, creo que la afirmación pueda hacerse en cierta medida sin grave inexactitud. Todo consiste en considerar el derecho de dominio escindido en una serie de facultades que en la actualidad no están reservadas en su totalidad en Norteamérica al que jurídicamente es el propietario de tales bienes.

Así, por ejemplo, ha sido tradicional el considerar como derecho poco menos que esencial en el propietario de bienes capital, el poder prescindir de los servicios de sus trabajadores cuando, según su propia y libérrima decisión, tales servicios resultasen inconvenientes o simplemente innecesarios. En este sentido, el derecho al despido libre de trabajadores tiene una clara fundamentación en la teoría del derecho de propiedad de los bienes capital de la dogmática burguesa. Pero de hecho, en Estados Unidos —como en otras muchas partes— no ocurre así. El empresario no puede despedir libremente a sus trabajadores. Normalmente, si se

trata de causas que afectan a la moral, podrá hacerlo, y el Sindicato entonces no se solidarizará con el trabajador culpable. Pero si el despido se funda en causas económicas, como, por ejemplo, la necesidad de disminuir la producción, o técnicas, como la introducción de nueva maquinaria, el patrono deberá acatar cuidadosamente la escala de preferencias que para el despido se halla establecida en todo convenio colectivo. Incluso en el caso de baja de rendimiento, la conducta del patrono tampoco podrá ser totalmente libre, aunque ciertamente es aquí donde conservan más netamente sus derechos tradicionales. Es cierto que en estos casos, el propio Sindicato cuidará de advertir al trabajador negligente que los salarios que cobra se han estipulado para un rendimiento normal; pero si el trabajador desoye la amistosa advertencia del Sindicato, es posible que en más de una ocasión —aunque ello no sea frecuente— tenga el patrono que acudir a algún servicio de mediación o de arbitraje para resolver el caso de un trabajador individual.

El recorte que las facultades del propietario han sufrido en esta materia se muestra especialmente en los casos de «suspensión» de trabajo, es decir, en los casos de despido por mejoras técnicas. Los contratos colectivos suelen incluir una complicada jerarquía de medidas a utilizar escalonadamente: división del trabajo que realmente quede disponible en la fábrica para la mano de obra existente sin que haya necesidad de «suspender» a nadie; los despidos han de comenzar por los trabajadores de más reciente admisión; establecimiento de un plazo de preaviso más o menos largo; reconocimiento del derecho de readmisión para cuando las circunstancias cambien, etc.

Por lo demás, el dato de que el trabajador esté, con estas excepciones, expropiado de los medios de producción, no produce en Estados Unidos todos los efectos nocivos que tal expropiación produjo históricamente en el antiguo Continente. Particularmente el dato de la inseguridad es extraordinariamente relativo o, si se prefiere, es tan importante que no afecta sólo a los trabajadores, sino a la totalidad del país. Porque en Europa, las crisis suelen ser fácilmente soportadas por los estratos superiores de la colectividad y aun por las capas media y elevada de la clase media, quedando sólo sujetas a sus efectos las clases inferiores de la colectividad, o aquellos estratos de clase media aferrados a medios de ganancia en franco declive. En Estados Unidos, la inseguridad tiene, de hecho, un único origen, la crisis, y cuando ésta llega no respeta ninguna barrera económica, porque todas las diferencias de este tipo se fundan en la prosperidad general; sus efectos los sienten —hasta

cierto punto, claro es— prácticamente todos; con lo que la solidaridad de todo el conjunto del país ante la crisis impide que un fenómeno de esta naturaleza venga a profundizar, como ocurre en Europa, la oposición y antagonismo entre dos clases netamente diferenciadas.

En cambio, la inseguridad proveniente de la falta circunstancial de empleo no debida a crisis, no reviste en Estados Unidos, al parecer, una importancia grande.

Manejando las estadísticas de los quince años comprendidos entre 1939 y 1953, ambos inclusive, se observa que fué solamente en el año 1949 cuando la cifra de despidos, 4,6 por 100 del total de la población laboral, superó a la de accesiones al trabajo, 3,2 por 100.

