

CUADERNOS DE SOCIOLOGÍA

ELEMENTOS ECONÓMICO—SOCIALES
DEL CAPITALISMO
EN LOS
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

MASSIMO SALVADORI

Tercera edición

BIBLIOTECA DE ENSAYOS SOCIOLOGICOS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES
UNIVERSIDAD NACIONAL
MÉXICO, D. F.

HC106.5
G35

14
HC 106.S
G 35

8033-4

F 1220
134

**ELEMENTOS ECONOMICO—SOCIALES
DEL CAPITALISMO EN LOS
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA**

CUADERNOS DE SOCIOLOGÍA

VOLUMENES PUBLICADOS:

- LAS CLASES SOCIALES, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
LOS PARTIDOS POLÍTICOS, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
SOCIOLOGÍA DE LA UNIVERSIDAD, por el Dr. Roberto Agramonte.
EL MUNDO HISTÓRICO SOCIAL, por el Dr. Juan Roura Parella.
PROBLEMAS DE LA UNIVERSIDAD, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez y el Dr. José Gómez Robleda.
VALOR SOCIOLÓGICO DEL FOLKLORE, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
INTRODUCCIÓN A LA PSIQUIATRÍA SOCIAL, por Roger Bastide.
TEORÍA DE LOS AGRUPAMIENTOS SOCIALES, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
TEMA Y VARIACIONES DE LA PERSONALIDAD, por el Dr. Juan Roura Parella.
CARACTERES SUDAMERICANOS, por Roberto Fabregat Cúneo.
PRINCIPALES FORMAS DE INTEGRACIÓN SOCIAL, por L. L. Bernard.
LAS CIENCIAS SOCIALES DEL SIGLO XX EN ITALIA, por Massimo Salvadori.
LA PROBLEMÁTICA DE LA CULPA Y LA SOCIEDAD, por el Dr. Juan José González Bustamante.
DEMOCRACIA Y MISTICISMO, por Djacir Menezes.
ENSAYOS DE SOCIOLOGÍA POLÍTICA, *En qué Mundo Vivimos*, por Francisco Ayala.
LA EUGENESIA EN AMÉRICA, por Roberto Mac-Lean y Estenós.
ESTRUCTURA MENTAL Y ENERGÍAS DEL HOMBRE, por el Dr. Pitirim A. Sorokin.
EUTHANASIA Y CULTURA, por el Dr. Juan José González Bustamante.
URBANISMO Y SOCIOLOGÍA, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
ENSAYO SOCIOLÓGICO SOBRE LA UNIVERSIDAD, por el Dr. Lucio Mendieta y Núñez.
SOCIOLOGÍA EDUCACIONAL EN EL ANTIGUO PERÚ, por Roberto Mac-Lean y Estenós.
LA APARICIÓN DEL COMUNISMO MODERNO, por Massimo Salvadori.
PRESENTACIONES Y PLANTEOS, *Papeles de Sociología*, por el Dr. José Medina Echavarría.
EL PROBLEMA DEL TRABAJO FORZADO EN AMÉRICA LATINA, por Miguel Mejía Fernández.
UNIVERSIDAD OFICIAL Y UNIVERSIDAD VIVA, por el Dr. Antonio M. Grompone.
INTRODUCCIÓN A LA SOCIOLOGÍA REGIONAL, por Manuel Diéguez Jr.
SOCIOLOGÍA DE LA MORTALIDAD INFANTIL, por A. Guerreiro Ramos.
LAS FUERZAS SOCIALES, por Oscar Álvarez Andrews.
PERIODISMO POLÍTICO DE LA REFORMA EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 1854-1861, por María del Carmen Ruiz Castañeda.
LOS INDÍGENAS MEXICANOS DE TUXPAN, JAL. Monografía Histórica, Económica y Etnográfica, por Roberto de la Cerda Silva.
LA TECNOLOGÍA Y EL ORDEN SOCIAL. Disecciones del Industrialismo Moderno, por Paul Meadows.
EL FORMALISMO SOCIOLÓGICO, por Leandro Azuara Pérez.
LA CRISIS UNIVERSITARIA EN HISPANO-AMÉRICA, por Roberto Mac-Lean y Estenós.
LA SOCIOLOGÍA CIENTÍFICA, por Gino Germani.
LA INDIA Y EL MUNDO, por Sylvain Lévi.
ESTUDIOS DE PSICOLOGÍA SOCIAL, por Gino Germani.
RELACIONES HUMANAS DEL TRABAJO, por A. Guerreiro Ramos.
ELEMENTOS ECONÓMICO-SOCIALES DEL CAPITALISMO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA, por Massimo Salvadori.

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES DE LA
UNIVERSIDAD NACIONAL

CUADERNOS DE SOCIOLOGÍA

ELEMENTOS ECONOMICO—SOCIALES
DEL CAPITALISMO
EN LOS
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

MASSIMO SALVADORI

Traducción del inglés y del italiano por
RAÚL BENÍTEZ ZENTENO

y

OSCAR URIBE VILLEGAS

3ª edición

BIBLIOTECA DE ENSAYOS SOCIOLÓGICOS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES
UNIVERSIDAD NACIONAL
MEXICO, D. F.

© Derechos reservados conforme a la ley

Gráfica Panamericana, S. de R. L., Parroquia, 911, México, D. F.
Impreso y hecho en México por

LIBERTAD Y CAPITALISMO

La oposición al capitalismo. Una abrumadora mayoría de personas políticamente conscientes de la mayor parte de los países del mundo están o han estado en alguna época en contra del capitalismo. Es bien conocida la liquidación del capitalismo en las dictaduras comunistas que controlan a una tercera parte de la humanidad, pero es menos conocida la situación de las otras dos terceras partes. En la mayoría de las democracias europeas y en algunas de las latinoamericanas y del *Commonwealth*, las estructuras capitalistas subsistentes parecen estar sufriendo serios embates. En los 17 países europeos en los que se realizan elecciones libres o tolerablemente libres, cerca de la mitad de los ciudadanos votan por partidos que abogan —bajo diferentes nombres— por el corporativismo, rasgo distintivo de los sistemas ibéricos o latinoamericanos en los que hay dictadura. En los numerosos países que, desde la Costa de Oro hasta Indonesia, han con-

seguido su independencia en épocas recientes o que actualmente se encuentran próximas a conseguirla, el capitalismo es vitando para los grupos dinámicos que conducen a tales países o a tales pueblos al través de la revolución política y social. Las aspiraciones orientadas hacia el progreso mueven a la mayor parte de la humanidad, pero, trágicamente, en las mentes de las personas que se consideran progresistas, el capitalismo es, en definitiva, un enemigo del progreso. A pesar del éxito obtenido por el capitalismo en los Estados Unidos de América, y en Canadá, la reacción anticapitalista está tomando ímpetu en el mundo.

La posición liberal. El tradicionalismo, el clericalismo y el nacionalismo de un lado del arcoiris político, y el socialismo y el comunismo del otro, abogan por la abolición de la separatoria trazada entre la política y la economía, y por el establecimiento de economías de propiedad, control y administración estatales. En cuanto liberales, no nos interesa ocuparnos de los enemigos de la libertad que desean terminar con la libertad económica que dio nacimiento al capitalismo —¿qué otra cosa podía esperarse de ellos?— Nos interesan en cambio todos aquellos que —en número considerable— desean abolir la libertad económica en nombre de la libertad misma; nos interesan quienes quieren dar reserva a la posición sostenida por

los liberales y por sus precursores —de Locke a Mirabeau, de Jefferson a Stein— por quienes vieron en la libertad económica no solamente la fuente de la prosperidad sino que consideraron el libre ejercicio o la libre realización de las actividades económicas como derecho inalienable y vieron en la separación —no necesariamente total— entre el Estado y la economía un elemento indispensable para el establecimiento de una comunidad libre, elemento que, en este respecto, no tiene importancia menor a la que corresponde a la separación entre la Iglesia y el Estado en cuanto se trata de la división de poderes dentro de la estructura política.

El criticismo capitalista. Entre las minorías que se dicen liberales —ya sea que escriban liberal con mayúscula como ocurre en Europa, en la Comunidad Británica, en Asia y en algunos países latinoamericanos, o que lo escriban con minúscula según ocurre en los Estados Unidos de América— hay muchos individuos que se sonrojan al mencionar libertad y capitalismo en el mismo contexto. Incluso quienes ven en la libertad la clave de la existencia humana y están convencidos de que, desde el ángulo de la libertad, el capitalismo (o, por lo menos, ciertos tipos de capitalismo) presenta ventajas definidas sobre otros sistemas económicos, tienen cuidado de no usar la palabra misma, a pesar de lo cual hablan

...

...

...

o escriben, en cambio de “economía privada”, de “iniciativa individual” o de “libre empresa”. Todo el que llega a señalar la expansión de la vida en todos los campos de la actividad humana que ha sido concomitante del crecimiento o desarrollo del capitalismo, o que se atreve a señalar el impacto revolucionario de éste sobre lo que Toynbee ha denominado “la tiranía de la tradición o de la costumbre” y sobre el debilitamiento del despotismo milenar, recibe el calificativo de reaccionario o, en el mejor de los casos, de conservador intolerante de criterio estrecho; inmediatamente después se le recuerdan las crisis, la pobreza, el desempleo, los conflictos sociales y las guerras de agresión —¡como si éstas no hubieran sido en forma mucho más amplia uno de los rasgos más salientes de las economías no capitalistas, desde la época del colectivismo faraónico de hace cincuenta siglos hasta las del colectivismo soviético actual, pasando por las economías feudales, guildísticas y mercantilistas de hace algunos siglos!

Ataque en contra de la libertad. Las instituciones representativas —el gobierno mediante discusión en una asamblea de representantes libremente elegidos por los ciudadanos (esencia de la comunidad libre)— han sido atacadas, destruidas y mutiladas en nombre de la seguridad y estabilidad económicas, de la prosperidad y del bienestar. En Europa, como en Asia y en las dos

Américas, al Estado pluralista que concede máxima beligerancia a la autonomía del individuo y al noble intento de realizar al través de las reglas del procedimiento democrático la coexistencia pacífica de los ciudadanos libres movidos por diferentes aspiraciones e intereses, se ha opuesto el Estado monista que guía a los ciudadanos y los moldea a su gusto. En su forma extrema, el estado monista es el Estado totalitario, que difiere del despotismo tradicional no sólo por el nivel de mayor eficiencia que el progreso científico ha posibilitado, sino muy principalmente por la adición de grilletes económicos —en la forma de economías colectivas o corporativas— a los grilletes ya existentes en lo político y en lo intelectual (no nos percatamos a menudo de que, a pesar de la caída de la Alemania nazi y del Japón militarista en 1945, de unos 80 Estados soberanos, no menos de 20 tienen gobiernos totalitarios de los que dos terceras partes son de la variedad comunista y una tercera parte de la variedad fascista). En su forma moderada (clerical-tradicionalista o socio-democrática en los países de civilización occidental) el Estado monista preserva instituciones representativas y conserva también una proporción considerable de la libertad política de que disfrutaban previamente los ciudadanos, pero debilitando el sentimiento de responsabilidad de los mismos y limitando el campo de la

—
...
...

acción autónoma, con lo cual se priva a la nación de mucha de su vitalidad y se le conduce a un estancamiento que, ciertamente es posible que disfrute el pueblo pero que, en forma no menos cierta, es incapaz de conducir al progreso material o espiritual.

Tensión económica y declinación del liberalismo. No negamos que el liberalismo —nacido en países en los que la tolerancia reemplazó al fanatismo de los conflictos religiosos— haya naufragado en el siglo xx al estrellarse contra las rocas de la tensión económica que acompaña al crecimiento capitalista, dando ocasión, con ello, a que se produjeran nuevas y formidables oleadas de fanatismo. No negamos tampoco que en la mayor parte de las naciones del Continente europeo, la acción capitalista ha buscado conscientemente —por lo menos durante la última generación— el que la libertad fuera suprimida, ni que, con base en la experiencia alemana, francesa, italiana o española sea posible sostener al tesis socio-económica de que el capitalismo ha sido enemigo de la libertad. No negamos esto; en cambio, sí afirmamos que los socialistas-comunistas cometen el error muy frecuente de establecer una identidad entre la parte y el todo; en efecto: en primer término, las acciones de algunos miles de propietarios de capitales, o incluso de algunas decenas de millar de entre ellos, *no son* los actos de todos ellos,

sino sólo de una parte; en segundo término, el propietario del capital, monopolista y autor de un régimen monopolista, es enemigo del capitalismo —entendido como organización del mercado libre— en proporción no menor a la del colectivista o a la del corporativista; en tercer lugar, así como el Estado no se agota en los políticos ni la Iglesia en el clero, el Capitalismo no se agota en la gran industria, y es preciso examinar cuál ha sido, en los países que han cedido ante la dictadura, la acción de las otras clases que actúan en el ámbito de la economía capitalista.

Sean cuales fueren las responsabilidades de los grupos capitalistas, sigue siendo cierto que los europeos (sobre todo los que viven en países en los cuales dominan actitudes dogmáticas y en los que el espíritu crítico logra poco) han actuado sobre el supuesto de que la única elección posible está entre capitalismo y anti-capitalismo; no se han detenido a considerar, quienes tal cosa piensan, que el capitalismo asume diversos aspectos, en la misma forma en que los asume diversos el anti-capitalismo; no han pensado que, desde el ángulo o en el terreno de la libertad, un capitalismo reformado o un neocapitalismo pueden dar mejores respuestas a las insuficiencias del capitalismo tradicional que el anticapitalismo del colectivismo o el del corporativismo con su abolición del mercado libre y

del libre empleo de los medios de producción. Y, si lo han pensado, les ha parecido de imposible realización, no obstante que la experiencia de los Estados Unidos de América y de ese otro país americano que es Canadá, demuestra que es posible. Y debe serlo, puesto que existe.

Libertad e instituciones económicas. Ahora que muchas naciones tienen experiencia de una gran variedad de sistemas económicos, el problema de la relación entre la libertad y las instituciones económicas puede y debe volverse a examinar. En este trabajo, el autor intenta una reconsideración o un re-examen de dicho problema; en él asienta como tesis la de que el capitalismo estadounidense difiere de los resultados obtenidos por los tipos de desarrollo capitalista ocurridos en Europa y, asimismo sostiene que el fortalecimiento institucional de la idea de libertad procede de la práctica de una sociedad libre.

En estas páginas se describen algunos de los factores de los Estados Unidos de América capitalista que, frecuentemente, son menospreciados y que han contribuido en forma importante a la configuración de ese país. De otra parte, existe en tales páginas todavía mucha crítica buena y necesaria apoyada en evidencias estadísticas y de otro tipo.

Es fácil criticar puesto que cualquier cosa de fac-

tura humana es imperfecta, pero, de todos modos, existe un lado o aspecto, una faceta, positiva que es lo que el autor trata de presentar como parte positiva e importante de la pintura, porción que toda persona debe considerar antes de emitir juicio, si no quiere que este sea precipitado y parcial.

EL CAPITALISMO ESTADOUNIDENSE NO ES IGUAL AL EUROPEO

El liberalismo enfatiza la libertad económica. Los liberales del siglo XIX y los precursores del liberalismo de los siglos XVII y XVIII justificaron la libertad económica sobre bases políticas y éticas. Cavour, Cobden, Thiers, Gagern —estadistas que se habían formado un concepto de los problemas económicos— estaban profundamente convencidos de que: *a)* la pequeña propiedad es buena y representa una mejora definitiva sobre el colectivismo público y privado de épocas anteriores; *b)* los ciudadanos que poseen empresas o que son agentes directos o indirectos de los propietarios tienen mayor responsabilidad en la conducción de los negocios; *c)* se obtienen resultados óptimos cuando las fuerzas económicas operan en un mercado que sea lo más libre posible. La campaña en contra de los monopolios públicos y privados y en contra de la maraña de reglas y reglamentos que estrangulan el es-

fuerzo económico fue un intento coronado por el éxito. La vieja legislación concerniente a la propiedad y a los contratos fue substituída por otra más moderna y sencilla; el mercado libre hizo su aparición, primero en la Gran Bretaña, después en los Estados Unidos de América y en los países continentales europeos. Dentro de las limitaciones que imponen no el Estado o las corporaciones sino las condiciones de mercado, los ciudadanos pueden usar libremente los medios de producción; al mismo tiempo, los movimientos del trabajo y de los capitalistas, de los bienes y de los servicios producidos, se hacen tolerablemente libres. Sin embargo, Locke y Smith, los reformistas y revolucionarios de Francia y los fundadores de la república americana de la que nos ocupamos, no favorecieron el desarrollo del capitalismo (nacido de las operaciones libres realizadas por la propiedad privada en un mercado libre y dentro de una atmósfera de libertad política e intelectual bajo la égida de conceptos y valores dominantes en los sectores dinámicos de las clases medias británicas, estadounidenses y francesa de aquellos tiempos).

La propiedad como meollo del problema. Quienes dirigieron los esfuerzos revolucionarios en Inglaterra en 1688, en los Estados Unidos de América en 1776 y en Francia en 1789 así como los responsables de la

concepción y planeación de las cartas constitucionales de la libertad (los *bills* y *acts* básicos británicos, la Constitución de ese mismo país, los Derechos del Hombre y la Constitución francesa de 1791) tuvieron, como los antiguos, el concepto de la íntima relación existente entre la propiedad y la libertad. Como se había hecho en Atenas en el siglo vi y en Roma en el v, deseaban convertir a la propiedad en criterio principal para el ejercicio de los derechos políticos. Sobre la base de experiencias antiguas y modernas ¿puede decirse que estuvieran equivocados?

Propiedad para uno o para muchos. Muchos liberales se equivocaron durante generaciones enteras (hasta el grado de que algunos siguen estando equivocados), pero no con respecto al problema del papel que la propiedad privada o individual tenga en una sociedad libre, sino en su falta de disposición para destruir las condiciones que excluían a grandes masas de ciudadanos de la participación en la propiedad. La propiedad ha sido un privilegio: en Inglaterra, antes de 1688; en la Europa continental, antes de 1789. Y la propiedad continuó siendo un privilegio, llegando a ser un privilegio aún mayor en el siglo xix, y, siendo como era un privilegio, era incompatible con la libertad. La libertad flaquea en el Imperio Romano con el crecimiento de la clase proletaria; el capitalismo, hijo del liberalismo

debilitó a su padre en la medida en que puso las bases o favoreció la expansión de una clase proletaria, pero fortificó a su padre y a las instituciones libres que había introducido en dondequiera que la proporción de personas que participaron o participan en la propiedad aumentó o ha aumentado. Esto sucedió en los Estados Unidos de América, en Canadá, en algunas pequeñas democracias de Europa o de la América Latina; afortunadamente, sucedió también (aún cuando en escala irregular) en Francia, en donde el debilitamiento de la estructura política está parcialmente compensada por el hecho de que cerca de la mitad de la población comparte la propiedad de la tierra y del capital. Los socialistas tienen razón al afirmar que el proletariado o las clases no poseedoras, carecen de libertad política y pueden volverse en contra de la democracia liberal, siendo como es la democracia, primeramente y sobre todo, un método. Con todo, los socialistas estaban equivocados al suponer que el capitalismo se orientará directamente a destruir y a impedir el crecimiento de la clase proletaria. Cuando los socialistas concluyeron afirmando que ninguno debería poseer y que la propiedad individual debería ser reemplazada por la propiedad colectiva, convirtieron el error parcial del capitalismo europeo en error total y prepararon el terreno para el desenvolvimiento del colectivismo totalitario

del siglo xx, que tanto se ha extendido por las naciones europeas y americanas.