En general, el coeficiente de accesiones y el de despidos es similar en casi todas las industrias, e incluso superior el coeficiente de acceso de nueva mano de obra. Y cuando el porcentaje de los que abandonan el trabajo es superior al de los que ingresan, la diferencia es mínima; por ejemplo, en la manufactura de tabaco, en marzo de 1953 se separaron del servicio 2,9 por 100 de la mano de obra; pero en el mismo mes ingresaron, en este tipo de explotación, 2,8 por 100. En la industria de maquinaria, las cifras fueron, respectivamente, de 4,3 por 100 y 3,4 por 100. Y téngase en cuenta que en la cifra de «separaciones» se encuentran comprendidas no sólo las suspensiones por motivos técnicos y los despidos como sanción, sino también los despidos voluntarios por parte del trabajador.

#### V.—EXPLOTACIÓN DEL TRABAJADOR

La consecuencia que la descripción marxista del capitalismo quería sacar de los dos supuestos a que acabo de referirme era precisamente la explotación del trabajador. Esta era posible, más aún, ésta se realizaba necesariamente porque los dos supuestos inmediatamente anteriores existían. Ya de esto sólo puede deducirse que aun admitiendo la exposición marxista del problema, no dándose plenamente el primero de los supuestos, esto es, el del trabajador jurídicamente libre, no es posible el que la explotación del hombre por el hombre llegue a ser realidad. Efectivamente, es muy dudoso entender que en Estados Unidos se produzca esta explotación. Manejemos algunas cifras al efecto.

Se ha señalado como mínimum vital del trabajador norteamericano, en un informe fechado en marzo de 1943 (*Heller Report*,

de la Universidad de California), para una familia de cuatro miembros, la cantidad de 1.445,16 dólares al año. Esa cifra es de hecho la que alcanza un porcentaje de población del orden del 90 por 100 de las familias norteamericanas. Según datos de la Oficina del Seguro de Vejez y Orfandad, referidos a 1948, existían en Estados Unidos:

- Un 0,2 por 100 de familias norteamericanas que ganaban de 1 a 199 dólares al año.
- Un 0,6 ídem íd., de 200 a 399 dólares al año.
- Un 1,1 ídem íd., de 400 a 599 dólares al año.
- Un 1,5 ídem íd., de 600 a 799 dólares al año.
- Un 1,9 ídem íd., de 800 a 999 dólares al año.
- Un 2,1 ídem íd., de 1.000 a 1.199 dólares al año.
- Un 2,7 ídem íd., de 1.200 a 1.399 dólares al año.
- Un 3,4 ídem íd., de 1.400 a 1.599 dólares al año.
- Un 3,8 ídem íd., de 1.600 a 1.799 dólares al año.
- Un 4,4 ídem íd., de 1.800 a 1.999 dólares al año.
- Un 29,3 ídem íd., de 2.000 a 2.299 dólares al año.
- Un 48,9 ídem íd., más de 3.000 dólares al año.

Ha de tenerse en cuenta que las cifras apuntadas deben considerarse especialmente erróneas en los niveles más bajos de ingreso familiar por cuanto, cuando estos ingresos son pequeños, no es posible que la estadística se lleve con alguna perfección.

Según otros datos, la distribución por familias de la renta nacional sería del orden siguiente:

- Un 10 por 100 de la población norteamericana percibiría el 2 por 100 de la renta nacional.
- Otro 10 por 100 percibiría el 3 por 100.
- Otro 10 por 100 percibiría el 5 por 100.
- Otro 10 por 100 percibiría el 7 por 100.
- Otro 10 por 100 percibiría el 8 por 100.
- Otro 10 por 100 percibiría el 10 por 100.
- Otro 10 por 100 percibiría el 10 por 100.
- Otro 10 por 100 percibiría el 12 por 100.
- Otro 10 por 100 percibiría el 15 por 100.
- Otro 10 por 100 percibiría el 32 por 100.