El capitalismo europeo: un privilegio. Es posible que algunos futuros historiadores lleguen a resumir como sigue uno de los múltiples aspectos del declinar de la libertad en Europa durante la primera mitad del siglo xx: a) al empezar el siglo, el capitalismo se estaba expandiendo aún; habiendo estado en el poder durante 100 años o más, constituyó un beneficio para unos pocos en forma excesiva; recordándosele como un privilegio en la mayor parte de Europa, acentuó la diferenciación clasista al hacer que aumentara la solución de continuidad entre los propietarios y los proletarios, causando muchos sufrimientos a estos últimos. b) el socialismo, al reaccionar en contra del privilegio en nombre de la libertad, en contra de la diferenciación clasista en nombre de la igualdad, en contra del sufrimiento en nombre de la humanidad —en contra del capitalismo en nombre de los tres principios de la Revolución Francesa— ganó rápidamente el pensamiento de una alta proporción de intelectuales y el corazón de las masas. Los propietarios, temerosos del socialismo, dieron su apoyo a movimientos respetuosos de la propiedad privada, pero opuestos a la libertad que nutrió el capitalismo y que posibilitó también el avance del socialismo; c) De acuerdo con los resultados

...

de la lucha por el poder entre los grupos en conflicto, tres tipos de organización económica reemplazaron al capitalismo: donde el socialismo permaneció puro y llegó a triunfar, introdujo el colectivismo que probó que era en la práctica (tal y como lo habían probado en teoría los economistas liberales) incompatible con la libertad; en donde el socialismo triunfó después de haber sido influenciado por las ideas liberales y se convirtió en laboralismo o en democracia social, introdujo economías neo-mercantilistas tan estancadas, a la larga, como las mercantilistas pre-capitalistas de épocas anteriores; donde los enemigos antiliberales y antidemocráticos del socialismo triunfaron, fue abolido el mercado libre y el capitalismo fue reemplazado con economías corporativas o semicorporativas, reminiscentes de las "gildas" o corporaciones pre-mercantilistas. A la primera categoría, pertenecen hoy ocho Estados del este y del sureste de Europa (sin incluir a la Unión Soviética); a la segunda, muchos de los estados del centro y del occidente de Europa; a la tercera, los estados con dictaduras fascistas o semi-fascistas.

Lá tendencia europea. Si se otorga la debida atención a las considerables diferencias existentes entre las cuarenta y tantas naciones europeas, lo dicho anteriormente resume la tendencia dominante en la Europa actual. Los propietarios privados, como rasgo signifi-

cativo de la estructura económica, han desaparecido de la mitad de Europa controlada por los comunistas. En la mayor parte de la otra mitad, la responsabilidad de decisión de los propietarios ha sido severamente restringida siendo reemplazada por la responsabilidad del gobierno. En todas partes, el mercado libre parece estar en camino de desaparecer.

La tendencia estadounidense. Tanto en los Estados Unidos de América como en el Canadá, ha habido una tendencia diferente: el capitalismo se ha convertido en un privilegio cada vez menor, y el número de quienes participan en sus beneficios se ha incrementado. Se ha reducido el crecimiento de la clase proletaria y el proletariado está desapareciendo; esto, no obstante la llegada anual de cientos de miles de inmigrantes europeos, portorriqueños y mexicanos que vuelven a llenar las filas proletarias. Muchas crisis severas que a muchos les ha parecido que acarrearán inseguridad e inestabilidad considerables no han acarreado a los dos países los sufrimientos que han acompañado al capitalismo en Europa. Hubo y sigue habiendo un deseo de reformar el capitalismo pero no el de destruirlo.

Senderos divergentes. Es frecuente que los europeos consideren difícil el concebir a los estadounidenses como distintos o admitir que las instituciones es-

tadounidenses son esencialmente diferentes de las de Europa. Es verdad que, por mucho tiempo, los caminos que han seguido las naciones de las costas opuestas del Atlántico del Norte eran aparentemente bastante cercanas, pero es preciso reconocer que, a mediados del siglo xx política, intelectual y económicamente la nación estadounidense (y con ella y hasta cierto grado la canadiense) es radicalmente distinta de las naciones de Europa occidental, así como que la diferencia crece. Los europeos valoran el sistema económico estadounidense desde el ángulo de su propia experiencia; pueden reconocer una diferencia de tiempo (el capitalismo estadounidense —se oye decir— es lo que era el capitalismo inglés, alemán o francés de hace una o dos generaciones) pero eso es todo.

Algunas diferencias. En realidad hay algo más que una diferencia en cuanto a tiempo, cosa que podía decirse con alguna justificación con respecto al año de 1886 por ejemplo en que los sistemas económicos estadounidense y europeo eran bien semejantes. Lo que el capitalismo europeo sigue siendo en la actualidad es muy distinto de lo que era hace setenta años; lo mismo ocurre con el capitalismo estadounidense. Pero esto —no es todo: los dos han tenido un desarrollo separado según líneas divergentes, en tal forma que en 1956 la semejanza es prácticamente nula. El proceso estado-

unidense de amalgamación económica es diferente de los procesos correspondientes ingleses, alemanes o franceses; ha habido tal ausencia de capitalismo monopolístico restrictivo que, hace ya veinte años, los economistas estaban introduciendo un nuevo término, oligopolio, para indicar o señalar aquello que pensaban que había dejado de ser capitalismo competitivo pero que no se había convertido aún en monopolio; los empleados son parte de la empresa y no enemigos; los sindicatos han tomado en préstamo y hecho suyas actitudes y técnicas tomadas de los negocios; el movimiento socialista es de poca importancia y ha perdido terreno en vez de ganarlo; el temor por las aspiraciones innatas colectivistas como factor primordial favorable a las tendencias dictatoriales (comunismo en caso de prevalecer el colectivismo, fascismo en caso de que prevalezcan las fuerzas anti-colectivistas) se encuentra ausente tanto de la vida estadounidense como de la canadiense.

La libertad económica como ausencia de deseo. La diferencia entre el capitalismo estadounidense y el europeo deriva en gran parte de sus enfoques de la libertad económica. Los esfuerzos de los liberales europeos de los siglos XVIII y XIX buscaban la abolición de leyes, estatutos, regulaciones, ordenanzas que habían tenido una influencia restrictiva sobre las actividades

económicas. Estos esfuerzos fueron racionalizados por los escritores ingleses y franceses fundadores de la escuela clásica de economía, quienes enfatizaron una gran variedad de leyes naturales y la necesidad de no interferir con ellas. En Europa, la libertad económica se identificó con la ausencia de legislación: el *laissez-faire* trascendió su significado original y llegó a adquirir la distinción de convertirse en principio universal. Si hemos de citar las palabras de Hayek, "No hubo arma que hiciera tanto daño a la causa liberal como la monótona insistencia de algunos liberales en ciertas reglas equivocadas manejadas con poca destreza; ante todo, su insistencia en el principio del *laissez-faire*". Los colectivistas y corporativistas del siglo xx identificaron la liquidación del capitalismo con la legislación o la intervención gubernativa en asuntos económicos. Cuando los capitalistas y los propietarios privados llegaron a la conclusión de que debería existir una legislación económica, la concibieron como medio del cual pudiera usarse para llegar a una economía que pudieran controlar pero que ya no seguiría siendo libre. No se les ocurrió ni a los sostenedores ni a los oponentes del capitalismo que se puede legislar en favor de la libertad como en favor del despotismo, tanto en la economía como en la esfera política; la libertad puede no consistir en la ausencia de leyes sino en la promulga-

ción de leyes que establezcan, envigoricen y garanticen la libertad. Más importante aún, no se les ocurrió el que las leyes naturales deben ser interpretadas al través de leyes humanas.

La libertad económica como acto de voluntad. La fórmula estadounidense de la libertad económica puede deducirse de la experiencia más que de los libros, de lo que es la realidad más que de lo que se dice o se escribe. Es muy simple: "La libertad económica no es diferente de la libertad política; es el resultado de leyes, cuya finalidad es establecer, mantener y reforzar la libertad económica." La libertad económica europea es ausencia de deseo; la libertad económica estadounidense es un acto de voluntad. La diferencia entre ambas se revela más claramente cuando se trata con situaciones prácticas. Como todo lo que es producto humano, el capitalismo tiene múltiples limitaciones y errores; los europeos liberales se sentían perdidos al enfrentar las limitaciones y errores del capitalismo; los estadounidenses estuvieron deseosos de introducir la legislación apropiada para hacer frente a esos mismos errores. La pobreza, el desempleo, las crisis, son problemas reales para quienes son pobres, carecen de empleo o se encuentran insolventes; los liberales europeos están convencidos de que la pobreza, el desempleo y las crisis forman parte de las leyes de la naturaleza y

que ellos no deben interferir con ellas, dejando por lo mismo a sus oponentes (primero a los socialistas y ulteriormente a quienes fueron a buscar la inspiración en la Edad Media) la sugestión de soluciones. Lo que llegó a ser el partido de las reformas hasta mediados del siglo XIX se ha convertido en el partido de la impotencia. Los estadounidenses —sean cuales fueren sus convicciones teóricas— actúan como si la pobreza, el desempleo y las crisis pudieran resolverse al mismo tiempo que se resguarda la libertad económica.

Anarquía contra constitucionalismo. Tenemos derecho a asombrarnos de que los liberales europeos que posibilitaron la expansión del capitalismo hayan fallado en cuanto a aplicar en el campo económico el principio por el que dieron su batalla política: el de la libertad bajo la ley. Ellos nunca mantuvieron el que políticamente la anarquía sea la alternativa del despotismo; su objetivo fue y es el del gobierno constitucional parlamentario; la libertad política no fue y no es la ausencia de leyes, sino un proceder definido en la promulgación de las leyes. El *laissez-faire* del capitalismo europeo era la anarquía en la esfera política. En cuanto anarquía, estaba conduciendo a la dictadura de los fuertes, de quienes tenían éxito, y al esclavizamiento de los débiles y fracasados. Los estadounidenses legislaron en favor de la libertad económica. La diferencia

entre los europeos y los estadounidenses por lo que se refiere al capitalismo es la diferencia entre la anarquía y el constitucionalismo.

El enfoque o aproximación dogmática. Se dice que los intereses industriales y financieros probablemente hayan impedido a los liberales europeos formular soluciones para los problemas económicos e introducir cuando aún eran influyentes, las reformas que habrían posibilitado la supervivencia del capitalismo. Esta interpretación puede ser correcta cuando se aplica a los políticos miopes, pero es falsa en cuanto a la explicación del fracaso del estamento, y de los pensadores liberales que no están sujetos a la presión del capitalismo y que no desearían el suicidio del liberalismo. El fracaso se produjo porque un principio necesitado de continua revisión a la luz de circunstancias cambiantes, llegó a convertirse en dogma. Hacia fines del siglo, cuando los liberales hubieran podido dar a los desarrollos económicos europeos una nueva orientación —de haberlo querido— “toda la atmósfera se hallaba bajo la sombra opresora del determinismo”, conforme expresa Childs en su introducción al libro de Adams: *America's Economic Supremacy*. Desde luego, el dogmatismo y el determinismo son antiliberales, y es una ironía del destino el que los economistas que formularon la solución en los problemas económicos hubieran

estado imbuídos de un espíritu determinista profundamente dogmático.

De Jefferson a Eisenhower. La diferencia entre el enfoque europeo y el estadounidense se manifiesta ya a principios del siglo xviii. Jefferson creía ciertamente en la economía privada, en la libertad de empresa, en la iniciativa individual, en la libertad de mercado; su pensamiento era paralelo al de la mayoría de los economistas ingleses y franceses de su tiempo, cuyos escritos conocía; pero no era dogmático; de haberlo sido no hubiera escrito: "estoy persuadido de que una distribución igualitaria de la propiedad es impracticable; pero si la desigualdad es excesiva, los legisladores no inventarían demasiados medios de subdivisión de la propiedad". Con el objeto de hacer de la libertad de empresa y de la iniciativa privada claves para el desarrollo económico, Hamilton estableció, mediante la legislación, un banco central; abogó asimismo por tarifas protectoras; enfatizó la necesidad de intervención gubernativa con el fin de mantener el balance o equilibrio de las múltiples fuerzas que intervienen en la estructura económica. En enero de 1945, Roosevelt señaló: "Es una responsabilidad del gobierno la de mantener abiertas las puertas de las oportunidades y la de asegurar el mantenimiento de mercados." Desde luego, se trataba del *New Deal*. En tanto, su adversario republi-

cano, el gobernador de Nueva York, Dewey había declarado pocas semanas antes: "Es deber del gobierno el crear nuevas oportunidades de trabajo." En enero de 1954, Eisenhower, al expresar los puntos de vista de sus colaboradores y consejeros (en su mayoría influyentes hombres de negocios) indicó en su Informe al Congreso acerca de las Condiciones Económicas de la Nación que "Es deber y responsabilidad del gobierno en una sociedad libre, el crear una atmósfera dentro de la cual la empresa privada pueda trabajar constructivamente al servicio de las finalidades del progreso económico, para estimular el bienestar y fortalecer los vínculos económicos con el resto del mundo... El gobierno debe estar alerta y ser sensible a los desarrollos y vínculos económicos, incluyendo los que se producen como consecuencia de la multitud de actividades que le son propias. Debe estar preparado tanto para una acción preventiva como para una curativa, y estar dispuesto a enfrentar aquellas situaciones que pudieran presentarse... El arsenal de medios de defensa de que dispone el gobierno para el mantenimiento de la estabilidad económica es formidable: incluye el control administrativo de los créditos ejercidos mediante el *Federal Reserve System*, o sistema de reserva federal; dispone asimismo de la política de manejo de las deudas mediante el Tesoro; dispone del poder que tie-

ne el Presidente para modificar los términos de los gravámenes, que garantizan la seguridad federal; dispone de cierta flexibilidad para la administración del presupuesto; dispone de subsidios otorgables a la agricultura; dispone de las modificaciones que puedan introducirse en la estructura fiscal y en las obras públicas." Jefferson y Eisenhower, convencidos ambos de la libertad económica, están muy distantes de James Mill y de J. B. Say así como de sus discípulos, quienes se encargaron de convencer a cinco generaciones de liberales europeos de que la única manera de resolver inteligentemente los problemas económicos consistía en no hacer nada, absolutamente nada. Posiblemente esas cinco generaciones de liberales europeos representen el elemento más importante de los que por sí hayan causado el debilitamiento del liberalismo europeo del siglo xx.

La demanda de reformas sociales. El problema social en los Estados Unidos de América no ha sido esencialmente diferente de lo que fue dicho problema y de lo que sigue siéndolo aún actualmente en Europa. Como resultado de la libertad, en ambos lados del Atlántico, los que por mucho tiempo se consideraron capas sumergidas o pasivas de la población han llegado a ser políticamente conscientes. Quienes reciben salarios no son por naturaleza o por ocupación más revo-

lucionarios que cualquier otra clase; todos ellos quieren, una vez que se ponen a pensar acerca de sus propias condiciones de vida, un mínimo de seguridad y de estabilidad económica, trabajo suficientemente regular, horas limitadas de trabajo, salarios o pagos decentes, algunos seguros contra enfermedades y accidentes, pensiones de retiro. En el tiempo en que una minoría de liberales ilustrados europeos (reformadores ingleses liberales, radicales europeo-continetales) llegaban a la conclusión, a principios de siglo, de que un programa de reformas sociales es compatible con una economía libre, con el derecho de los propietarios a una mayor responsabilidad en las decisiones acerca del uso de sus propiedades —por ser ya demasiado tarde—, el socialismo había hecho ya un gran impacto tanto sobre quienes le daban su apoyo como sobre quienes se le oponían, hasta el grado de que la mayoría de los ciudadanos, fueran cuales fuesen sus simpatías políticas estaban de acuerdo en que las reformas sociales podrían ser introducidas sólo en la medida en que se restringiese la libertad económica; asimismo estaban de acuerdo en considerar que la seguridad económica puede realizarse solamente en el marco de una economía por lo menos parcialmente socializada. Estar en favor del capitalismo significó en ese tiempo estar en contra de la reforma social y de la estabilidad econó-

mica; quienquiera estuviese en favor de una o de otra o de ambas tenía que buscar una economía no capitalista. Ésta era la convicción de trabajadores, empleadores y economistas. Y fue un error general lleno de trágicas consecuencias.

La atracción del socialismo. Las masas europeas no estaban más interesadas en el colectivismo que en su contrapartida estadounidense. Los intelectuales que asumieron el papel de guías de las masas las convencieron de que el capitalismo tenía que ser reemplazado por un sistema diferente. Con el fin de alcanzar sus finalidades simples y limitadas, las masas, en su mayoría, se volvieron hacia el socialismo en una u otra de sus múltiples manifestaciones: la marxista, la cristiana, la nacionalista, etc. Los nombres varían, pero el contenido es más o menos el mismo: abolición del mercado libre y abolición o limitación de la propiedad privada.

Las reformas sociales, compatibles con la libertad económica. En los Estados Unidos de América y en Canadá siempre hubo suficiente número de gentes convencidas de que las reformas sociales son compatibles con la libertad económica como para hacer que les faltase terreno a los socialistas o a los presuntos socialistas. En muchos casos, el movimiento favorable a las reformas sociales tuvo la guía de y se expandió gracias a

quienes estaban convencidos de que la economía libre es mejor que cualquiera otra de tipo colectivo o corporativista. En donde el liberalismo británico fracasó trágicamente —a pesar de los esfuerzos de Lloyd George—, triunfó el liberalismo canadiense. Donde falló el liberalismo italiano o alemán (los radicales franceses afortunadamente tuvieron más éxito que sus opositores) triunfaron los republicanos y demócratas estadounidenses. Se introdujeron medidas encaminadas a disminuir la fuerza del impacto de los alti-bajos que es más probable que tengan una amplitud mayor en una economía libre que en una servil; se adoptaron suficientes reformas sociales que tenían como finalidad dar seguridad a los trabajadores o, al menos disminuir su sentido de inseguridad. El capitalismo estadounidense hizo aquello que el capitalismo europeo no pudo llegar a hacer. A causa del fracaso del capitalismo, el impacto del socialismo en Europa ha sido formidable; desde el Atlántico hasta los Urales. Ya sea en sus formas puras o ya en aquellas otras que han sido modificadas ya sea por las ideas liberales o ya por el nacionalismo, el socialismo probablemente represente en la actualidad, una de las fuerzas más poderosas por sí mismas. El liberalismo primero fue paralizado y después compelido a retraerse, en Europa; en cambio, en Estados Unidos de América no existe socialismo y el

liberalismo (no obstante las amenazas que sufre de parte de poderosas fuerzas no económicas), tiene aún su oportunidad de expandirse. Probablemente en esto reside la mayor diferencia entre los dos sectores principales de la civilización occidental en este siglo.