Esto querría decir, ciertamente, que en la sociedad norteamericana no regiría una igualdad muy absoluta de distribución de la renta nacional. La cuarta parte de ella sería consumida por la mi-



dad de la población. Un 10 por 100 de esta última percibiría casi la tercera parte de la renta nacional. Pero estos porcentajes relativos deben ponerse en contraste con los que en cifras absolutas nos brinda el cuadro anterior. Porque es posible que no exista una igualdad muy absoluta y, sin embargo, también puede ocurrir que los niveles medios y aun bajos de la escala perciban lo suficiente para mantener un nivel de vida extraordinariamente aceptable.

Si de este examen de la distribución proporcional de la renta nacional pasamos al de su distribución funcional, nos encontraremos con que en el año 1929, el 25,8 por 100 de la renta nacional se destinaba a retribuir factores que podríamos denominar «capitalistas»: beneficios de sociedades, beneficios de la propiedad inmobiliaria, intereses de crédito y de la deuda; en tanto que el 51,7 por 100 iba a parar a manos del trabajo estrictamente ejecutivo, destinándose el resto de la renta nacional a profesiones liberales, negocios individuales, agricultura, etc. Esta distribución, en 1952, permanecía prácticamente igual por lo que hace al porcentaje de renta nacional detraído por los trabajadores ejecutivos, que en dicho año fué del 51,8 por 100. Pero sufrió un notable recorte en lo que hace a la parte de renta nacional destinada a los factores «capitalistas», pues en dicho año el porcentaje de renta nacional que estos factores percibieron fué el 19,6 por 100. En cambio, se nota para dicho año un incremento notable en la fracción de renta nacional detraída por los funcionarios del Gobierno, incluidos los funcionarios militares.

Podría aportarse un nuevo dato que, aunque un tanto periférico respecto a los indicados, no deja de tener su trascendencia. Me refiero al número de propietarios de viviendas. En el año 1948, el 49 por 100 de familias no campesinas era propietario de su casa; en 1950, el porcentaje de propietarios fué del 51 por 100, y en 1953, del 54 por 100. Es cierto que también aumentaron, casi al mismo ritmo, las cifras del crédito inmobiliario. En 1949, el 55 por 100 de las viviendas carecían de carga hipotecaria. En la actualidad, es sólo el 53 por 100 el número de viviendas libres de ellas. También ha aumentado el volumen de los préstamos hipotecarios. Así, por ejemplo, en 1949 solamente el 10 por 100 de las hipotecas era de cinco a diez mil dólares. Las hipotecas de esta cuantía han pasado a ser, en 1953, el 16 por 100. Estos últimos datos no arguyen prácticamente nada, sino más bien todo lo contrario, contra el dato de que más de la mitad de la población del país *no campesina* es propietaria de su vivienda.

Podría pensarse que la explotación del trabajador se verificaría no en el momento del pago, sino en el momento de exigirle su trabajo. Todavía, si esto fuese cierto, la tesis marxista se vería

medio cumplida. Pero la realidad está muy lejos de ser la apuntada. Contra lo que es general creer, el trabajador norteamericano, aunque trabaja bien y con eficacia, no se entrega a un ritmo desenfrenado en su trabajo ni muchísimo menos. Aun la propia y denigrada *ensemblement line*, o cadena de montaje, no supone un ritmo agobiador para ellos. Por el contrario, los trabajadores apostados a su lado tienen tiempo más que suficiente, si no para fumar, cosa en general prohibida, sí para charlar unos con otros y para examinar curiosamente al visitante que, curioso a su vez, los contempla. Y el trabajo no es especialmente complicado.

Podría decirse, y el trabajador hasta cierto punto lo ha percibido con nitidez, que el que verdaderamente es «explotado» en Estados Unidos es el capital. El trabajador se da cuenta perfecta de que, con un esfuerzo muy inferior al que la generación de trabajadores anterior aportó, vive en un *standard* de vida más de dos veces superior al de esa misma anterior generación. Así, pues, el incremento de bienestar no ha sido debido a un incremento en el trabajo; luego, realmente, el factor causante de tal incremento no es otro que el capital. Es cierto que ello ha de entenderse con alguna restricción por cuanto ha aumentado en gran medida el número de trabajadores especializados. Pero la especialización, en la inmensa mayoría de los casos, si exige una preparación mucho más cuidada, desemboca, en cambio, en un trabajo mucho más agradable.

## VI.— LUCHA DE CLASES

Con todo, y con lo expuesto, la lucha de clases sería posible. Pero debe tenerse en cuenta un dato capital que impide el que con razón o sin ella exista lucha de este tipo en Estados Unidos: la sociedad norteamericana no tiene clases. Si la etapa final del socialismo sería el advenimiento de la sociedad sin clases, puede decirse que, en este sentido, Estados Unidos ha llegado ya a esa etapa final.

Claro es que una cosa es la no existencia de clases, definidas en general por una mentalidad que deriva más o menos habitualmente de una situación económica diferencial, y otra cosa es la existencia de desigualdades económicas. Estas últimas desigualdades ciertamente existen. Pero, aun siendo acusadas, no son capaces de concitar todo el fermento psicológico que se encierra en la lucha de clases al estilo de las del viejo Continente. Y ello por varias razones.

En primer lugar, los diferentes escalones en el *standard* de vida que separan a los distintos grupos económicos en Estados Unidos

son cada vez más difíciles de conseguir; de manera que si es relativamente fácil a todo el mundo el alcanzar un *standard* de vida medio, el mejorar en un grado insignificante —por ejemplo, tener servicio, tener un Cadillac en vez de un Dodge, etc.— ese *standard* normal, es ya extremadamente oneroso. De ello resulta que, hasta cierto punto, el que escala los grados superiores de la jerarquía económica, disfruta de unas comodidades solamente un poco mayores que el resto de sus convecinos y, sin embargo, las paga a un precio tan elevado que la colectividad no se siente molesta por aquel disfrute.

En segundo lugar, estas diferencias económicas, por el motivo que sea, no han cuajado en una oposición de clases. Aunque hasta cierto punto ha pasado ya la época de los millonarios, cuando éstos existían, y aun para los que todavía quedan, guarda la colectividad un cierto respeto. No son ricos, en general, al estilo del viejo Mundo, o, por lo menos, si lo son, hay también unos cuantos hombres entre ellos que se hacen perdonar el ser extremadamente ricos. Así, el país está cubierto, como es bien notorio, de una serie de fundaciones culturales, artísticas, benéficas, que han salido, sin presión directa ninguna, del bolsillo de estos capitalistas. Por eso, cuando el país oye hablar de ellos, recuerda estas fundaciones y sabe que hay gente, como, por ejemplo, Rockefeller, que se «hace perdonar» sus millones: en plena depresión, comenzó a edificar el fantástico *Rockefeller Center* en Nueva York, con la única finalidad, que consiguió, de dar trabajo. No es este el proceder del capitalista en el viejo Continente. A esto se agrega que el trabajador, en general, sabe y reconoce la especialización suya y la de los demás le ayuda a comprender que no está capacitado para empresario y que el capitalismo norteamericano, más que capitalismo del capital estricto, es, como apunté al principio, «capitalismo» —valga la frase— del empresariado. El trabajador siente, con mayor o menor claridad, que el empresariado del país ha elevado el nivel de vida del propio trabajador en forma que el trabajador por sí sólo no hubiera nunca conseguido, *aunque hubiese tenido a su disposición los mismos millones que los empresarios*. Eso le hace considerar, si queremos con alguna hostilidad y envidia, pero nunca con propósito de eliminación, el régimen y las personas de los empresarios.

Esto no quiere decir, naturalmente, que en Estados Unidos no existan conflictos sociales. No solamente existen, sino que son uno de los motores más eficaces del progreso económico, conforme están de acuerdo en reconocer tanto los empresarios como los trabajadores. Y estos conflictos sociales desembocan, como es natural, en las correspondientes huelgas, que causan los consiguientes per-

juicios a ambas partes y aun al propio país que las sufre. Pero los beneficios que de ellas se derivan son, según el sentir unánime de todos, inmensamente mayores que los perjuicios ocasionales que producen. Por ello, estas manifestaciones, por lo demás perfectamente medidas y reguladas por leyes de casi todos los Estados y aun por leyes de tipo federal, no pueden considerarse —como erróneamente se cree muchas veces en el viejo Continente— como manifestación de la lucha de clases; sino, pura y simplemente, como manifestación de una simple discusión de grupos. Obsérvese que en la doctrina social católica, por ejemplo, en la Encíclica *Quadragesimo Anno*, se distingue con toda pulcritud entre lo que es *pugnatio classium*, esto es, la lucha de clases en sentido marxista, y *disceptatio classium*, o pura discusión de clases que no es fácil, ni posiblemente correcto, eliminar.