EL SISTEMA

Los recursos naturales no constituyen una explicación suficiente. Es opinión común —tanto entre los estadounidenses como entre los extranjeros— que sea cual fuere la superioridad que el sistema económico estadounidense disfrute actualmente sobre otros sistemas de otros países, ésta se debe principal, si no totalmente, a la abundancia de recursos naturales existentes en relación con la población, mencionándose al respecto: las fértiles praderas del *Middle West*, las tierras forestales del noroeste, los yacimientos de hierro y de carbón, los campos petroleros, etc. Si se tratara, en efecto, sólo de un problema de kilómetros cuadrados, de densidad de población, de suelos y subsuelos, la Unión Soviética podría estar colocada en un plano superior económicamente al de los Estados Unidos de América; en efecto, la URSS es aproximadamente tres veces mayor que los Estados Unidos de América, su densidad de población es menor, sus recursos naturales

conocidos son mayores —*per capita*— que los estadounidenses. Tanto la Unión Francesa como el Imperio Británico (cerca de cien millones de habitantes en una área mayor que aquella en la que viven los ciento setenta y cinco millones de estadounidenses, para la primera, casi tan amplia como el segundo) podrían tener asimismo un nivel más alto de prosperidad del que en realidad tienen; es verdad que los recursos naturales conocidos son inferiores —asimismo *per capita*— que los de los Estados Unidos de América, lo cual no es, con todo, suficiente para explicar el que existan esas discrepancias en los niveles de vida.

Estructura interna. Algunas personas pueden objetar diciendo que la Unión Soviética es relativamente un recién venido al proceso de industrialización, que en la Unión Francesa y en el Imperio Británico se establece una distinción entre territorios metropolitanos y territorios dependientes que no existe en los Estados Unidos de América. Ciertamente, pero esto sólo significa que la diferencia de resultados económicos se debe, por lo menos en gran parte, a las instituciones —al modo en que se organizaron las uniones y los imperios. Esto significa que, sean cuales fueren los recursos naturales, es la eficiencia del hombre en el uso de la maquinaria lo que determina la diferencia; que sean cuales fueren los recursos naturales, ahí en donde existe

un mercado único, como en los Estados Unidos de América, se obtienen resultados distintos a los obtenidos en Uniones o Imperios constituídos por un mosaico de mercados. (Quienes insisten en la fábula de los recursos naturales, deberían de tratar de explicar la forma en que en 1939 el país de más elevado nivel de vida no sólo en Europa sino en el Mundo, era Suiza que carece de llanuras fértiles, de hierro, de carbón, de petróleo, que tiene poco si se exceptúan las soberbias montañas, los bellos lagos y el deseo de trabajo de sus ciudadanos libres).

El aislamiento tampoco es explicación suficiente. Muchos han sostenido que el aislamiento político del que disfrutó por mucho tiempo, explica la superioridad económica del país a que nos referimos; pero si el aislamiento fuera factor clave ¿qué tendríamos que decir de México y de Brasil que han vivido más aislados políticamente que los Estados Unidos de América, desde su independencia? Al independizarse México tenía una superficie y una población cercanas a las de los Estados Unidos de América del año 1790... Con el paso de los años, México y Brasil han prosperado —cierto— pero su desenvolvimiento no alcanza la magnitud del de los Estados Unidos de América.

El racismo tampoco es un factor. Los racistas tienen, desde hace mucho, su propia explicación de los

cambios culturales y económicos (lo cual no quiere decir que los racistas europeos no hayan tenido que callar desde su derrota en 1945). Hubo una época en que los de ambos lados del Atlántico explicaron a grandes voces y a su manera el secreto del éxito económico (o del éxito en cualquier campo de la actividad humana); secreto bien simple, el de que existen razas que son más competentes que otras, el de que existan razas superiores o inferiores. Se habló mucho de los yanquis, de los anglosajones o —al incluirse a los alemanes y a los escandinavos— de los pueblos teutónicos, olvidando lo mezclados que están y lo variado de las experiencias habidas dentro de los mismos grupos étnicos. No podríamos llamarnos liberales si no rechazáramos los conceptos racistas de la superioridad e inferioridad; no podríamos aspirar al título de estudiosos o de devotos de la ciencia si no señaláramos que, sea cual fuere el color de la piel y la conformación craneana, los seres humanos son, fundamentalmente iguales dondequiera, así como que no pueden explicarse las diferencias económicas sobre la base de la inteligencia, la energía o la voluntad de los individuos que pertenecen a los diversos grupos: basta con pensar en el rico sirio de hace 2,00 años y el pobre sirio de la actualidad, el pobre sueco de hace 1,000 años y el sueco próspero de nuestros días. Lo que cambia no es el

hombre, sino la cultura que él produce. Sostener —y sostener correctamente— que los niveles de producción y de consumo son diferentes a causa de la diferencia de cultura, equivale a afirmar que dichos niveles son resultantes de lo hecho por el hombre con los medios económicos de que dispone; en suma, resultado de la forma en que está organizada la economía: resultado del sistema.

Función o papel del sistema. Sobre la base de los datos que la experiencia proporciona, es justo y razonable afirmar que el desarrollo o desenvolvimiento económico está relacionado no sólo con los recursos naturales, con la localización geográfica y con el ambiente étnico, sino, principalmente, con las finalidades que mueven a la gente, con lo que hacen con la tierra el trabajo y el capital, y con la forma en que todo ello está organizado para la satisfacción de los propósitos que mueven a las gentes en sus actividades económicas. En una misma área, contando con los mismos recursos y disponiendo de iguales elementos humanos, el capitalismo europeo, el capitalismo estadounidense, el antiguo mercantilismo o el neomercantilismo, el colectivismo y el corporativismo darán ciertamente —y no obstante su igualización en todos esos aspectos— resultados muy distintos. En el caso particular de los Estados Unidos de América, su prosperidad resulta no sólo

del suelo, del subsuelo y de la gente, sino también y sobre todo, de valores y aspiraciones profundamente arraigados en la conciencia nacional, así como de la forma en que los estadounidenses han organizado su esfuerzo económico constituyendo un sistema.

Libertad de iniciativa

Capitalismo bajo la ley. Lo que a los estadounidenses les gusta denominar "libre-empresa" es capitalismo (o una variante del mismo), al cual se le aplica la descripción general de una economía en la cual el capital privado desempeña un papel predominante, en la que los dueños de los medios de producción son responsables de su manejo, en la que la eficiencia de la empresa corresponde principalmente a propietarios y gerentes, y en la cual la expansión de la empresa al través de la re-inversión de los beneficios tiene precedencia sobre aquello que Veblen denominó consumo prestigioso o conspicuo. El carácter distintivo básico de la variante estadounidense del capitalismo consiste en la legislación que ha favorecido el desarrollo de las fuerzas competitivas que se balancean y contrapesan al través de su libertad de acción. En su libro *U.S.A. The Permanent Revolution*, los directores de la revista *Fortune* reconocen la existencia de cuatro fuerzas prin-

cipales "Big Labor, Big Agriculture, Big Little Bussines, Big Bussines" o, dicho en otra forma, los sindicatos, la agricultura, las pequeñas empresas y las grandes empresas, pero, por supuesto, a más de estos elementos hay otros. Los estadounidenses han descubierto antes que los europeos que la libertad económica requiere que se equilibren numerosos elementos de entre los cuales el capital industrial y financiero no es sino uno.

El Capitalismo democrático. Habiendo tenido suficiente sentido para abandonar (antes que Europa) la anarquía del *laissez-faire*, el sistema estadounidense ha evitado degenerar en el monopolio capitalista que destruye la libertad económica y es antesala del colectivismo, el corporativismo y el neo-mercantilismo. Si por democracia económica se entiende —como escribió Wallace en *Sixty Million Jobs*— "que los diversos grupos económicos deben tener igualdad de poder de transacción" o que deben poder tratar de igual a igual, puede afirmarse que la economía estadounidense se desarrolló en dirección de una creciente democracia mientras que en Europa se robustecía el elemento oligárquico conforme pasaban las décadas. El capitalismo estadounidense está tan lejos del capitalismo europeo como lejanas entre sí estuvieron la democrática o semi-democrática República de Florencia de 1293 y la cerrada oligarquía veneciana de 1297. Al sistema esta-

dounidense se le pueden aplicar las palabras de Luigi Einaudi, ex-presidente de la República Italiana y primer economista europeo de la actualidad: “la meta no está en la abolición de las leyes sino en el establecimiento de leyes con las cuales los ciudadanos puedan actuar libremente”.

Tres características principales. Las principales características de la libre empresa estadounidense, conforme a su evolución, particularmente durante los últimos setenta años, son las siguientes:

- A. Libre uso de la propiedad. Los dueños de los medios de producción (millones de poseedores de capitales no agrícolas, cuatro millones de campesinos dueños de la tierra, decenas de millones de quienes con la educación y la experiencia han adquirido habilidades especiales) tienen amplias posibilidades para usar de sus propiedades o de su destreza como quieran dentro de los límites marcados por la ley. Su anhelo —que merece la aprobación por parte de la arrolladora mayoría de estadounidenses de todas las clases— es obtener máxima retribución para su esfuerzo, máxima compensación por su trabajo y máxima compensación para su capital. Se alaba la ganancia, contra lo que sucede en

muchas naciones en las que se la condena como si hubiese algo de que avergonzarse al buscarla.

- B. La competencia y su poder de contrapeso. La competencia es la regla del juego económico; esto no significa que haya competencia en dondequiera y en todo tiempo. La competencia es limitada; hay amplios sectores de la economía que están congelados, pero, tomando el sistema económico como un todo, hay bastante competencia como para reconocerle papel básico en el funcionamiento del sistema mismo. La regla opera gracias, por un lado, a la presencia de millones de unidades autónomas de producción que funcionan en el mercado que goza de amplia libertad y, por otro lado, gracias a: el crecimiento del poder del consumo que presiona a las fuerzas de producción, la fuerza de trabajo que presiona al poder de las empresas, el poder gubernativo que presiona sobre el poder privado, etc.; gracias, finalmente, a las diferencias entre los intereses agrícolas e industriales, entre el pequeño y el grande comercio, entre los banqueros y los manufactureros, etc. Del problema de la competencia nos ocupamos específicamente en páginas siguientes.

C. Acción legislativa. La orientación del Congreso, que expresa el deseo de una multitud de grupos económicos y no económicos en la elaboración de la legislación económica, consiste en mantener la libertad de empresa y reprimir las tendencias cuyo desenvolvimiento amenaza la libertad económica, y las cuales existen en el capitalismo como en cualquier otro de los sistemas económicos. Las regulaciones de factura humana son muchas: son expresión del deseo de mantenerse libres. Jefferson trató de incluir en la Declaración de Derechos, una cláusula que resguardara la libertad frente al monopolio; no tuvo éxito, pero el Congreso y la Suprema Corte han actuado casi siempre como si esta cláusula estuviese ahí, reflejando la creencia de Hamilton de que "el gobierno tiene la responsabilidad de estimular el sistema de libre empresa, no sólo en favor del bienestar común, sino también para conservar la libre empresa como mecanismo en marcha".

Apoyo del público. Es de dudar que haya existido alguna vez una mayoría que favorezca al capitalismo en cualquiera de las naciones europeas. En la mayoría de los casos, la mayoría de las veces, el capitalismo ha

sido aceptado pero no con agrado; los estadounidenses sienten distinto al respecto: cada grupo (agricultores, trabajadores, hombres de negocios, consumidores) han criticado o critican a veces el sistema, pero quienes dicen "la libre empresa es mala, no la queremos, volvámosle la espalda" son pocos. El colectivismo crea en la mente de los estadounidenses la visión de los campos de concentración, de gobernantes que viven lujosamente, de trabajadores que laboran bajo el látigo de los capataces; los europeos neo-mercantilistas y cooperativistas crean en el estadounidense, al ser mencionados, la imagen de un estancamiento, de naciones que piden subsidios y ayuda. La mayoría de los estadounidenses tiembla ante la idea de abandonar un sistema al que atribuye, en su orden, cuatro ventajas principales: 1) proporcionar un alto nivel de vida para todos; 2) ser eficiente; 3) permitir al individuo y a su familia vivir su propia vida (o, como dirían los intelectuales: fortalecer la libertad ciudadana); 4) favorecer continuamente el progreso social y cultural.

Ausencia de pretensiones de perfección. Los estadounidenses están muy lejos de pretender que su sistema económico sea perfecto, pero en los Estados Unidos de América se es suficientemente razonable para no pedir demasiado, para no confundir la práctica con el ideal, lo posible con lo imposible. Esto puede

parecer extraño si se considera que el perfeccionamiento representa un elemento importante de la cultura estadounidense (ha habido más experimentos utópicos en los Estados Unidos de América que en cualquier otra nación de civilización occidental como lo comprueban la Nueva Armonía fundada en 1825, la ciudad santa que los mormones fundaron en medio del desierto y que hoy es una de las más prósperas del país, etc.). Sea lo que haya podido ser en el pasado, hay actualmente menos utopismo y más perfeccionismo en los Estados Unidos de América que en Europa Continental o en Asia. Contra lo que sucede a los colectivistas y corporativistas, los estadounidenses están dispuestos a reconocer defectos e imperfecciones; al hacerlo, abren la puerta a las reformas de un sistema que las necesita como las necesitan todas las instituciones humanas si éstas han de mejorar. No hay en los Estados Unidos de América (siempre con muy pocas excepciones) tendencias dentro de las cuales se defienden o propugnen otras reformas que no sean las que pueden introducirse al través del procedimiento democrático.

PROPIEDAD

Necesidad de la propiedad. Los socialistas que han ido en contra de los derechos individuales de propiedad, o en contra de la propiedad privada (ya por razones económicas o por razones éticas) no han tenido, hasta la fecha, influencia en los Estados Unidos de América. Los estadounidenses, en todos los niveles, están seguros de que la propiedad es cosa buena, considerándola así porque les proporciona independencia, bienestar y seguridad económica. La propiedad da prestigio en todas partes, incluso en la Unión Soviética, por lo que conocemos; pero, en los Estados Unidos de América da un prestigio especial, sobre todo cuando es el resultado del trabajo y del esfuerzo propios. Al iniciar una carrera los jóvenes estadounidenses, más temprano por regla general que los europeos, sea cual fuere el camino elegido por ellos, tienen en mente una finalidad definida: llegar a tener propiedades.

Propietarios. De acuerdo con un mensuramiento

realizado en 1950, únicamente el 8 % de los 50 millones de unidades familiares de los Estados Unidos de América no tenían propiedades en forma de bienes raíces, acciones industriales, valores realizables o bienes de otro tipo. El panfleto *People's Capitalism in the U. S. A.* (publicado en febrero de 1956) establece que "70 millones de estadounidenses tienen cuenta de ahorro, 115 millones tienen seguro de vida y 7 millones stocks". El porcentaje de familias no propietarias ha venido descendiendo década tras década. Entre 1860 y 1910 (período en el cual se desarrolló la gran industria y se realizó una notable concentración financiera) la población casi se duplicó y, no obstante esto, la tasa de agricultores propietarios de la tierra, de comerciantes independientes y de profesionistas con respecto al total de la población permaneció constante, y el aumento en el número de accionistas de las sociedades anónimas fue considerablemente mayor que el incremento de población. La magnitud de las propiedades poseídas es generalmente modesto, pero es suficiente para proporcionar al propietario un cierto orgullo por sus logros económicos, así como un cierto sentido de seguridad. Si se considera que la agobiadora mayoría de los cuarenta y tantos millones de europeos y no europeos que emigraron a los Estados Unidos de América desde 1820 no tenían otra cosa que no fuera ener-

gías y deseos de trabajar, no puede menos que aceptarse que la difusión de la propiedad, ha sido una notable realización.

Capitalismo para todos. Es verdad que, en muchos casos, particularmente en una docena de grandes industrias, el manejo de los bienes de producción está altamente centralizado (acero, automóviles, electricidad, industria, química, industria del caucho, etc.) Pero, si la administración está muy centralizada, en cambio, la propiedad de esos mismos medios está ampliamente difundida; aún cuando las cifras difieren, es probable que más de 7 millones compartan la propiedad de más de medio millón de sociedades anónimas. Cuatro millones de agricultores (68 % del total) poseen la tierra que cultivan. Hay aproximadamente medio millón de profesionistas independientes, para quienes los medios de producción no consisten sólo en elementos de equipamiento de una u otra clase sino en habilidad e instrucción. Se cuentan por millones quienes poseen bienes del tesoro, o quienes con sus pólizas participan en la propiedad de las campañas de seguros. No se trata evidentemente de cinco grupos claramente separados o delimitados puesto que hay mucho traslapamiento, siendo muchos los ciudadanos que pertenecen a dos, a tres o incluso a los cinco. Por lo mismo, es probablemente muy cercano a la verdad el que una tercera

parte de las familias comparten la propiedad de la tierra y del capital (por ciento más alto del que podría encontrarse en las mayores naciones industriales de Europa Occidental); la mayoría de las restantes familias poseen bienes duraderos de consumo (casa, mobiliario, coche, etc.) bonos del gobierno, seguros y ahorros hasta un grado tal que se les puede considerar también como poseedores del capital o "capitalistas". En la mayoría de las naciones hay una distinción muy neta entre quienes son propietarios y quienes no lo son. En los Estados Unidos, así como en Canadá, se acostumbra más; al hablar de diferentes grados de propiedad, de una graduatoria que de una antítesis. Existe aún una clase de "nadenientes", de quienes nada poseen —compuesta principalmente por los negros que viven en los cinco estados del Deep South, por montañeses de los Apalaches y por inmigrantes recién llegados— pero, en relación con el total de la población, están desapareciendo y, si las presentes tendencias se continúan, podrán desaparecer completamente en una generación.

Un desarrollo consciente. La difusión de la propiedad en los Estados Unidos de América ha sido, con mucho, resultado de un proceso consciente. La gente joven se educó en la idea de que adquirir la propiedad es cosa digna de alabanza. Pero esto no es todo; se

hicieron esfuerzos definidos para ayudar a la gente a convertirse en propietaria, realizándose tales esfuerzos tanto en el nivel público como en el privado. La *Homestead Act* de 1862 no trató de crear una clase de arrendatarios, sino de incrementar el número de agricultores independientes; basta comparar esto con las cláusulas de la Ley Rusa de Emancipación o con los débiles intentos de reforma agraria de décadas recientes para ver claramente la diferencia entre el enfoque europeo y el estadounidense frente a la propiedad. Desde 1945, de acuerdo con la revista *Time*, "se han extendido los planes para ayudar a los obreros en sus adquisiciones... 300 compañías tienen actualmente programas que abarcan a 2.000,000 de asalariados y trabajadores de producción en serie". Los planes de participación de utilidades se han extendido y puede que los mismos no avancen mucho en cuanto a ayudar a los empleados a convertirse en propietarios, pero ayudan a desarrollar un sentido de orgullo por la posesión de la propiedad.