Conviene acaso añadir que ante la pregunta reiteradamente formulada por mí en cuantas ocasiones se me presentaban, de si el trabajador está o no contento con su suerte, la contestación era, tras algunos distingos, unánime: «No es fácil que el hombre esté nunca contento con su suerte; pero esto no quiere decir que el trabajador norteamericano quiera arrumbar el régimen capitalista y sustituirlo por otro».

## VII.- LA MARCHA HACIA EL SOCIALISMO

Son bastantes ya las voces que, ante las muestras de una relativa intervención comunal en los asuntos económicos y sociales, hablan, con entusiasmo o con desolación, de que Estados Unidos marchan hacia el socialismo, en el que no tardarán en caer. Veamos las muestras más eficaces de aquella acción que sirven de fundamento a esta profecía.

Es habitual el esgrimir, en primer lugar, los pagos que el Gobierno federal hace a la agricultura para mantener el poder de compra de los agricultores y conseguir que el mercado de estos «tire» de la industria. Efectivamente, los precios de los productos agrícolas no están regidos, más que muy moderadamente, por la ley de la oferta y de la demanda. Esta se aplica por encima de la cifra que el Gobierno considera suficiente para mantener aquel poder de compra y orientar consiguientemente nuevas inversiones en el campo. Pero cuando los precios, según aquella ley económica, no alcanzan ese nivel, el Gobierno se brinda como comprador a todos los agricultores. Es cierto que esta política ha producido, como ocurre casi siempre, algún abuso; gente hubo que ante los precios señalados por el Gobierno a determinados artículos se de-

dicaron a sembrar ingentes cantidades de este producto en una campaña, al final de la cual el Gobierno se vió en la precisión de gastar cantidades no despreciables de dólares en comprar un artículo del que el mercado estaba saturado y que, además, era de conservación prácticamente imposible. Pero sea cual sea el acierto de esta política, lo cierto es que no parece que pueda verse en ella muestras de socialismo, porque las cantidades que, en definitiva, gasta el Estado en este fin no son muy cuantiosas: 724 millones en el año 1940, 286 en 1951, 292 en 1952. Y eso para unas cifras de venta en el mercado del total de la producción agrícola de 8.332 millones, 32.622 millones y 33.125 millones, respectivamente; y predicables también de una cuantía del total presupuesto estatal que en el último año era del orden de los 70.000 millones de dólares. Tales cantidades no son importantes. Más significativo es el criterio que hace emplearlas, porque, de un modo o de otro, hay que convenir que responde a una actitud reflexiva —no liberal— del Gobierno ante un problema económico. Tal actitud consciente es la esencia de la planificación. Y muchos creen que planificación es socialización... Dejemos aquí este primer dato.

El segundo dato que se esgrime es el incremento de los planes de seguridad social en el país. Lo que los norteamericanos llaman «seguridad social» comprende, en realidad, dos grupos de medidas perfectamente distintas: de un lado, la *Social insurance* o seguridad social en sentido estricto; de otro, la *Public Assistance*, que más o menos llamaríamos beneficencia en Europa. Descartando esta última parte que, notoriamente, no tiene por qué llamarse ni ser seguridad social (y que comprende asistencia a los ciegos, a los niños sin padres hasta los dieciséis-dieciocho años, a los inútiles, a la maternidad e infancia, etc.), nos queda, como elementos de seguridad social estricta, el seguro de vejez y supervivencia, y el seguro de paro. Aquél cubre a todos los trabajadores por cuenta ajena que no sean agricultores. Sus beneficios varían según el tipo de cotización del trabajador; cotizan a él por partes iguales los trabajadores y la empresa, *sin aportación ninguna del Estado*. El seguro de paro está confiado a cada uno de los Estados de la Unión y cubierto por cuotas exclusivamente patronales.