UNA NACIÓN DE TRABAJADORES PROPIETARIOS

Ya desde antes de que se desarrollara el capitalismo, existía en Europa una antítesis entre propietarios y trabajadores que siguió existiendo durante todo el período de expansión capitalista, llegando a agudizarse en algunos casos (Inglaterra, Italia). En este aspecto, la situación en los Estados Unidos de América es y ha sido diferente durante generaciones. Casi todos los estadounidenses que pueden trabajar, trabajan, incluyendo a la abrumadora mayoría de quienes, teniendo suficientes ingresos, podrían ser, si lo quisieran, rentistas o caballeros ociosos. Los estadounidenses pueden trabajar para sí o para otros (la proporción es de una y de cuatro quintas partes de la fuerza civil de trabajo constituida por 65 millones) y, sea cual fuere la riqueza o prosperidad, la ociosidad se mira con desprecio no pudiendo decirse que haya clase a la que poder llamar parásita. Entre las naciones europeas, Suiza es proba-

blemente la única en la cual la dignidad del trabajo es tan alta como lo es en los Estados Unidos de América; no todos trabajan por ganancia o por salario, pero todos trabajan (habiendo, desde luego, excepciones que se encuentran con más frecuencia en Europa Occidental y en Latinoamérica). Como escribió Soule en *Time for Living*, existe entre los estadounidenses “una coacción moral para trabajar”.

Amplia integración de capital y trabajo. “Un considerable número de personas mezcla su propio trabajo al capital” escribió Lincoln en cierta ocasión y esto sigue siendo cierto en la actualidad, porque la mayoría de los estadounidenses participan de la propiedad y, al mismo tiempo, trabajan; no existe en los Estados Unidos de América una división clara —como la existente en Europa Occidental— entre clase capitalista y clase trabajadora. El trabajador posee capital y el capitalista trabaja. Probablemente más de las dos terceras partes de los trabajadores estadounidenses reciben al mismo tiempo, aún cuando en diferentes proporciones, ingresos por trabajo e ingresos por capital. Hay una integración demasiado íntima para que sea posible una división tajante tal como la que en otras naciones ha sido acentuada por la revolución industrial y la cual caracteriza a la mayoría de las naciones que no tienen creencias comunistas.

La clase directiva o gerente. La amplia difusión de la propiedad ha afectado profundamente la estructura de las actividades no agrícolas. En un grado considerable, la propiedad y la dirección o gerencia han venido separándose y distinguiéndose entre sí. No es exagerado decir que las funciones directivas alcanzan en la industria estadounidense una posición desconocida en cualquier otra parte en que la propiedad privada siga siendo la regla. El mundo de los directivos, directores o gerentes incluye a millones de individuos; en ella, la carrera está abierta a los talentos; lo que se necesita para triunfar son cerebro, orientación y educación, no riquezas ni conexiones familiares. Conforme progresan los procesos de racionalización y mecanización de la industria, la clase directiva adquiere una importancia mayor tanto en relación con la de los propietarios como con respecto a la de los obreros y no sólo con relación a estos últimos. Esto también permite el que entre esas clases se suavicen las relaciones. Los directores, ordinariamente bien educados es menos probable que adquieran una orientación egoísta o se vuelvan más ávidos que los propietarios; ellos ven en los trabajadores el elemento básico de la empresa, los consideran dotados de derechos tanto como de deberes y mezclan y armonizan los puntos de vista y las aspiraciones de la búsqueda de la ganancia y de la percepción de salarios:

puntos de vista e intereses del capital y del trabajo, de la ganancia y del salario.

El papel de los consumidores

La élite contra el público. Es un lugar común el afirmar que en todos los sistemas económicos, la producción está ligada al consumidor, y dicho lugar común tiene una razón de ser en cuanto se responde a ¿qué consumidor? En Europa, durante mucho tiempo, lo que contó fue la determinación de las necesidades de los pocos prósperos, cosa posible, en parte por lo menos, gracias a la idea exagerada que tenía el público de la porción de ingreso nacional que correspondía a los pocos; esto se debió también a la idea de la *élite* que influyó en el capitalismo europeo como en otros campos de actividad. El arquitecto y el maestro albañil tenían en mente el palacio o la villa del señor; el fabricante de tejidos pensaba en clientela dispuesta a comprar telas costosas; el fabricante de automóviles en quién podría comprar un vehículo de lujo. Y la misma idea exagerada de la porción que corresponde a unos cuantos sigue existiendo entre los socialistas.

El público contra la élite. Las relaciones entre producción y consumo han recibido en los Estados Unidos de América una interpretación diferente a la que se

les ha dado en otros países. Los empresarios estadounidenses se han percatado de que el mejor camino para obtener beneficios o ganancias mayores consiste en satisfacer las crecientes necesidades de un número creciente de consumidores. Tiene que realizarse un esfuerzo continuo para abatir los precios, con el fin de alcanzar y abarcar grupos cada vez más amplios de consumidores. Si faltan los deseos o necesidades por satisfacer, deben estimularse —creándolos en ocasiones *ex novo*— siendo éste el objeto de la propaganda que es, actualmente, un instrumento poderoso de expansión económica y de elevación de los standards de vida.

El interés del consumidor como clave del sistema. La posición del consumidor es la clave del sistema económico estadounidense: “La influencia de Main Street (nombre de la calle en que se encuentran ordinariamente las casas comerciales) ha llegado a ser muchísimo más importante que el control de Wall Street (nombre bien conocido en el mundo entero)” conforme señalaron los editores de *Fortune*. “La gerencia debe conducir los asuntos de la empresa en forma tal que se logre un equilibrio dinámico y justo entre los intereses de accionistas, empleados, clientes y público en general.” Por supuesto, la principal preocupación de los consumidores consiste en elevar el poder adquisitivo lo más posible y en ello coinciden el gobierno,

los negocios, el trabajo organizado y las asociaciones de agricultores. Las técnicas para alcanzar esto pueden variar: las defendidas por la N. A. M. (Confederación Industrial Americana) puede diferir de las recomendadas por las Cámaras de Comercio o por la A. F. L.,-C. I. O., o por las federaciones de agricultores, etc.; pero hay acuerdo en el postulado básico de que el poder de compra de los consumidores debe mantenerse colocado en un alto nivel.

Trabajadores-consumidores. Hubo época en que se acostumbraba hablar de los intereses en conflicto de la producción y del consumo. En los Estados Unidos de América la amplitud de los conflictos es menor que en cualquier otro sitio porque los estadounidenses han podido percatarse de que productor y consumidor son dos facetas de un mismo individuo. Es el trabajador —empleado por otros o por sí mismo— quien es el consumidor. El único camino para mantener el poder de compra del consumidor en un alto nivel está en mantener la compensación por el trabajo asimismo en un nivel alto, en el ámbito comprendido entre el trabajador peor pagado y el directivo mejor pagado. La forma estadounidense de hacer dinero, según Henry Wallace consiste en “mayor producción a precios más bajos; mayor eficiencia y salarios más altos para un mercado de grandes masas”. La compensación por el

trabajo representa en alto grado la mayor parte (más de cuatro quintos) del ingreso personal del consumidor así como también representa una proporción mayor del costo de producción que en el caso de la industria europea.

Política de salarios altos. Generaciones atrás, la política de salarios altos fue impuesta a los empleados por la escasez de mano de obra; más recientemente, por la presión del trabajo organizado. El industrial individual podría considerar conveniente para su propia empresa el adoptar una política de sueldos bajos; pero los industriales como grupo y sus representantes en el Congreso o en las disputas obrero-patronales están de acuerdo con los otros sectores del público estadounidense en que el alto poder de compra de todos y consecuentemente lo alto del nivel de vida es condición indispensable para mantener los negocios en buenas condiciones; por lo mismo, rechazan el concepto mercantilista de que los salarios altos representan ganancias reducidas y viceversa, aceptando en cambio el concepto de que los salarios y las ganancias se elevan y caen simultáneamente.

Competencia

Deficiencias aparentes de la competencia. Probablemente sea la competencia el aspecto más discutido

y más criticado de la economía de los Estados Unidos de América. Los estadounidenses están de acuerdo en considerar a la competencia y a la ganancia como los resortes principales de su sistema; que ésta es, por consiguiente, indispensable; que no hay bastante y que no lo es hoy menos que en el pasado. Muchos se dan de profetas cuando predicen la desaparición total de la competencia en un futuro semejante al del capitalismo británico o al del capitalismo alemán, los cuales, a principios de este siglo se estaban transformando ya en monopolistas y preparaban el terreno al advenimiento del corporativismo nazi en Alemania y del neomercantilismo laborista en Gran Bretaña. Si se consideran una por una las unidades que componen la economía estadounidense, se llega fácilmente a la conclusión de que existe poca concurrencia; un negocio de la A & P en una localidad significa que en aquella localidad es difícil establecer otro negocio; un ferrocarril entre dos puntos significa que no puede surgir otro ferrocarril entre esos dos puntos; el hecho de que Du Pont produzca nylon significa que ninguna otra firma puede intentar con éxito la producción de esa fibra. Si toda unidad tiene o tiende a conquistar una posición de monopolio ¿qué puede dar una suma de monopolios sino un sistema monopolístico?

Nivel en el cual funciona la competencia. El he-

cho es que el sistema económico estadounidense (como cualquier otro sistema) no es sólo la suma de las unidades de que se compone, sino esta suma más un número infinito de relaciones que existen entre las unidades mismas. La competencia no funciona tanto en el nivel de las unidades individuales cuanto en el de las relaciones entre las unidades. Aún si todas y cada una de las unidades numerosas de que se componen los sistemas productivo y distributivo de los Estados Unidos de América (y de los que existen casi quince millones) poseyeran, cada una en su campo, una posición de monopolio (que no es, sin embargo, el caso) aún habría que considerar: *a*) las numerosas relaciones entre las unidades y *b*) las no menos numerosas relaciones entre producción, trabajo, consumo, capital, gobierno, etc.; las relaciones constituyen el mercado, entendido en su sentido más amplio (en una economía colectivista como la yugoeslava, por ejemplo, puede existir una cierta autonomía para las unidades económicas particulares, pero, en el nivel de las relaciones entre éstas, hay una rigidez completa, una ausencia total de mercado libre). En la primera página de su magnífico libro sobre *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*, el profesor Gailbraith escribe: "La economía estadounidense está organizada y controlada en un modo que contradice todas

las reglas. Sin embargo, funciona". Las reglas existen, pero operan en un plano más complejo que el de la industria individual. En la economía estadounidense existen amplios sectores congelados en los cuales predominan el monopolio y el oligopolio; a pesar de estos sectores, la competencia cumple su función al promover la movilidad de las empresas, al eliminar la ineficiencia y mantener la puerta abierta a nuevas industrias y a nuevas invenciones. La *Fisrt National Store* de la ciudad vecina compite con la A & P; los transportes carreteros y aéreos compiten con los ferrocarriles y obligan a que estos remueven y mejoren continuamente sus materiales; el *motel* y el campo automovilístico compiten con el hotel, el radio con el periódico, los productos plásticos con los metálicos, el trabajo con el capital, la escuela privada con la pública, la resistencia de los consumidores con los oligopolios, las fábricas automáticas con los sindicatos. Por faltar datos exactos, puede aceptarse que los sectores congelados (monopolísticos y oligopólicos) de la economía estadounidense en 1956 son más amplios que los sectores congelados de la economía en 1929; pero, aunque de un cuarto se haya pasado a un tercio —un tercio de 400,000.000,000 (ingreso nacional de 1955)— queda a los sectores libres de la economía un total superior al que dejaba un cuarto de los 250 a 280,000.000,000 (de dólares, de hoy)

que constituían el ingreso nacional estadounidense en 1929: Es un error dogmático el considerar que toda la economía debe ser libre para que se haga de la libertad el elemento esencial de la vida de una nación; basta, por el contrario, que el sector libre de la economía sea suficientemente amplio como para permitir el que los ciudadanos posean y usen libremente lo que poseen, para formar un mercado capaz de influir sobre los sectores no libres de la economía misma.

Movilidad de las empresas. Si la competencia no fuese una característica mayor del sistema entero, la movilidad de las empresas (en el sentido de su formación, transformación y liquidación) sería menor de lo que es. En año y medio se crea una nueva empresa por cada ocho o nueve ya existentes y entra en liquidación una empresa de cada diez o doce. Las empresas que fracasan representan sólo un pequeño por ciento de las que suspenden sus propias actividades y que desaparecen porque son absorbidas por otra (en estos últimos años del 1 al 3%). Las pérdidas de capitales no son excesivas, dado que casi siempre las empresas suspenden sus actividades antes de llegar a un estadio crítico con lo que los capitales invertidos pueden ser transferidos. Una pérdida, aún cuando modesta, existe, pero los estadounidenses están convencidos de que es inferior a la que se presenta en las economías con plani-

ficación integral como resultado ya sea de los errores de la planificación o ya de la burocratización de toda la economía. Naturalmente, la movilidad se refiere sobre todo a las empresas pequeñas: no existe, con todo, en la magnitud necesaria en todos los niveles como para mantener a la economía en un continuo estado de tensión, dolorosa si se quiere, pero útil. En la postguerra, cerca de 3,000 empresas medias y grandes de tipo industrial se fundieron en otras; quedan suficientes y han sido creadas suficientes nuevas empresas de este tipo como para impedir a los sectores oligopólicos de la economía acabar en el pantano de aguas muertas en el que se ahogan la energía y la imaginación.

El estímulo de la competencia. Gracias a la protección que brinda la seguridad social de la Federación, de los estados y de los organismos privados, la movilidad de las empresas no daña excesivamente a los empleados y operarios de las empresas en liquidación. En 1954, el intervalo entre la salida de un trabajo y la entrada en otro fue en promedio de once semanas (desocupación ésta que ha padecido uno de cada diez trabajadores); durante estas once semanas, el trabajador recibió en promedio (sin las asignaciones familiares) cerca de 25 dólares semanarios. Son sobre todo los que invierten y los empresarios quienes sufren la movilidad de las empresas. Los periódicos publican

con grandes encabezados las noticias que se refieren a ganancias elevadas y a altos dividendos, pero raramente dan noticia concernientes a las firmas cuyas ganancias son limitadas o nulas y que no distribuyen dividendos. En los Estados Unidos de América, la falta de seguridad es mayor para el capital que para el trabajo. Por otra parte, movilidad y seguridad absoluta son incompatibles y es la movilidad provocada por la concurrencia o competencia lo que favorece el desarrollo de las nuevas industrias, lo que impide que las industrias que han cumplido su término sobrevivan, lo que promueve la investigación científica y la adopción de los nuevos hallazgos de la técnica que, con la eliminación de las empresas de bajo rendimiento contribuye a mantener la buena salud de todo el sistema industrial. Gracias a la competencia, los estadounidenses desde hace tiempo han descubierto que al producir un número mayor de unidades y obtener de cada una de ellas una ganancia menor, se llega a ganar más que cuando se produce menos y se obtiene de cada unidad vendida una ganancia mayor; han descubierto asimismo que es mejor la inversión que se hace en negociaciones cuyo giro es amplio aún cuando el tanto por ciento de las ganancias sea baja. Muchas grandes sociedades aún cuando giren centenares de millones de dólares no ganan mas que uno o dos centavos de dólar por mercancía

venta; pero un centavo por cada cien millones de dólares hace un millón de dólares, suficientes para pagar a los accionistas dividendos del 5 o del 10 %. ¿Cuántos hombres de negocios europeos se contentarían con ganar menos por unidad de mercancía vendida para poder vender más?

La competencia frena al gigantismo. El gigantismo (*bigness*) es considerado como uno de los mayores defectos del capitalismo estadounidense. Ciertamente que existen gigantes —General Motors, United States Steel, Ford, General Electric, Standard Oil, Bank of America, Bell Telephone Company, New York Central, etc.— pero necesitan tenerse en consideración tres elementos: a) el máximo gigante o gigante de gigantes, la General Motors, emplea cerca del 1 % del total de los empleados y asalariados estadounidenses; en términos absolutos, una sociedad que gira diez mil millones de dólares y emplea más de medio millón de personas, es enorme; pero el 1 % no es una gran cosa, pues existen en Europa gigantes que representan más del 1 % de la industria de las naciones correspondientes; b) La propiedad de los gigantes está ampliamente difundida: la *General Motors* tiene medio millón de accionistas; la *Bell Telephone* se enorgullece de tener más de un millón. La máxima concentración de propiedad se encuentra en manos de quienes invirtieron los capitales de Du Pont

y de Ford: los varios miembros de la familia Ford no poseen sino una sexta o una séptima parte de las acciones de la Ford Company; con los decesos, ventas, etc., el por ciento disminuye. c) Los gigantes representaban un por ciento mayor de la industria, de los transportes y de la banca en 1900 que el por ciento que representan hoy (en 1900 unas cuarenta sociedades producían los dos quintos de la producción industrial). Según el parecer de numerosos economistas, el papel de los gigantes, en lugar de aumentar, tiene a disminuir; son las empresas medias las que se desarrollan más rápidamente que las grandes y que las pequeñas. Esta tendencia está íntimamente ligada al juego de la competencia. La ley de los rendimientos decrecientes se aplica a la industria (aunque en un nivel distinto) y no sólo a la agricultura. Si la negociación se hace demasiado amplia y muy compleja, aumentan los gastos improductivos de administración y aumentan asimismo los costos de producción. Todos los gigantes buscan hoy el descentralizarse; aunque formen financieramente un complejo único, las varias subdivisiones de la General Motors gozan de una autonomía completa o casi completa por lo que se refiere a producción, venta, etc. En una situación de monopolio, un aumento de los gastos generales es compensado por un aumento de los precios; en los Estados Unidos, la expansión del

gigante industrial es frenada por la posibilidad que la empresa menos grande tiene que vender a menor precio y de obtener ganancias más elevadas. Todo esto es relativo y los gigantes continuarán existiendo, pero el gigantismo de la economía privada amenaza hoy la libertad de mercado menos que hace medio siglo.

Planificación y educación

Un tipo diferente de planificación. Los planificadores integrales (no menos limitados cerebralmente que los liberalistas integrales), o sea cuantos creen en la virtud milagrosa del colectivismo o del corporativismo, ponen de relieve los males que, según su modo de ver, sufre la economía estadounidense (sufrimiento que, a la luz de los hechos, es indudablemente menor que el de las economías de Europa oriental y de Europa occidental); les gusta repetir que estos males se deben a la falta de planificación y que esa misma falta hace que los Estados Unidos de América, afectados por las fluctuaciones violentas y de largo alcance, constituyan un peligro para la estabilidad económica del resto del mundo. Con respecto a la planificación, tomaremos en consideración:

- a) la planificación federal,
- b) la planificación de la industria privada.