¿Es posible hablar, en estos términos, de que la seguridad social norteamericana es una avanzada del socialismo? Es cierto que existen proyectos mucho más ambiciosos. Es cierto también que los ferroviarios, por ejemplo, lo mismo que los funcionarios del Estado, tienen un régimen de seguridad social mucho más amplio. Todo ello no supone, en definitiva, gran cosa. Pero aquí, lo mismo que en los auxilios a la agricultura, lo decisivo no está únicamente en la importancia cuantitativa de lo que se hace, sino la

mentalidad que induce a obrar así. Sin embargo, la mentalidad a que pueden atribuirse las realidades y los proyectos de la seguridad social norteamericana, no se manifiesta expresamente como una mentalidad de corte socializante; trata sólo —y es la tónica de la actitud del país ante cualquier problema— de corregir los defectos concretos o singulares de la vida colectiva con medidas igualmente singulares y concretas, sin apelación a ninguna teoría o definitiva generales. Añadamos, respecto a este punto, que, de hecho, el centro de gravedad de la previsión social está todavía —salvo el seguro de paro— en los contratos colectivos, en los que se concede una extensión relativamente importante a todas las medidas de previsión que el empresario ha de tomar respecto de sus trabajadores. Y aun cabría pensar, como verdadero núcleo del problema, en si una seguridad social supletoria, en la que el Estado, sea el Estado federal o los Estados miembros, únicamente asume el papel de rellenar aquellos huecos que la iniciativa privada dejó descubiertos o insuficientemente garantizados, puede o no llamarse socialismo.

El tercer punto que suele esgrimirse es la distribución del presupuesto federal, que ciertamente destina cantidades ingentes a gastos que podríamos llamar de interés social: así, en el presupuesto que termina en 30 de junio de 1954 se prevén 200 millones de dólares para la industria, 52 para ayuda a las pequeñas empresas, 2.000 para transportes y comunicaciones, 4.100 para la explotación de recursos naturales, 1.800 para la agricultura, 500 para viviendas, 2.500 para seguridad social, 200 para el paro... Las cifras son realmente ingentes. Pero todo ello junto no significa más que el 17 por 100 escaso del total del presupuesto del país. Y, desde luego, el presupuesto no está concebido con una finalidad redistributiva de la renta nacional, aunque de hecho este efecto se produzca. Léios de mí el considerar que todo presupuesto con función redistributiva haya de ser considerado como socializante; pero lo que desde luego cabe afirmar es que si un presupuesto carece de esta función, de ninguna forma puede ser llamado socialista.

En cuanto a la acción estatal directa cerca de determinadas empresas —por ejemplo, la T. W. A., las fábricas de goma artificial—, ha de pensarse que en pura ortodoxia no son más que acciones supletivas del Estado que cubre lo que la iniciativa particular no abordó. Nadie se acordó de explotar y de regularizar el valle del Tennessee hasta que el proyecto del senador Norris lo puso sobre el tapete. Ahora el Estado ha conseguido allí una organización de un volumen verdaderamente impresionante; sus nodulos son relativamente similares a los de nuestras antiguas y ex-

tintas Confederaciones hidrográficas. No parece que por aquí apunte tampoco directamente el socialismo.

Todavía es cierto que el Estado implantó durante la guerra fábricas por su cuenta. Acometió, pues, empresas del más típico corte socialista y nacionalizador. Pero obsérvese que tales fábricas estaban dedicadas exclusivamente a la fabricación de artículos de primera necesidad bélica, concretamente la de goma artificial, puesto que los norteamericanos estuvieron prácticamente sin producción de goma natural a raíz de la conquista de Indonesia por los japoneses. Tal tipo de industrias es, pues, perfectamente natural.