Planificación federal. Si por planificación en el nivel nacional se entiende un esfuerzo uniformado mediante medidas legislativas destinado a dar a la economía una dirección clara y definida con el objeto de alcanzar finalidades determinadas, la diferencia entre la economía estadounidense y los otros sistemas económicos no consiste en la ausencia de planificación, sino en la adopción de un tipo diferente de planificación. El público estadounidense desea la libertad económica; la política gubernativa, determinada por el Congreso al través del cual se expresa la voluntad de los ciudadanos trata de hacer funcionar un sistema cuyos principios aparecen claros para la mente del legislador y del intérprete de la ley. No sólo existe una política económica en los Estados Unidos de América, sino que esa política se realiza por medio de esfuerzos cuya integración constituye un "plan". La planificación para la libertad económica requiere de una inteligencia y de una preparación que no son en nada inferiores a las requeridas por la planificación en regímenes colectivistas o corporativistas, sino que incluso deben ser superiores. Pueden hacerse dos cosas para separar el trigo de la barcia; se puede recoger una por una las partículas que componen la barcia, o se puede usar de un cedazo y eliminar la barcia del trigo mediante tamizamiento. Ya sea una o ya la otra, ambas son operaciones plani-

ficadas: en una economía servil, se usa el primer sistema; en una economía libre, el segundo. Planificar para la libertad económica significa dar al sistema económico un movimiento que ayude a que cada unidad encuentre su puesto; planificación para la servidumbre económica significa que está encargado a burócratas irresponsables el decidir cuál es el puesto que hay que asignar a cada unidad. Los estadounidenses están convencidos actualmente, en forma análoga a como lo estaban Turgot y Smith en 1776, de que los mejores resultados se obtienen al través de un plan que ayude a cada unidad a encontrar por cuenta propia su posición adecuada; están convencidos de que, si se toma a la economía en su conjunto (y a condición de que no se transforme este principio en dogma) no hay persona más adecuada que el trabajador y que el propietario para decidir cuál es el mejor empleo que puede darse al propio trabajo y al capital que se posee. Ni la experiencia de los Estados Unidos de América, ni los experimentos por otras naciones en los últimos diez años prueban que Turgot, Smith y los estadounidenses se hayan equivocado. Como ha escrito Luigi Einaudi, el Estado fija los marcos dentro de los cuales se desarrollan las actividades económicas, pero es a los propietarios del trabajo, de la tierra y del capital, a quienes corresponde llenar esos marcos.

La planificación en la industria privada. Hay, en los Estados Unidos, una acción planificadora de parte de los órganos públicos; basta seguir las discusiones del Congreso para saber que el plan económico es uno de los principales deberes del gobierno federal. Hay también una acción planificadora de parte de las empresas privadas; una de las funciones principales del *management*, de la clase dirigente, consiste en decidir lo que habrá de hacerse al día, a la semana, en el mes, en el año siguiente —o, incluso en los cuatro o cinco años siguientes. No hay sociedad importante que no tenga una oficina encargada de recoger estadísticas para los planes que los directores presentan a los accionistas. Todos los años, tanto en la industria como en la banca y en el comercio se dedica bastante tiempo y energías físicas e intelectuales a la elaboración de planes para el año siguiente; los planes se elaboran con precisión —con una precisión mayor que la buscada o alcanzada por cualquier otro sistema incluyendo el soviético— ya que las equivocaciones se pagan con pérdidas o con la falta de percepción de ganancias. La improvisación que caracteriza a gran parte de la economía privada europea (en Alemania, Suiza y Suecia menos que en otros países) no sobrevive en los Estados Unidos de América sino en la agricultura marginal que sigue siéndolo, en buena parte, por esta misma razón. Incluso las peque-

ñas empresas industriales hacen sus planes que se basan sobre las fluctuaciones del mercado. Los estadounidenses están convencidos de que así como la planificación integral estatal ejerce un efecto deprimente sobre la economía, la planificación precisa constituye uno de los mayores deberes de todas y cada una de las empresas privadas así como también de todas y cada una de las entidades públicas. El sistema económico estadounidense funciona sobre la base de una planificación federal limitada que actúa sobre todo al través del presupuesto, de los impuestos, de las tarifas, del control sobre los créditos, sobre los subsidios, sobre las obras públicas, etc. Y, al mismo tiempo, sobre la base o por medio de centenares de planes trazados y seguidos por los organismos privados.

Papel de la educación. En un tiempo, los empresarios eran hombres de escasa cultura, en los Estados Unidos como en Europa; en muchas ocasiones, no habían cursado sino la primaria. Actualmente, la situación ha cambiado. No se puede hacer inteligentemente el plan de actividades futuras de una negociación si no se tiene una preparación que resulte de una buena educación y de un elevado nivel de instrucción. El joven estadounidense que quiere dedicarse actualmente a los negocios necesita un diploma universitario: las *business schools* de Harvard y de otras

universidades, poseen un nivel académico que no tiene que pedir nada al de las mejores universidades europeas y preparan a un número mucho más elevado de jóvenes. Todas las negociaciones que pueden permitírsele, se valen de economistas, estadígrafos, sociólogos y otros especialistas en ciencias sociales a quienes la industria estadounidense ofrece mayores posibilidades de alcanzar puestos bien remunerados que las que pueden ofrecerles la enseñanza o la burocracia gubernativa. El hombre de negocios carente de cultura, "bárbaro" como los pequeños y grandes capitanes de industria del siglo XIX, es una ave rara; en una generación más, tal tipo habrá desaparecido completamente. En este reconocimiento del valor de la cultura, y especialmente de la que los estadounidenses llaman educación liberal (humanista), ven muchos un elemento esencial en el desarrollo de una economía distinta de la de generaciones precedentes. El mundo de los negocios da la tónica de la nación estadounidense; incluso quien no pertenece a dicho mundo, adopta las aspiraciones, imita las actitudes, absorbe ideas y valores, copia costumbres del mismo; los millones de estadounidenses que lo componen no son sólo personas que saben establecer y dirigir una empresa, que saben producir, comprar, vender y llevar las cuentas, sino que se están transformando cada vez más en ciudadanos dotados de sentido

de responsabilidad, capaces de percatarse de la interdependencia que existe entre los múltiples aspectos componentes de la vida social, capaces de discutir y de actuar con la paciencia y la prudencia indispensables al buen funcionamiento de cualquier democracia.

Papel de la ciencia. La necesidad de descubrir y de aplicar nuevas técnicas ha estimulado la investigación científica y ha inducido a los estadounidenses a apreciar la ciencia pura y ha dado, asimismo, particular relieve a la libertad intelectual de la que necesitan los científicos para desarrollar sus trabajos. Ningún estadounidense duda actualmente de la validez del método científico para la solución de los problemas humanos así como para la solución de los problemas científicos.

Relaciones entre libertad económica y política. La difusión de la cultura en la clase de los empresarios y de sus agentes ha tenido como resultado una ulterior diferenciación entre el capitalismo estadounidense y el europeo. Tanto en Europa como en los Estados Unidos de América, el desarrollo del capitalismo ha sido posibilitado por la instauración de la libertad política; el capitalismo se pudo desarrollar porque existía un marco formado por instituciones libres. Sabemos lo ocurrido en Europa, y particularmente en el continente: pocos capitalistas poseían aquella porción de cultura que era necesaria para comprender la relación entre la

libertad en el campo de las actividades económicas y la libertad en todos los otros campos. Libertad económica, libertad política, libertad intelectual, libertad religiosa están íntimamente conectadas entre sí; donde quiera que se inicie el proceso de liberalización, su éxito depende de la difusión de la libertad en los otros campos; basta, a la inversa, el que en un campo cualquiera se afirmen tendencias autoritarias para que toda la libertad resulte amenazada. Los empresarios europeos no sabían que el libre uso de la propiedad no podía disociarse de la libertad interna del Estado; el apoyo que dieron al fascismo de cualquier tono o color y que en 1941 acabó por conquistar a la mayoría de los Estados europeos, fue resultado, más que del temor al colectivismo, de la ignorancia. Industriales y banqueros sentían la presión irritante de las huelgas, de los sindicatos, de las peticiones de salarios menos bajos y del reclamo de un sistema de seguridad social. La democracia liberal había posibilitado la protesta socialista: los industriales y banqueros en Italia, en Alemania, en Francia, en Polonia, dispuestos a destruir el socialismo, se volvieron contra la democracia; estaban convencidos (tal y como lo estaban economistas como Pantaleoni y Pareto) de que la libertad del capital —su libertad— y la dictadura política eran compatibles. Se percataron de la incompatibilidad cuando ellos mismos se convir-

tieron en siervos de la dictadura que habían deseado y a la que habían brindado su apoyo.

Claridad de las relaciones en los Estados Unidos de América. Como clase, los hombres estadounidenses de negocios tienen hoy una comprensión mejor de las relaciones entre libertad económica y libertad no económica de la que pueda existir en Europa. El ala extrema del conservadurismo estadounidense (a excepción de algunos otros grupos) está constituida por republicanos de derecha que son y han sido sinceros y extremados sostenedores del constitucionalismo estadounidense; estos no se transformaron en fascistas cuando, hace unos veinticinco años, los intelectuales caían bajo la fascinación del marxismo-leninismo y los comunistas se apoderaban del control de amplios sectores del movimiento sindical. Los individuos (los hay en los Estados Unidos de América como en otros países) que desean salvar la propiedad privada mediante la destrucción de la democracia, no encuentran entre industriales y banqueros el apoyo que industriales y banqueros dieron en Europa a Mussolini y a Hitler. La mayoría de los hombres de negocios ha sido contraria al *New Freedom* de Wilson, al *New Deal* de Roosevelt y al *Fair Deal* de Truman pero no pasó por su mente el que su oposición pudiese realizarse mediante la utilización de procedimientos no democráticos.

Función de la instrucción. Una educación mejor ha permitido al negociante estadounidense ver un poco más allá de sus intereses inmediatos, le ha ampliado el horizonte, le ha hecho comprender cuán complejas son las relaciones entre la economía y el Estado, le ha ayudado a descubrir la interdependencia entre capital y trabajo, entre producción y consumo. Convencido de la bondad intrínseca del capitalismo no podía —como lo ha hecho muchas veces el negociante europeo— rebelarse contra las instituciones políticas, contra el régimen parlamentario, contra los derechos fundamentales del hombre que hicieron posible el nacimiento y el desarrollo del capitalismo. El conocimiento de los hechos económicos y de los hechos políticos permite a los empleadores estadounidenses ser menos rígidos de lo que fueran precedentemente al enfrentarse a las reivindicaciones de los trabajadores. Probablemente no llegue a oírsele a tal negociante repetir con Jefferson (y con Carnegie antes de que hiciera disparar sobre los obreros en 1892) que “el jornalero más modesto se encuentra en el mismo nivel que el más rico de los millonarios”, pero, en cambio, es cierto que aceptará de buen grado el hecho de que los operarios sean tratados como iguales; indudablemente le placería disfrutar de la seguridad derivada de una situación monopolística, pero está de acuerdo con Smith en que una eco-

nomía monopolística acabaría, más o menos pronto, menos o más tarde, por dañar a la empresa que dirige.

Sindicatos

Dos problemas que los industriales no pueden resolver. La presencia de un grupo amplio e influyente de dirigentes capaces de comprender y de apreciar la libertad económica y la relación que existe entre ésta y los elementos no económicos de la vida social, en particular los elementos políticos, ha contribuido a mantener libre la economía estadounidense. Sin embargo, es preciso agregar que ninguna economía libre podría seguir siendo tal por mucho tiempo si los hombres de negocios fueran los únicos que la dirigieran y controlaran. Hay dos problemas —entre otros—, y dos problemas de importancia fundamental que el elemento directivo privado de la economía no está en capacidad de resolver: el problema del equilibrio entre producción y consumo y el problema de la desocupación. Son cosas viejas, pero vale la pena insistir en ellas. a) La ganancia constituye la preocupación principal de los hombres de negocio, pero, contra lo que afirman colectivistas y corporativistas, la búsqueda de la ganancia es útil y ventajosa para la economía considerada en su conjunto; pero, como sucede a menudo, lo mejor puede ser enemi-

go de lo bueno; si las ganancias son demasiado elevadas la porción del valor producido que va a manos del empleado y del obrero asalariado (que constituyen la masa de los consumidores) no es suficiente como para permitirles adquirir lo que la industria ha producido. (Teóricamente, los dirigentes administrativos podrían decidir la limitación de las ganancias; en la práctica, pedir al hombre de negocios que limite la ganancia es como pedir a un sediento que no beba). b) La disminución en el número de obreros, además de la reducción de los salarios, constituye aún en la actualidad el medio más expedito para abatir los costos de producción y para adquirir una posición ventajosa en el mercado; si no se pone freno a esta tendencia, el resultado es la desocupación que ha sido el cáncer de la economía capitalista desde la revolución industrial. Para la solución del problema que representa el poder de compra de los consumidores, y del problema de la desocupación, sería absurdo y ridículo confiar en, o contar con los hombres de negocios y en o con sus representantes. Para corregir estos defectos fundamentales de toda economía capitalista, se hace necesaria la intervención de fuerzas distintas de las de los patrones. Los sindicatos y el Estado son las dos fuerzas que en los Estados Unidos de Norte América han intervenido para corregir los defectos del capitalismo; pero corrigiéndolo

los han permitido al mismo tiempo, el que éste prospere y se refuerce.

Funciones de los sindicatos. La actitud, la mentalidad y la política del sindicalismo estadounidense difieren profundamente de las del sindicalismo europeo; difieren más de lo que difieren los industriales de ambos lados del Atlántico. Se equivocaría, sin embargo, quien, estando al corriente de lo que ocurre en Europa, considerase al sindicalismo estadounidense como menos influyente que el europeo. Algunos consideran que el sindicalismo es la máxima fuerza económica en los Estados Unidos de América y una de las mayores fuerzas políticas. Fueron los trabajadores de la industria y de la agricultura quien dieron a Jackson la victoria de 1828 y de 1832 sobre sus adversarios conservadores (el adversario en 1828 era John Quincy Adams, una de las mayores personalidades del conservadurismo estadounidense); la agitación de los trabajadores a fines del siglo xix obligó a Republicanos y a Demócratas a adoptar un programa de reformas económicas y sociales (el *New Nationalism* de Teodoro Roosevelt y el *New Freedom* de Wilson); el voto de los obreros eligió a Roosevelt en 1932 y lo reeligió tres veces. Hay, 18 millones de obreros organizados en los Estados Unidos de América; tratan de igual a igual con la N. A. M., con la cámara de comercio, con el gobierno.

El sindicalismo estadounidense no es socialista. Durante mucho tiempo —todo el siglo XIX— la mano de obra estadounidense organizada dudaba en cuanto a la elección de su programa, en forma análoga a como se encontraba indecisa al respecto la misma mano de obra europea. En un período o en otro, todas las tendencias sindicales europeas han estado presentes en los Estados Unidos de América. Los Caballeros del Trabajo (organizados en 1869 y cuyo número de miembros ascendía a cerca de un millón en 1886), y los Obreros de la Industria del Mundo (I. W. W.) (organizados en 1905) no eran menos radicales que sus contemporáneos de Europa. En 1872, Marx y sus amigos decidieron que Nueva York podía constituir una base mejor que cualquier ciudad europea para las actividades de la Primera Internacional. Con todo, ya se va abriendo camino una actitud distinta; en 1876, la *Amalgamated Association of Iron Steel Workers* en su acta constitutiva pedía a sus inscritos que “protegieran los intereses de la administración” y, desde fines del siglo XIX, la *American Federation of Labor* (A.F.L.) rechazaba el colectivismo, la nacionalización, la planificación integral y otras tendencias socialistas; las rechazaba entonces por cálculo táctico; actualmente las rechaza por convicción. Su programa buscaba corregir los defectos de la libre iniciativa, trataba de conquistar para

los trabajadores la seguridad económica, luchaba por aumentar la proporción del valor producido destinado a los obreros, se empeñaba por mejorar las condiciones de trabajo, y todo esto en el ámbito de una economía libre o relativamente libre. En el *Congress of Industrial Organizations* (C. I. O.) organizado en 1935 y unido a la A. F. L. en 1955, había originariamente un fuerte elemento socialista que, sin embargo, ha perdido terreno durante estos últimos diez años. Actualmente la "American Federation of Labor-Congress of Industrial Organization", las federaciones de ferrocarrileros y la mayoría de los sindicatos independientes están claramente en favor de una acción que trata de corregir los defectos del capitalismo estadounidense, y no en favor de una acción que pueda llevar hoy o mañana a la destrucción del capitalismo.

La A.F.L.-C.I.O. Mean, quien era presidente de la A.F.L. y actualmente lo es de la A.F.L.-C.I.O., ha afirmado que el programa sindical de la organización se resume en los cinco puntos siguientes: 1) los intereses de los obreros y los de los directivos son interdependientes; 2) la mayor parte de las desavenencias entre los subordinados y la dirección puede resolverse amigablemente; 3) los trabajadores organizados no favorecen la extensión del control gubernativo pues cuentan con las negociaciones directas entre los sindicatos

y los dirigentes de la industria para alcanzar sus objetivos; 4) un movimiento sindical libre, como una economía libre no pueden existir sino en el ámbito de un régimen de libertad política; 5) la lucha contra el comunismo, en el interior y en el exterior, es un deber de los sindicatos libres. En cuanto a programa sindical, en el campo de la actividad nacional la A.F.L.-C.I.O. busca el mejoramiento de las escuelas, el que se ponga al alcance de todos los jóvenes una instrucción igual para todos en todos los niveles, desea habitaciones decentes para todas las familias estadounidenses y, sobre todo, la igualdad, la liquidación de aquello que representa máximo obstáculo para la plena realización de la democracia en los Estados Unidos de América: la discriminación.

Dieciséis millones (ya que éste es el número de los incluidos en la A.F.L.-C.I.O.) de obreros organizados forman una tercera parte de los trabajadores no independientes de los Estados Unidos de América, o sea una cuarta parte de la población económicamente activa de ese país; la suma de salarios, que reciben corresponde al triple de la renta nacional italiana, estos dieciséis millones pueden convertirse en elemento determinante de las elecciones federales, pueden tratar de igual a igual con los gigantes de la industria y de la banca y representan el elemento más importante para

el mantenimiento del equilibrio de la economía estadounidense. Si es cierto que —conforme afirmación de Mendès France— “no es posible alcanzar la estabilidad en un mundo en el que los trabajadores se sientan inseguros y amenazados”, a la A.F.L.-C.I.O. —que ha dado estabilidad al trabajo estadounidense y que ha eliminado la incertidumbre de la vida de los trabajadores— se debe más que a ninguna otra fuerza considerada aisladamente, la estabilidad de que disfruta la nación estadounidense.

La experiencia enseña. Los colectivistas europeos afirman que la actitud de los trabajadores estadounidenses es resultado de presiones ejercidas por los propietarios y por los directores de la industria. La verdad es diferente y más simple. El negociante estadounidense, gracias a una cultura más amplia y a una concepción más alta de la complejidad de la organización social es, a menudo, menos dogmático y menos extremista en sus actividades que el negociante europeo; algo semejante ocurre con los dirigentes sindicales estadounidenses. Estos extraen los principios directivos de la acción más de la experiencia que de los libros en los cuales haya sido revelada una Verdad cualquiera. Su campo de experiencias es, a menudo, más amplio que el de los sindicalistas europeos; a fin de ponerse a la obra para conseguir sus principales objetivos, observan

la realidad de cuanto ha ocurrido ya sea en los Estados Unidos de América o en el exterior. No son muchos los que tienen la posibilidad de hacer lo que hicieron Walter Reuther (presidente del C.I.O. y actual vicepresidente de la A.F.L.-C.I.O.) y su hermano: para saber cuál era la situación de los obreros, fueron a trabajar a fábricas inglesas de la Europa continental y de la U.R.S.S.; pero, incluso quienes carecen de tiempo o de la energía necesaria para hacer algo análogo repitiendo la experiencia de los hermanos Reuther, tratan de estar al corriente de cuanto ocurre en el exterior. Los organizadores sindicales, considerados como clase, ya no son personas de escasa cultura y de visión limitada como en el pasado (aún cuando no falten las excepciones); la instrucción cuenta para ascender por las gradas de la responsabilidad en la organización sindical; todo sindicato importante se sirve de la obra y de la experiencia de los graduados universitarios, de gente que sabe de economía, de derecho y de historia; las escuelas para adultos son un elemento importante de la actividad de las oficinas educativas de los sindicatos. Los programas no se formulan sobre una base apriorística sino que son el resultado de serias indagaciones económicas y políticas. Hace treinta años, los sindicalistas estadounidenses seguían con interés y en ocasiones con simpatía los experimentos del colectivismo

soviético; en forma análoga, más recientemente han seguido con interés y con profunda simpatía los experimentos del laborismo británico y de la socialdemocracia escandinava; ni la experiencia soviética ni la británica ni la escandinava han proporcionado pruebas convincentes de que las fórmulas colectivistas o neo-mercantilistas funcionen mejor que la fórmula capitalista. A fines de 1955, Nehru, al criticar la actividad de los comunistas hindúes declaró que la idea colectivista había periclitado, cosa de la que los sindicalistas estadounidenses están plenamente convencidos, en la misma forma en que están convencidos de que el mejoramiento económico y social de los obreros se realiza con mayor rapidez en una economía libre que en una economía en la cual los sindicatos no son otra cosa que una rama de la burocracia estatal. En los Estados Unidos, la lucha de los trabajadores para la consecución de un vida mejor, de mayor aliento económico, político e intelectual, se desarrolla en el ámbito del sistema capitalista y no en su contra.

La cara oscura del sindicalismo estadounidense. Se oye hablar de corrupciones y de extorsión en el movimiento sindical estadounidense, de violencia y de actitudes autoritarias. Existen —ciertamente— y son una parte —la menos atrayente, pero son una parte— del cuadro que presentan las actividades sindicales; con

todo, no son la totalidad del cuadro y quizás no sean siquiera su parte más importante. Había corrupción política en Inglaterra en tiempos de Walpole, y en Francia bajo el reinado de Luis Felipe, pero la corrupción no puede hacer olvidar el progreso substancial realizado por entonces, ya sea en Inglaterra o ya en Francia, en el terreno del constitucionalismo y en el de la libertad política. Así, los lados oscuros del sindicalismo estadounidense no deben hacer olvidar los éxitos, la contribución dada a la consolidación de las instituciones estadounidenses, el sano realismo en la contemplación de las relaciones entre el trabajo y el capital. La A.F.L.-C.I.O. y las otras organizaciones trabajan para el bienestar y el progreso material y espiritual de los trabajadores, pero han rechazado tanto el colectivismo como el corporativismo y han formulado una nueva posición sindical y una nueva política. Esto es ya éxito notable. Ahora que los sindicalistas libres europeos están re-examinando su propia acción y sus propios principios y ahora que se plantea para los trabajadores de las fábricas, de los campos y de los oficios el problema de la libertad, que supera cualquier otro problema, los sindicatos estadounidenses pueden ayudar a aconsejar, proporcionando el ejemplo de lo que es posible hacer en un régimen de democracia liberal.

El papel del estado

Principios de la acción gubernativa. Empresarios y obreros estadounidenses difieren de los empresarios y de los obreros europeos; difieren asimismo en forma análoga las acciones de los gobiernos respectivos. Los principios sobre los cuales se basa la política tanto de la Federación como de los Estados se encuentran enunciados en el segundo párrafo de la Declaración de Independencia, redactada por Jefferson y aprobada por el Congreso en 1776. Es ese el párrafo en el que se declara que los gobiernos han sido instituidos para garantizar la vida y la libertad de los ciudadanos, para asegurar a todos el derecho de vivir la propia vida como pretenden vivirla (*the pursuit of happiness*). Los mismos principios se repiten en el preámbulo de la Constitución estadounidense y en los diez artículos en los cuales se compendia la declaración estadounidense de derechos del Hombre. Los principios son bastante claros en la mente de un número suficiente de estadounidenses como para proporcionar una base sólida y permanente a la acción legislativa que ha sido, durante los últimos 180 años, más consistente de lo que pudiera parecer al observador superficial. La creación de la república americana de que nos venimos ocupando fue un acto de voluntad. Los estadounidenses han

estado de acuerdo en considerar que la aplicación de la Constitución, para tener éxito, requería de una continua aclaración y reinterpretación de la Constitución mismas, hechas a la luz de nuevas experiencias y en el marco de las nuevas situaciones. Lo que valía para el sistema político era igualmente válido para el sistema económico; la libertad económica se instauró como acto de voluntad; produjo nuevas situaciones y nuevos problemas y, para mantenerla, era necesario volver a examinar, por medio de la acción legislativa, los principios que constituyen la clave del sistema, precisándose el que se les diese una nueva interpretación.

Del proteccionismo al antimonopolismo. Durante los primeros decenios de vida de esta república americana, la acción gubernativa tuvo en consideración sobre todo la protección del mercado estadounidense contra las presiones ejercidas por naciones más ricas e industrialmente más adelantadas. El proteccionismo era dañino para el libre cambio internacional de bienes y servicios, de capital y de trabajo (precisa no olvidar, sin embargo, que ningún país siguió una política generosa de libertad de inmigración tan amplia como los Estados Unidos de América); este proteccionismo era igualmente dañino desde el ángulo de la integración económica mundial que —afirmaban justamente los partidarios de la libertad de cambios— podría conducir

a la abolición o desaparición de los conflictos entre las naciones. Pero, por otra parte, el proteccionismo permitió que el capitalismo estadounidense se desarrollara a lo largo de líneas originales, propias. En un segundo período, la acción gubernativa tuvo en consideración sobre todo la lucha contra los monopolios internos, financieros antes de la guerra civil y financieros e industriales después de ella. La lucha la inició Jackson quien, en su mensaje al Congreso, declaró que “los agricultores, obreros y jornaleros o braceros tienen el derecho de protestar contra el Estado cuando las leyes hagan a los ricos más ricos y a los poderosos más poderosos”; esta lucha la continuaron Teodoro Roosevelt y Wilson quien declaró que “los monopolios privados no pueden tolerarse”. Tendencias monopolistas existen en todo sistema económico: los monopolios son en la economía veredas que conducen hacia las dictaduras en política. En los Estados Unidos de América, la lucha contra los monopolios ha sido librada al través de la legislación *anti-trust*, mediante la reglamentación de las industrias que tienen que ver directamente con el bienestar de los ciudadanos (transportes, gas, electricidad, etc.), mediante el control de la banca y medidas como el Wagner Act que facilitan el desarrollo de aquello que Galbraith llama el poder compensativo; asimismo, mediante los impuestos pro-

porcionarles sobre la renta y la tasación de las sucesiones que ponen freno a la acumulación excesiva de riquezas en manos de unos cuantos.

La intervención busca el equilibrio. Trabajadores y dirigentes, productores y consumidores, acreedores y deudores, agricultores e industriales son por igual elementos del sistema económico. Un tratamiento favorable al capital, tal y como exigen los conservadores europeos, o para el trabajo tal y como lo exigen los colectivistas, provoca el desequilibrio de la economía y hace necesaria la aplicación de medidas autoritarias a fin de permitir que funcione el sistema económico. Mediante una legislación que busca mantener el equilibrio entre los varios elementos del sistema, el Congreso estadounidense mantiene en la estructura económica aquel sistema de frenos y equilibrios que caracteriza a la estructura política. Aún más que en política, en economía el equilibrio está continuamente amenazado de cambios realizados en los varios elementos que intervienen en él; un aumento o una disminución de la población, de la cantidad de capitales invertidos, del comercio interior o exterior, de los gastos o de los ingresos gubernativos, etc., es suficiente para amenazar el equilibrio; para re-establecerlo es necesario tener prudencia e imaginación, voluntad y capacidad para introducir nuevas medidas, para cambiar la política de

acuerdo con una situación que se transforma continuamente. Examinando lo que se ha hecho durante siglo y medio, se puede afirmar que en materia de legislación económica y financiera, los senadores y representantes estadounidenses han demostrado más habilidad que los diputados de la mayoría de las naciones europeas durante la fase netamente capitalista de la economía. Si "el reforzamiento de la posición de aquellos que son económicamente débiles" es, como afirma Galbraith el criterio de una política económica liberal, el Congreso estadounidense ha sido más consistentemente liberal que conservador. En Europa, pocos hombres políticos han considerado (o consideran) a la economía en su conjunto; lo que domina es el interés de una parte: del trabajo o del capital, de la agricultura o de la industria. En los Estados Unidos de América sobre el interés de la parte, ha estado y está colocada actualmente, la consideración dada a los intereses de cada uno en relación con la economía tomada en conjunto.

La participación del Estado en la economía. La política gubernativa de los Estados Unidos de América tiene hoy una importancia que no ha tenido jamás en el pasado, ni siquiera hace veinte años con la iniciación del *New Deal*. Cerca de una quinta parte del ingreso nacional bruto pasa por las cajas del gobierno federal y por las de los gobiernos estatales; una décima parte

de la población activa está empleada directamente por las autoridades públicas; una séptima parte de los ingresos personales proviene del Estado. Tal y como han declarado varias veces el presidente estadounidense y sus colaboradores, el presupuesto federal es probablemente por sí solo el factor de mayor importancia en la economía estadounidense (y, de paso, puede agregarse, de la mundial). Sobre este punto, están de acuerdo los republicanos y los demócratas, los dirigentes y los trabajadores asalariados, los industriales y los agricultores, incluso aunque difieren en otros aspectos que a veces pueden ser antagónicos, en cuanto al modo en que debe usarse el presupuesto para influir favorablemente el desarrollo de la economía, el mantenimiento del equilibrio en un sistema continuamente expandente (terminando por ser el presupuesto un compromiso entre múltiples intereses divergentes). Fiscalización, entradas y salidas, deuda pública y circulación, derechos aduanales, etc., no son las únicas preocupaciones del Congreso, que ha considerado necesario desarrollar una acción legislativa en otros campos numerosos: el crédito, el comercio interior, la seguridad social, etc., etc. Cuantos consideren que la economía estadounidense es caótica y anárquica, harían bien en hacer un estudio de la legislación estadounidense. No sólo son numerosas las leyes, sino que —cosa de mayor interés— for-

man un sistema, distinto, naturalmente, del sistema que da unidad a cualquier legislación colectivista, corporativista o neo-mercantilista, pero, de todos modos, un sistema. Los estadounidenses saben demasiado que es más difícil gobernar en un régimen de libertad que en uno de dictadura (cosa en la que coinciden con lo que mucho tiempo antes dijera Cavour) y están percatados de que una legislación para la libertad económica requiere de un nivel de preparación y de madurez política e intelectual superior al que requiere una economía servil. Con respecto a los resultados, puede afirmarse que el Congreso estadounidense ha resuelto dignamente la tarea que le asignara la nación.

LOS RESULTADOS

Pragmatismo estadounidense. Los estadounidenses tienen la costumbre de valorar una acción con base en los resultados que se obtienen de la misma; es de este modo como juzgan también los sistemas políticos, económicos o de cualquier otro tipo. Es la suya sobre todo una actitud pragmática (en ocasiones demasiado excesiva en su simplicidad) bastante cercana de la crítica y racional propia de las naciones europeas que han alcanzado un elevado nivel de madurez política. A pesar de sus deficiencias, el pragmatismo estadounidense es indudablemente superior al apriorismo marxista-leninista y al irracionalismo fascista que han tenido tanto éxito entre los intelectuales europeos. Ya conocemos las aspiraciones y los fines últimos con base en los cuales viene evaluando el sistema económico estadounidense: los formuló Locke en su Ensayo y en sus Tratados; han sido incorporados en la Declaración de Independencia y en la Constitución. Con respec-

to a su propio país y con respecto a los extranjeros, los estadounidenses están convencidos a) de que su capitalismo, a pesar de sus numerosos defectos, ha dado resultados satisfactorios; b) de que no existen pruebas en el sentido de resultados obtenidos como para hacer que se considere otro sistema como superior al suyo.

Los europeos olvidan el pasado. A causa sobre todo de la política monopolística y del extremo egoísmo de las clases poseedoras, el capitalismo europeo ha caído en tal descrédito que el público ha olvidado cuanto de útil y ventajoso había producido la libertad económica característica del capitalismo antes de que éste alcanzara su fase monopolística. Es verdad que también entonces la propiedad continuaba siendo un privilegio y que los grupos capitalistas tendían a formar oligarquías. Es verdad —y el público haría bien en recordarlo— que la expansión económica de las naciones europeas grandes y pequeñas ha sido mayor en un sistema de libertad que la que haya podido experimentar con anterioridad cuando dominaban economías pre-capitalistas o que la que haya podido lograr después cuando el capitalismo basado en la concurrencia ha sido substituído primeramente por el capitalismo monopolístico y después por la economía directa o indirectamente administrada por el Estado. En años más recientes y particularmente durante esta última posgue-

ra, ha habido una notable correlación entre libertad económica y reconstrucción, como lo demuestra la confrontación entre lo que sucedió en Alemania occidental antes y después de 1949 y en Francia y en Gran Bretaña antes y después de 1951; como lo demuestra también la confrontación entre Alemania occidental y la Alemania oriental, entre Italia y Yugoslavia, etc.

Economía servil. En Europa estamos al corriente de los resultados del corporativismo y del colectivismo; decenas de millones de seres humanos han perecido combatiendo o han sido destrozados. De Madrid a Moscú, sea cual fuere su color, las dictaduras son las mismas; pueden tener fines diversos pero los medios de los que se sirven no cambian; las víctimas de las persecuciones, de las purgas, de las guerras civiles e internacionales, los cuerpos esqueléticos de millones de gentes en los campos de concentración y de trabajo forzado son testimonios de aquello en lo que se han convertido y se convierten los principios fundamentales de la nación estadounidense: vida, libertad y el derecho de vivir como se quiere. Estos —puede objetarse— son fines que salen del campo económico, y es preciso mirar y examinar los resultados materiales, pero, para quien no esté al corriente, los resultados materiales de cooperativismo y del colectivismo no son por cierto de un tipo que haga despertar la envidia

o la admiración (¡y en las dictaduras existe la censura, encargada de que el público no esté al corriente!). En Alemania y en Italia el corporativismo fue un instrumento de guerra; cuando después de diez años y más de guerra en el caso de Italia (¿quién recuerda el encuentro de Ual-Ual en 1934?) o para Alemania la derrota de Asse puso fin a las guerras provocadas por el fascismo en Europa y fuera de ella, la nación italiana y la alemana estaban muy pobres en comparación a como lo estaban cuando la libertad política garantizaba la libertad económica. En la península ibérica, en la América Latina, en las dictaduras nacionalistas del Cercano Oriente —en los Estados que no son suficientemente fuertes como para realizar una política de guerra— el corporativismo, que debía ser fuente de prosperidad y de justicia no ha alcanzado otro resultado que el del empantamiento de la economía, la acumulación de las riquezas en las manos de unos cuantos, la corrupción de los funcionarios públicos, y el empobrecimiento de las clases trabajadoras. Los colectivistas habían prometido el paraíso terrestre con la socialización de los medios de producción y con la planificación integral. En donde el colectivismo siguió siendo aquello que se designaba originalmente por tal término y donde la violencia predicada por Blanqui y por Marx, por Bakunin y Lenin se usó por los colectivistas para

apoderarse del poder y para reorganizar la economía, el progreso económico ha sido inferior al que tuvo lugar durante el período correspondiente de industrialización de las economías capitalistas; después de casi treinta años de industrialización forzada, el progreso de la Unión Soviética sigue siendo inferior al de los Estados Unidos de América en el período comprendido entre 1870 y 1900, o al de Alemania entre 1880 y 1910. Donde las aspiraciones generosas y los principios no económicos del liberalismo influyeron sobre el movimiento colectivista, lo transformaron en laborismo en Inglaterra y en socialismo democrático en el continente; donde se introdujeron economías neo-mercantilistas, la expansión económica ha permanecido inferior a la alcanzada en tiempos del mercado libre y del libre uso de los medios de producción (y de esto tienen conciencia en la actualidad y por fortuna, la mayoría de los laboristas ingleses y muchos socialistas demócratas del continente, los cuales desde hace algunos años se han dedicado a re-examinar su programa económico; con ello su posición se está acercando cada vez más a la de los liberales reformistas ingleses y a la de los radicales continentales; los laboristas a la Gaiskell y los socialdemócratas a la Ollenhauer y a la Saraget, aunque hablen aún de colectivismo no son ya ciertamente colectivistas integrales; la colaboración entre el partido socialista

y el partido liberal en Bélgica, la formación del partido laborista en Holanda, el acuerdo entre los socialistas de Mollet y los radicales de Mendès France son los indicios de una revolución ideológica que concierne a la economía además de a la política).

Una economía en pleno desarrollo

Producción. Los Estados Unidos de América están constituidos por el 6.3 % de las tierras emergidas. Los estadounidenses constituyen el 6.6 % de la población mundial. Sobre la base de los datos proporcionados por el anuario estadístico de las Naciones Unidas, la renta nacional estadounidense representa cerca de la mitad de la mundial; en 1955 esto significa casi 400,000.000,000 de dólares sobre un total de 800 o 900,000.000,000 (estas cifras no incluyen aquella parte que se consume en especie y que agregaría cerca de una décima parte al total para los Estados Unidos de América y por lo menos una quinta parte al total mundial). Los estadounidenses proporcionan más de las dos quintas partes de la producción mundial de bienes y servicios y de la mitad a las tres quintas partes de los productos manufacturados.

Índices industriales. Las cantidades de energía consumida y la producción de acero constituyen los índices

más importantes del desarrollo industrial. La energía que proviene de todas las fuentes industriales, consumida en los Estados Unidos en 1951, convertida a toneladas de carbón alcanzaba a cerca de 1,200.000,000 de toneladas. Esto constituye un exceso de cerca del 50 % sobre la cantidad consumida en el mismo año en los veinte Estados europeos que se encuentran al occidente del bloque comunista; cuatro veces la cantidad consumida en la Unión Soviética. La superioridad estadounidense se revela aún más claramente en términos de población: la nación estadounidense que cuenta con poco más de la mitad de la población europea que vive al occidente de los estados comunistas, constituye tres cuartas partes de la población soviética. En 1933, los Estados Unidos de América producían cien millones de toneladas de acero o sea, cerca del doble de la producción de Europa occidental y el triple de la producción soviética; en 1955, la producción de acero había subido hasta alcanzar 115 millones de toneladas.

Indices agrícolas. La producción de cereales y el patrimonio zootécnico son los índices significativos del desarrollo agrícola. En 1952, los Estados Unidos de América proveían el 26 % de la cosecha mundial de grano, de maíz, de avena, de cebada y de centeno. Los bovinos, los equinos y los porcinos de las haciendas

agrícolas estadounidenses constituían en el mismo año el 15 % del total mundial.