Pero el lector pensará, y con razón, que todos estos datos son demasiado empíricos y periféricos y nada dicen respecto a la posición real de la vida social y económica americana en su relación con el socialismo. Tal principio hay que indagarlo a través de otros síntomas de mayor significación que los dichos, aunque sea imposible estimarlos estadísticamente. Por ejemplo, el lento, pero persistente desarrollo del área cubierta por *public utilities*; la desganancia con que los trabajadores en general contemplan la propiedad de bienes capital; el poderío indiscutible de las organizaciones sindicales. Si unimos a estos datos el hecho de que el norteamericano, en general, no es amigo de actitudes abstractas frente a ninguna doctrina y que, por el contrario, ama las soluciones concretas eficaces, vengan de cualquier horizonte doctrinal, no será difícil concluir que una solución mixta, al estilo de Suecia —cuyo régimen social y económico he oído ponderar con sincero respeto y aun admiración más de una vez—, solución que emplease simultáneamente técnicas capitalistas y socialistas, no encontraría graves obstáculos si las circunstancias de un futuro, acaso próximo, mostrasen tal camino como el más eficaz de los posibles para el desarrollo máximo del valor utilidad y para su más equitativo disfrute por parte de todos.

Pero un régimen de este corte, con todos sus gravísimos peligros, no podría exhibirse como una confirmación de la teoría marxista sobre la evolución del capitalismo.

#### VIII.—¿POR QUÉ?

Como conclusión de lo dicho hasta aquí, puede deducirse sin temeridad que el régimen económicosocial norteamericano no responde al concepto marxista de capitalismo. Concediendo que éste haya sido en tiempo, fiel descripción de una realidad, ha de concederse también, o que tal realidad no llegó a darse en Norteamérica, o que evolucionó de modo mucho más favorable, hasta el presente, que en la mayoría de los países de Europa.

Es difícil y es también problema que merece estudio aparte hacer un enjuiciamiento claro de las causas que han producido en Norteamérica todo este especial desenvolvimiento de su estructura económica y social. Me permitiré, sin embargo, citar la opinión que me ha parecido ser la unánime de los que se ocupan del tema.

En general, toda esta evolución se atribuye a la acción del sindicalismo. Con sus exigencias cada vez más crecientes, ha conseguido sacudir la pasividad social del empresariado norteamericano, forzándole a buscar nuevas formas técnicas de producción y a explotar nuevas zonas de beneficio; ha recortado éste hasta límites que resultarían insufribles en Europa; ha transferido a los trabajadores todos los excesos recortados al empresario y al capitalista, organizando, en definitiva, una auténtica participación en beneficios con todas sus ventajas y ninguno de sus inconvenientes. Y al transferir a los trabajadores un amplio poder de compra, ha elevado el nivel de vida de los trabajadores; la inflación, en líneas generales, ha sido desconocida, porque los valores se han ido incrementando a costa de los beneficios, sin repercusión paralela en los precios, pues la existencia de un mercado realmente controlado por la competencia o por los «poderes equilibrantes» lo vedaban. La productividad ha alcanzado niveles altísimos, porque no se hurtaron estímulos a quien más rendía y porque la máquina cubrió honradamente su puesto en la tarea. Unase a esto una naturaleza ubérrima, una fácil disponibilidad de capital; pero estas circunstancias hubieran sido insuficientes para tal evolución de no haber existido aquella diligente conducta de los hombres. El empresario, y aun el capitalista, lejos de perjudicarse por tal evolución se han visto también favorecidos por la existencia de una demanda ingente, como sólo se crea cuando la masa de trabajadores de un país se transforma en consumidor real de todo lo que el país produce. Esta es, por lo menos, la opinión sustentada por profesores como Slichter, de Haward; Brissender, de Columbia; Gordon, de Canadá, entre otros muchos, y de los propios dirigentes sindicales.

No es posible, como digo, tomar rápidamente posición propia en este asunto; pero por sí acaso el lector se arriesga a tomarla sin demasiado detenimiento, le puede bastar saber que allí donde la sindicación alcanza del 80 al 100 por 100 de los trabajadores, los salarios llegan, como promedio, a 2,10 dólares por hora; allí donde la sindicación no es más que del 1 al 19 por 100, los salarios promedio rozan 1,39 dólares por hora.

¿Por qué? Es punto digno de meditación.