Transportes. Los datos relativos a los transportes ferroviarios y a la circulación carretera de medios de transporte son demasiado conocidos como para que valga la pena señalarlos aquí; basta agregar que, para sostener la competencia, los ferrocarriles estadounidenses (todos de propiedad privada y los cuales en 1955 tuvieron un rendimiento de 10,000.000,0000 de dólares) se están transformando completamente y que la industria automovilística se ha aparejado para agregar otros 30 millones de automóviles a los 50 millones que se encuentran actualmente en circulación. En 1955, el tráfico aéreo estadounidense representaba aproximadamente la mitad del total mundial; el 80 % de los aeroplanos destinados en todo el mundo al transporte de pasajeros eran de manufactura estadounidense; sin incluir aeroplanos para el transporte de pasajeros y de mercancías, y aeroplanos deportivos, hay actualmente en los Estados Unidos de América cerca de 12,00 aeroplanos que usa la industria privada. Cerca de una tercera parte de la flota mundial tiene bandera estadounidense.

Una economía dinámica

Datos significativos. En *Time for Living* el profesor Soule escribe "el producto nacional bruto durante el decenio 1941-1950 era cinco veces superior al del período 1891-1900... durante el mismo período, la población se había doblado... para aumentar la producción cinco veces había sido suficiente un aumento de un 81 % en el número de los trabajadores... la productividad de los trabajadores en el período 1941-50 era 181 % superior al nivel que había alcanzado en el período 1800-1900... Durante los ochenta años precedentes con respecto a 1950, el aumento del ingreso real por habitante en los Estados Unidos de América ha sido de 1.9 % al año... en dólares de 1950, el ingreso medio por familia pasó de los 1,000 a casi los 5,000 anuales".

Tasa de expansión. Actualmente la economía estadounidense se está expandiendo a razón de un 3 a un 6 % anual (de un 7 % en 1955). Esto puede parecer extraño si se consideran las cifras citadas de contracción en algunas ramas de la industria estadounidense (hubo una flexión bastante notable en 1949 y otra en 1954) y de fluctuación en el empleo de la mano de obra. Pero es preciso no olvidar que la economía estadounidense es amplia: la contracción que se

produce en una rama de la industria puede ser compensada por la expansión en otra rama; un cambio o una flexión en las actividades primarias (agricultura, silvicultura e industrias extractivas) o en las secundarias (industria manufacturera) es, a menudo, más que compensado por una expansión de las actividades terciarias (circulación, distribución y servicios que, ya sea en cifras absolutas o ya en cifras relativas, se encuentran más desarrolladas en los Estados Unidos de América de lo que están en cualquier otro país). Algunas empresas ferroviarias pueden sufrir pérdidas y muchas líneas son abandonadas pero en la misma zona los transportes por carretera y los transportes aéreos están en pleno auge; algunos hoteles encuentran dificultades, pero los *moteles* se multiplican; la producción de tejidos de seda natural baja; la producción de tejidos de seda artificial sube. Entre 1948 y 1954, sólo para citar un ejemplo, la producción de instalaciones para acondicionamiento de aire ha aumentado en 17 veces, la de enjuagadores para lavandería 10 veces, la de alimentos congelados 9 veces, la de telerreceptores 8 veces, la de fibras sintéticas (con exclusión del rayón) 4 veces, etc. La producción agrícola aumentó en un tercio entre 1938 y 1953; la producción industrial aumentó en 180 %

Aumento del ingreso real. La expansión económica

explica cómo no obstante el aumento considerable de la población (cerca de un tercio más entre 1930 y 1954) y de la llegada de casi dos millones de inmigrantes entre 1945 y 1955, el ingreso real por habitante ha aumentado en el 60 % entre 1938 y 1953.

El nivel de vida

Familia. En los Estados Unidos de América hay unos 50.000,000 de familias. Cerca de 40.000,000 de familias están compuesto por dos o más individuos. Los otros (que son ordinariamente las que tienen un bajo ingreso anual) incluyen o a los muy jóvenes o a los ancianos que viven por su cuenta, a aquellos que no se han encauzado en cualquier ocupación o carrera, a los que se encuentran en reposo, a quienes están incapacitados para trabajar.

Alojamiento. Más de la mitad de las familias estadounidenses (cerca del 55 %) poseen la casa o el departamento que habitan y el tanto por ciento aumenta de año en año. Hay poco amontonamiento o aglomeración: en el 83 % de las viviendas hay por lo menos una habitación para cada miembro de la familia; en el 95 % hay al menos dos cuartos por cada tres personas (por otra parte, la emigración de centenares de miles de portorriqueños durante los últimos años ha hecho

crítico el problema de la aglomeración en Nueva York, y la inmigración de los negros del sur ha creado problemas serios en Chicago y en Detroit). En 1953, en relación con la población, los estadounidenses construyeron 60 % más habitaciones que los ingleses y 120 % más que los rusos.

Bienes de consumo. Las familias estadounidenses poseen unos 50.000,000 de automóviles, 30.000,000 de telerreceptores, 125.000,000 de aparatos radiorreceptores. Existen cifras elevadas de refrigeradores, lavaplatos automáticos, y miles de objetos eléctricos que permiten que la familia estadounidense prescindiera de la sirvienta y disminuya el tiempo dedicado a las labores de la casa, reduciéndolo a una parte muy pequeña del que se requiere en Europa para ellas.

Una comparación. La adquisición de un kilogramo de carne, pan, mantequilla, patatas y azúcar en el invierno de 1951 (cuando los precios habían subido rápidamente a causa de la guerra en Corea) requería en los Estados Unidos de América 2 horas y 40 minutos de trabajo conforme al salario medio de la industria. La adquisición de la misma cantidad de tales productos requería cerca de 3 horas en Gran Bretaña y casi 20 horas en la Unión Soviética. La adquisición de un vestido de algodón para señora, de un traje de hombre y de un par de zapatos para hombre requería 50 horas

laborales al salario medio en los Estados Unidos de América, 96 horas en Gran Bretaña y 258 horas en la Unión Soviética.

Hay aún pobreza. Es cierto que aún existe pobreza en los Estados Unidos de América; si todos tienen bastante que comer, no todos visten bien y no todos tienen una habitación decente. El profesor Galbraith escribe: "después de la segunda Guerra Mundial existían dos millones de familias, sobre todo en las zonas montañosas de los Apalaches meridionales, que continuaban viviendo en una escualidez primitiva no superada por ningún país situado al occidente de Turquía. Había en las ciudades habitantes de barrios pobres, había minorías raciales, en particular los negros, que ciertamente no podían estar satisfechos de su suerte. Lo mismo era válido para aquellos que recibiendo ingresos fijos (pensiones o ingresos de otro tipo) estaban privados por la inflación de una parte de sus entradas". Se han realizado esfuerzos para eliminar lo que queda de pobreza aún cuando no es de esperar que se le llegue a eliminar totalmente; continuarán existiendo pobres, continuarán existiendo los pocos (o muchos que sean) que prefieren el ocio al trabajo, que tratan la casa como una pocilga, cuya felicidad consiste en vagabundear y en embriagarse: el derecho de vivir la propia vida tiene su aspecto doloroso. Pero, quien de-

sea mejorar las propias condiciones tiene la posibilidad de hacerlo; lo están haciendo los negros, cuyo progreso económico es más rápido que el de los blancos, con el resultado de que las diferencias entre los dos grupos, aún cuando lentamente, van disminuyendo; lo están haciendo millones de portorriqueños, mexicanos y franco-canadienses llegados a los Estados Unidos de América; lo están logrando más de 200,000 europeos que cada año se establecen en el país.

Renta

Renta del trabajo, del capital y del suelo. En 1955 la renta personal de los estadounidenses en conjunto era de 270,000.000,000 de dólares. De esta cifra, el 80 % representaba la retribución del trabajo y el resto la retribución del capital (ganancia e intereses) y del suelo (renta). (Bajo el título de "trabajo" se incluyen ordinariamente sólo sueldos y salarios, como si el rendimiento del agricultor que trabaja la propia tierra, del empresario que trabaja en su propia oficina, del comerciante que está 12 ó 15 horas en pie en su propio negocio, del profesionista independiente, no fueran rendimiento del trabajo. Es absurdo considerar como compensación del trabajo sólo el rendimiento del empleado y del obrero asalariado, mientras que al rendi-

miento del trabajador independiente en la agricultura, en los negocios, en las profesiones se le llama ganancia; parte de ello puede ser ganancia del capital, pero el resto,—a menudo el rendimiento total— está compensado por el trabajo realizado). En 1950 (cuando la renta personal de los estadounidenses en su conjunto era de 223,000.000,000 de dólares, 145, o sea 65 % del total— la cifra no incluye las asignaciones de la seguridad social—) eran percibidos por empleados y asalariados, con una media de cerca de 3,200 dólares por cabeza, al año. \$ 35,000.000,0000 eran percibidos por los trabajadores independientes (agricultores, artesanos, hombres de negocios, profesionistas) con una media de casi 4,000 dólares al año. La renta del capital y del suelo (no ingreso bruto, sino neto, efectivamente entregado a los propietarios) era de \$ 22,000.000,000, esto es, sólo un décimo del total y era repartida entre algunas decenas de millones de personas, la mayor parte de las cuales recibían al mismo tiempo una compensación por su propio trabajo. (La diferencia entre la suma de 145, 35 y 22 y el total de 223 está representada sobre todo por transferencias de capital).

Ganancias. Colectivistas y corporativistas se horrorizan de las ganancias de la industria estadounidense: tienen frente a sí la imagen de los pocos miles de capitalistas corrompidos en cuerpo y alma que viven en

el lujo mientras que millones de trabajadores padecen hambre, cuando están desocupados o viven en la incertidumbre que destruye cualquier gozo y cualquier satisfacción cuando no lo están. Esta es la imagen que pintaban los diarios fascistas antes de 1945 y la que brinda hoy la prensa soviética. Colectivistas y corporativistas ignoran o pretenden ignorar lo que sigue: 1) que aún si se consideran como capitalistas no a todos los que participan en la propiedad de los medios de producción, sino sólo aquellos que poseen capital en cantidades considerables, ellos no son sólo algunos miles sino millones; 2) que el inversionista, el capitalista, no recibe sino una fracción de la ganancia bruta de la industria y que el resto va a parar a manos del Estado (más de la mitad) o es reinvertido para mantener la eficiencia y ampliarla. En 1950, medio millón de sociedades estadounidenses (cuyo haber, como se ha dicho representa la mitad o más de la mitad de la riqueza nacional de los Estados Unidos de América) habían obtenido una ganancia bruta de 43,000.000,000 de dólares en conjunto; 22,000.000,000 se pagaron como impuestos al Estado, 12,000.000,000 se reinvertieron y sólo 9,000.000,000 fueron distribuidos entre los propietarios de la industria. En ese año, las ganancias representaron sólo el 4% de los ingresos personales. La proporción del ingreso nacional formada por las gan-

cias es menor en la economía de los Estados Unidos de América de lo que es en las economías europeas corporativistas o neo-mercantilistas. En la economía colectivista la ganancia está representada por las sumas imponentes pagadas a la masa parasitaria de funcionarios del partido. En 1955 las ganancias brutas habían subido a \$ 44,000,000, de los que la mitad fue absorbida por los impuestos federales y estatales; una cuarta parte del total fue reinvertido y una cuarta parte fue distribuída a los propietarios que recibieron en promedio el 4.33 % sobre el capital invertido.

Ingresos obreros. El grupo más numeroso de la nación estadounidense está constituído por los obreros industriales calificados y semi-calificados (cerca de una tercera parte de la población activa). El salario medio semanal en la industria superaba a principios de 1956 los 70 dólares semanales; los jóvenes que no han terminado su aprendizaje o que no han comenzado a trabajar regularmente reciben naturalmente menos; la familia del obrero semi-calificado que está en la plenitud de su capacidad laboral (o sea, que se encuentra entre los 25 y los 45 años), puede contar con un entrada anual de cerca de 3,500 a 4,000 dólares (el salario del jefe de familia se ve aumentado ordinariamente por lo que ganan por temporadas otros miembros de la familia); la familia del obrero calificado, entre el salario del

jefe de familia y lo que ganan la mujer y los hijos puede contar con ingresos que se encuentran entre los 4,000 y los 6,000 dólares (esto como media, ya que no faltan las familias cuyas entradas superan la última de estas cantidades). En la primavera de 1954, en la zona metropolitana de Detroit (tres millones y medio de habitantes) había 920,000 familias con 1.350,00 trabajadores empleados en las fábricas, en las oficinas y en el comercio; los obreros de las fábricas ganaban una media de 4,700 dólares anuales; el empleo parcial de otro miembro de la familia en ocasiones hacía ascender en total de las entradas a unos 6,000 dólares; el 62 % de las familias poseían la casa que habitaban.

Los menos afortunados. Poco menos de una quinta parte de la población tenía, en 1955, ingresos de 2,000 dólares anuales o menos, cifra inferior a la que los estadounidenses consideran necesaria para asegurar un nivel de vida que sea decente. Esta quinta parte de la población se compone sobre todo de cuatro grupos: 1) jóvenes que no han completado aún su preparación técnica y profesional; 2) agricultores meridionales; 3) individuos que vivían por cuenta propia, ancianos sobre todo; 4) negros y miembros de otras minorías. Por lo que se refiere a los jóvenes, apenas han completado su preparación, son absorbidos por los grupos cuyos ingresos regulares son los mencionados en párra-

fos precedentes. En el caso de los agricultores, las estadísticas revelan que una parte de sus entradas no incluyen los rendimientos en especie cuya proporción en relación con el total crece con la disminución del mismo ingreso. Tanto el gobierno de Truman como el de Eisenhower han introducido medidas encaminadas a mejorar la situación de las personas del tercer grupo. En cuanto a los negros, como se ha anotado ya, su situación económica mejora desde hace algunos años más rápidamente que la del resto de la población. En 1951 las familias con ingresos inferiores a los 2,000 dólares constituían una cuarta parte del total en vez de la quinta parte de ese total (conforme ocurría en 1955).

Clases económicas

Nivelación de ingresos. La distancia que separa a los varios grupos de población desde el punto de vista del ingreso medio familiar está disminuyendo. En 1955, el 5 % de la población que tenía el ingreso más elevado recibía el 34 % del ingreso total; en 1956, la proporción había disminuído casi a la mitad y no era superior al 18 %. Los braceros, los servidores domésticos y los trabajadores asimilados —aquellos cuyos ingresos son inferiores a los de cualquier otra clase— constituían en 1930

una cuarta parte de la población activa y en 1950 sólo una duodécima. Según cifras publicadas en octubre de 1955 por el *New York Times*, durante los últimos cincuenta años la diferencia en el ingreso de los cuatro grupos típicos de trabajadores se ha reducido a la mitad. Los grupos tomados en consideración eran los siguientes: obreros de la industria manufacturera, obreros de la industria automovilística, maquinistas ferroviarios, dirigentes de sociedades ferroviarias importantes. Si se hace igual a 1 el ingreso de los obreros de la industria manufacturera, se tenía en 1904 para cada uno de los cuatro grupos: 1: 1.2: 2.7: 5.8. En 1954, las cifras eran: 1: 1.2: 1.3: 2.6. El proceso de nivelación se ha intensificado en la postguerra; en 1946, el ingreso medio de los obreros calificados y semicalificados era un 45 % del ingreso medio de los empresarios independientes y de los profesionistas libres; en 1951, había ascendido al 55 %.

Ingresos medios de las clases económico-sociales.

Entiendo por clases, grupos diferenciados por su función económica, pudiendo calcularse de modo bastante aproximado el ingreso medio por clase; cálculo que, como todos los de este tipo, es necesariamente incierto. Estos cálculos, sin embargo, son útiles en cuanto se trata de comparar diversas situaciones. Para formarse una opinión de lo que ocurre en los Estados Unidos

de América, lo mejor es establecer un parangón con el país que política y económicamente es antitético de ellos, la Unión Soviética. En una parte y en otra, tres grupos constituyen la masa de la población: *a*) trabajadores de la tierra (campesinos en la Unión Soviética y agricultores en los Estados Unidos de América); *b*) trabajadores de las fábricas; *c*) directivos de las empresas económicas. No se toman en cuenta ni los obreros no calificados, ni los aprendices, ni los estudiantes, ni los empleados públicos, ni los profesionistas, ni los obreros sin paga o que reciben pago insignificante de los campos de trabajo forzado de la Unión Soviética, ni la pequeña minoría de dirigentes políticos de la U. R. S. S. ni los directivos económicos de los Estados Unidos de América cuyos ingresos no tienen relación con los del resto de la población.

Otra comparación. Entre años buenos y años malos, entre ingresos en dinero e ingresos en especie, la familia campesina soviética puede contar con una entrada media de 1,800 a 2,400 rublos anuales; la familia obrera soviética, si se consideran conjuntamente el salario del jefe de familia y lo que ganan los otros miembros trabajando parcialmente, puede contar con ingresos anuales comprendidos entre los 8,000 y los 10,000 rublos anuales. La relación entre los tres grupos es, aproximadamente de 1:4:12. En los Estados Unidos de

América (siempre en términos de ingreso familiar para los agricultores y obreros y no de ingresos individuales) las cifras variaban en 1953 de cerca de 3,000 dólares por término medio para la mayoría de los agricultores (incluidos los ingresos en especie) a de 3,500 a 5,500 para los obreros de las fábricas, 10,000 a 18,000 dólares para la mayoría de los dirigentes que han alcanzado el máximo de su capacidad económica. La relación entre los tres grupos es de 1: 1.5: 4.5. La pirámide formada por la estructura jerárquica de la economía soviética es, por lo menos, dos veces más elevada que la pirámide estadounidense. Si por democracia se entiende igualdad, la economía estadounidense es mucho más democrática que la economía soviética. En los estados industriales de Europa occidental, la pirámide es menos elevada que en la Unión Soviética, pero más elevada que en los Estados Unidos de América. Antes de afirmar que una economía libre crea una mayor distancia entre las clases que una economía colectivista, los comunistas y sus amigos harían bien en examinar los hechos.

Seguridad económica

Seguridad social federal. Cuatro quintas partes de los que trabajan (incluidos trabajadores dependientes

e independientes) están protegidos por la seguridad federal contra la vejez y el seguro social en favor de los supérstites. A partir de su sexagésimo año, el trabajador que ganaba al mes 3,000 o más dólares mensuales, recibe 80 dólares por mes si es soltero y 120 dólares mensuales si es casado. Los agricultores independientes, los hombres de negocios, los servidores domésticos y algunos otros grupos poco numerosos pertenecen a la minoría que aún no está protegida por el sistema federal de pensiones. Las familias de los trabajadores están protegidas contra la muerte del jefe de familia. El sistema federal de seguridad social coopera con los sistemas asistenciales de los 48 Estados destinados a ayudar a los viejos no protegidos por el seguro contra la vejez, a los niños huérfanos o a los necesitados, a los ciegos y a los inválidos. En 1954, casi 3.000,000 de personas de 65 años o más reciben pensión por vejez, otros 2.500,000 ancianos eran asistidos, y recibían asimismo asistencia 1.500,000 niños y 300,000 ciegos e inválidos.

Formas privadas de seguridad. Todas las categorías de trabajadores organizados han obtenido de la industria, el pago de pensiones que aumentan lo que pagan los seguros federales. Las industrias mineras, del acero, del petróleo, del vestido así como de los automóviles —para citar sólo algunas de las más importantes— pagan

a sus dependientes pensiones que varían entre los 50 y los 120 dólares mensuales. Profesores, médicos y otros profesionistas han organizado sistemas propios de pensiones. La industria protege a los trabajadores contra la enfermedad y el infortunio. Cuatro de cinco familias poseen pólizas de seguros de vida, para pensiones, para subsidios en caso de enfermedades, para el pago de gastos de educación de los hijos, etc.

Seguro contra el desempleo. Un trabajador de cada diez se encuentra desocupado, ordinariamente por pocos días o por pocas semanas, durante un período cualquiera del año; el total de desocupados en un período dado durante 1955 no ha superado con mucho a los dos millones. Los trabajadores desocupados reciben indemnizaciones que ascienden, cuando son solteros, a cerca de una tercera parte del salario industrial medio; si casados y con hijos, la indemnización alcanza casi a un medio del salario normal. Todos los Estados tienen oficinas de colocaciones para ayudar a los trabajadores a encontrar empleo. La movilidad de la mano de obra es notable. Con la movilidad de las empresas, esto tiene sus desventajas, pero los estadounidenses están convencidos de que las ventajas superan a las desventajas y que éstas pueden compensarse dando a todos los trabajadores la seguridad que deriva de la ayuda substancial al desocupado. Sin la movilidad de las em-

presas y de la mano de obra no se habría producido la gran expansión que en estos últimos años ha experimentado la economía de Texas y de California, actualmente considerados entre los estados más prósperos de la Unión.

Ahorros. En 1955, las familias estadounidenses poseían ahorros por un total de cerca de 200,000.000,000 de dólares (una tercera parte de los cuales estaba invertida en compañías de seguros sobre la vida, una cuarta parte en bienes del tesoro, y el resto en depósitos bancarios, en las oficinas postales, etc.) En 1955, por término medio el 6 % del ingreso familiar se ahorra. Durante los últimos años, el monto de los ingresos ha aumentado, en promedio, en casi un 4 % anual.

Salario mínimo y salario anual garantizado. En 1955, por decisión del Congreso, el salario mínimo de la industria se elevó de 75 centavos de dólar a un dólar. Tanto desde el punto de vista económico como desde el ángulo social, el acuerdo concluido entre los sindicatos de la industria automovilística y la hacienda y que substituye el salario semanal por el salario anual garantizado es, sin duda alguna, una de las mayores victorias del trabajo organizado estadounidense. En esta forma ha llegado a desaparecer para más de un millón de obreros esa penosa falta de seguridad que deriva de la posibilidad de perder el empleo de hoy a

mañana. Una cierta continuidad en el empleo y la falta de tal continuidad constituían una de las mayores diferencias entre la clase media y las clases trabajadoras; la diferencia ha desaparecido para una parte de los asalariados; mañana desaparecerá para todos; así como la General Motors y la Chrysler han tenido que seguir el ejemplo de la Ford, así las otras industrias están siguiendo ya el ejemplo dado por la industria automovilística. No por esto —a pesar de lo que afirmen los devotos de von Mises— desaparecerá el libre mercado.

Una sociedad burguesa. Una nación en donde los empresarios independientes, los hombres de negocios y los profesionistas libres ganan menos a veces que la mano de obra asalariada, donde el obrero calificado de una fábrica tiene un salario superior al sueldo de los empleados que hacen su carrera entre los dirigentes de la administración, donde son numerosos quienes agregan a la retribución por el trabajo realizado el rédito del capital invertido, donde ha desaparecido la diferencia entre el campo y la ciudad (dado que las rentas resultan equivalentes y todos viven del mismo modo) no es una nación en la cual haya clases y lucha de clases del tipo de las existentes en otras partes, abiertamente en donde hay libertad y en forma oculta en donde manda una dictadura. Hay conflictos, numerosos y serios; pero la ruptura entre los grupos en

conflicto es menos amplia y menos profunda que en la mayor parte de las naciones industriales. En vez de diferencias substanciales —clases superiores, clases medias, clases inferiores— hay en los Estados Unidos de América diferencias de menos relieve entre un nivel superior, medio e inferior de una misma clase burguesa. Los colectivistas tenían razón en quejarse de la suerte del proletariado; pero sus esfuerzos tratan de reducirlo todo al nivel del proletariado. Los estadounidenses están resolviendo el problema del proletariado mediante la absorción del mismo por la burguesía.

Lo que la Economía estadounidense ha hecho posible

La búsqueda de la verdad. Es costumbre de los intelectuales europeos criticar al materialismo estadounidense pero no explican cómo podría vivir el espíritu si no fuese sobre una base material que lo nutra; no saben que los estadounidenses se preocupan menos, por ejemplo, del vientre que los europeos continentales; no saben que hay más escuelas, más laboratorios, más librerías, más iglesias, museos y salas de conciertos en los Estados Unidos (en relación con la población) que en cualquier país europeo. Cierto es que la cantidad no es sino un aspecto, quizás secundario, de los problemas materiales que deben enfrentar quienes se dedican a la actividad del espíritu. Pero existe otro as-

pecto, bastante más importante: dada la presencia de una economía libre, los desidentes no están condenados al hambre como sucede en aquellos lugares en donde el Estado o cualquier otro elemento monopolista controla toda la economía. En los Estados Unidos de América como en cualquier otra parte, disenter es difícil; la herejía religiosa, la originalidad en el campo literario y artístico encuentra una fuerte oposición. Quien no puede encontrar un empleo a causa de sus ideas políticas puede vivir estableciendo una empresa suya; de acuerdo con sus actitudes, abrirá una papelería o una oficina de reparaciones, empresa modesta si carece de capital, pero suficiente para hacerle o permitirle vivir (es así como van saliendo adelante algunos ex dirigentes del disuelto partido comunista). Durante generaciones, aquellos cuya fe religiosa es incompatible con la de los demás han tomado el camino de la agricultura; quien no tiene dinero puede adquirir a crédito las pocas hectáreas de terreno necesarias para permitir que vivan quienes se contentan con poco. El escritor siempre puede encontrar los pocos cientos de dólares necesarios para hacer aparecer publicado su escrito; el artista original encuentra aquí con mucha más facilidad que en otras partes la ayuda que necesita. Estos son casos individuales. Lo mismo ocurre con la colectividad; la resu-

rección de Irlanda fue posible porque en los Estados Unidos existían irlandeses autónomos; los hebreos han podido reconstruir en los Estados Unidos de América las escuelas destruídas en Europa Oriental por los alemanes y los rusos; los polacos, soviéticos en Polonia, hacen revivir de este lado del Atlántico su cultura. Ciertamente que no puede decirse que sea bueno todo lo que recibe nutrición y vida de una economía libre; pero así como se necesitan toneladas de detritus para que llegue a encontrarse una sola piedra preciosa, es necesario un cúmulo de errores para que se produzca un simple grano de verdad.

Instrucción. Con excepción de quienes pertenecen a minorías que aún no han sido asimiladas, todos los niños comprendidos entre 6 y 13 años frecuentan las escuelas primarias. El 80 % de los adolescentes cuya edad está comprendida entre los 14 y los 17 años frecuentan las escuelas secundarias. Cerca de una cuarta parte (y una tercera parte en los Estados del Pacífico), de los jóvenes cuya edad está comprendida entre los 18 y los 22 años frecuentan instituciones de instrucción superior y la proporción está aumentando (dentro de 10 años habrá cinco millones de jóvenes en los *colleges* y en las universidades de los Estados Unidos de América). Las escuelas primarias y secundarias son completamente gratuitas, estando sostenidas por los

contribuyentes (el costo alcanza a cerca de 300 dólares anuales por alumno). Las universidades públicas —algunas de reputación internacional como las de California, Wisconsin, Minnesota— proporcionan instrucción y alojamiento a cambio de sumas que se encuentran al alcance de la masa de la población. Son muy numerosas las becas (la mayoría de los 30,000 estudiantes extranjeros viven en los Estados Unidos de América con becas estadounidenses). Hay escuelas buenas y escuelas malas, pero la nación estadounidense es la única dentro de la cual el sistema escolástico no busca formar una *élite* sino difundir igualmente entre todos los ciudadanos las ventajas de la instrucción.

Religiones. Hay actualmente en los Estados Unidos 280,000 iglesias, templos y sinagogas con un clero formado por cerca de 200,000 pastores, sacerdotes y rabinos; los fieles que se consideran miembros regulares de las varias sectas alcanzan la cifra de 90 millones. Iglesias y clero no tienen otras entradas que no sean las que los files proporcionan. Sin abundancia material no habría la posibilidad de que todos expresaran conforme a su conciencia la propia fe religiosa; sin una economía privada y sin siete u ocho millones de dólares que es en lo que se estima la propiedad de los grupos religiosos, no existiría esa separación entre Igle-

sia y Estado que es uno de los puntos cardinales de un régimen de libertad.

Progreso de la ciencia. Eisenhower ha declarado "Hemos tratado de reducir los gastos federales en muchos campos; no hemos querido hacerlo en el campo científico en el que gastamos dos mil millones y medio de dólares para estimular y ayudar a la realización de investigaciones y experimentos. La investigación científica nos ha dado ya nuevas industrias y nuevos productos: la energía atómica, los isótopos radioactivos, los electrones, los helicópteros, los motores de reacción, el titanio y los metales resistentes al calor, los materiales plásticos, las fibras sintéticas, nuevos fertilizantes y muchas otras cosas". Estos dos mil quinientos millones de dólares corresponden al esfuerzo del gobierno; la industria privada, por su parte, gasta otros dos mil quinientos millones. Sin una economía próspera y dinámica, los Estados Unidos de América no habrían llegado al puesto que hoy ocupan en el campo de la ciencia y de la técnica.

Publicaciones e imprenta. En 1951 se habían vendido más de 500.000,000 de ejemplares de libros (cuatro por persona en edad de leer) en 1955, la cifra había ascendido a 800.000,000 de ejemplares. Aparte de numerosas bibliotecas privadas (las de las universidades privadas tienen hasta cerca de 150.000,000 de volúme-

nes) hay 7,408 bibliotecas públicas con cerca de 150.000,000 de lectores por año. En 1952, casi 2,000 periódicos diarios y 9,000 semanarios tenían una circulación conjunta de 71.000,000 de ejemplares. La circulación de las 50 revistas semanales y mensuales mayores se elevaba a más de 100.000,000 de ejemplares.

Museos y teatros. Hay en los Estados Unidos de América más museos que en cualquier otro país; algunos de primer orden, otros decadentes; todos atraen multitudes (en 1955, casi tres millones de personas visitaron el *Metropolitan Museum* de Nueva York); estos museos estimulan el interés del público sin distinción de clases o rangos. Hay unos 200,000 músicos y profesores de música, cerca de 200 orquestas profesionales (casi el doble de las que existían hace quince años) y cerca de 800 orquestas no profesionales. Los actores son cerca de 50,000. Algunos se quejan en los Estados Unidos de América como en otras partes, de la crisis del teatro, pero hay, fuera de los teatros comerciales que son poco numerosos, cerca de 2,000 teatros no comerciales que funcionan regularmente.

Fundaciones. Sesenta fundaciones culturales y científicas con fondos que superan el millón de dólares y disponen en conjunto de cerca de 2,500.000,000 de dólares, dan subsidios a escuelas, bibliotecas y museos, ayudan con becas a escritores, científicos y estudiantes,

financian encuestas e investigaciones. Hay trescientos *colleges* (facultades) y universidades privadas cuyos fondos superan al millón (cabe recordar que algunas de las más célebres universidades estadounidenses —Harvard, Columbia, Yale, Princeton, Chicago, Stanford, etc.— son instituciones privadas tal y como lo son también en ocasiones los mejores politécnicos). Dados el número, la variedad y la independencia de las funciones e institutos de todo género, se pueden tomar iniciativas y realizar experimentos que no serían posibles en un país en el que el capital fuese menos abundante o estuviese controlado rígidamente por el gobierno. El físico Oppenheimer tendría dificultades para obtener una cátedra en una universidad pública; en cambio, ha obtenido cátedra, laboratorio y fondos de las universidades privadas y de las fundaciones. Los macartistas han concentrado por mucho tiempo sus ataques contra el *Fund of the Republic*, un instituto de la *Ford Foundation* que tiene una dotación de 15.000.000 de dólares, y el cual se le acusa de alimentar tendencias subversivas entre los intelectuales.

Lucha contra el totalitarismo. Hay europeos que cuando observan la situación interna estadounidense no ven sino racismo y macartismo y toman por actitudes nacionales las que no son sino actitudes de minorías siempre ruidosas y ocasionalmente influyentes, pero

minorías hoy como ayer (olvidando que el régimen de libertad protege a quien hace el mal como a quien hace el bien, y que el procedimiento democrático hace que se vuelvan lentos, a veces de modo exasperante, los movimientos reformistas). Al observarse el complejo de las relaciones entre Europa y los Estados Unidos de América, tenemos la tendencia a recordar aquello que más ha herido: el desorden financiero europeo producido por la política estadounidense de las deudas interaliadas durante la primera postguerra, la crisis desastrosa de 29 que produjo la convulsión de la economía europea y que arrojó a los alemanes en brazos de los nazis. Ignoramos o fingimos ignorar que el Jim Crow racista, el Mc-Carthy, el Tío Shylock y el Jueves Negro de octubre de 1929 son cuatro manifestaciones de tendencias reaccionarias estadounidenses, miopes, estultas e irracionales en el mismo grado que lo son las tendencias reaccionarias europeas (bastante más difundidas y poderosas que las estadounidenses como lo demuestran las veinte dictaduras fascistas o semi-fascistas que existían en Europa antes de septiembre de 1939, como lo demuestra también la segunda Guerra Mundial y la agresión que la precedió). Ignoramos o fingimos ignorar que, a pesar de la influencia que ejercen a veces las minorías reaccionarias, la corriente principal de la vida estadounidense está representada

por el liberalismo (conservador entre los republicanos y los demócratas del sur, radical entre los demócratas del Norte), que durante generaciones los estadounidenses han hecho cuanto han podido para favorecer la causa de la libertad, del derecho y del deber de los hombres conscientes de ser los artífices de su propia vida. Los estadounidenses han intervenido tres veces durante los últimos cuarenta años con el fin de salvar la libertad europea: *a)* los nueve millones de estadounidenses que eligieron a Wilson en 1916 habían votado por los aliados; las tropas estadounidenses comenzaron a llegar cuando los alemanes vencían en oriente y el occidente (¿quién recuerda Brest-Litovsk y Caporetto, la agitación pacifista aliada en 1918 y la batalla de Arras?); no hubiera habido victoria aliada en 1918 sin la contribución de la industria y del ejército estadounidense; *b)* durante la segunda Guerra Mundial, los estadounidenses proporcionaron más de la mitad del esfuerzo industrial y casi la mitad de los combatientes a la causa de los Aliados; quizás hayamos olvidado esto, pero transcurrieron tres años trágicos durante los cuales las tropas hitlerianas vencían en todos los frentes y trituraban a enemigos y amigos; años en que se estaba constituyendo el imperio totalitario nazi que subyugaba a los italianos como a los franceses, a los húngaros como a los rusos. Todos combatían y

morían: ingleses, rusos y partidarios, pero, para vencer, fue necesario el esfuerzo humano y material realizado por la nación estadounidense; c) a partir de 1947, los estadounidenses han organizado el único ejército que puede enfrentarse seriamente al soviético y han gastado miles de millones de dólares para frenar al imperialismo comunista. Los estadounidenses hubieran podido quedarse en casa gozando de esos miles de millones de dólares. ¿Quién hubiera ido a perturbarlos? Bastaban por el momento las tres porciones del Viejo Mundo para satisfacer a los sacerdotes y a los devotos del colectivismo marxista-leninista (y tantos que hoy ríen de los estadounidenses estarían quietos en cualquier campo de concentración o en la celda de cualquier penitenciaría soviética). Con la ley de Préstamos y Arrendamientos, con la UNRRA, con la ERP, con la ECA, etc., los estadounidenses han contribuido con cerca de cien mil millones de dólares a los gastos de la guerra y a la reconstrucción económica de las demás naciones. De esa cantidad, una tercera parte representa la ayuda estadounidense a la economía de Europa occidental durante el período 1945-55.

PARTIDAS DEL BALANCE

Ventajas del sistema. Progreso y tensión, generosidad y egoísmo: el pasivo del capitalismo estadounidense

(conocidos de todos) se examina junto con el activo, menos conocido. El capitalismo tal y como se ha venido desarrollando durante las últimas dos generaciones, ha dado bienestar y prosperidad a una nación compuesta de europeos y cuyos descendientes disfrután hoy de este lado del Atlántico de una vida más rica en experiencias y de más amplio aliento material y espiritual que aquella de las que disfrutaban en Europa. Ha contribuído a la solución de problemas graves que la nación ha debido afrontar: el consolidamiento de las instituciones al través de las cuales se han realizado las aspiraciones de la civilización occidental en su fase liberal: la asimilación de otros cuarenta millones de inmigrantes venidos a América para buscar una vida mejor, la mayoría de los cuales jamás había oído hablar de libertad y de democracia; la liquidación (no terminada aún puesto que aún se resisten los blancos de los cinco estados del *Deep South*) de la trágica herencia de dos siglos y medio de esclavismo. Ahora que bajo el ataque del tradicionalismo oscurantista y autoritario, del nacionalismo y del comunismo, la libertad está perdiendo terreno en muchas naciones del Viejo Mundo, la nación estadounidense con su democracia imperfecta pero en proceso de mejoramiento, con su capitalismo que de oligárquico se convierte más y más en popular con la difusión de la propiedad, protege aquello que

en el continente europeo queda de democracia liberal, y da la base a partir de la cual la libertad podrá volver a reemprender algún día más su marcha ascendente.

Tensiones. Hay otro aspecto: el esfuerzo que el capitalismo impone a la nación estadounidense es duro. Son numerosos los hombres de negocios que desearían una menor concurrencia y una menor incertidumbre. El pago de los viernes en la tarde es a menudo una obsesión: ¿habrá suficiente dinero? si no lo hay ¿estarán los bancos dispuestos a ayudar? (se dice que la úlcera del estómago es la enfermedad de la que más comúnmente sufren los hombres de negocios estadounidenses). Asimismo son muchos los trabajadores que darían voluntariamente parte de su nivel de vida a cambio de una mayor seguridad, a cambio de contratos de trabajo de mayor duración, a cambio de la seguridad de no estar nunca desempleados. Los agricultores ya han hecho su elección: no desean libertad económica, quieren estar insertados en una economía de Estado, desean que el Estado fije los precios y garantice las entradas (La agricultura se está convirtiendo en uno de los sectores congelados de la economía estadounidense, lo cual es algo de importancia secundaria en vista de que el rendimiento agrícola en 1955 no representaba sino un 3 o 4 % del nacional). Cuando se mira el cuadro de conjunto que presenta la economía es-

tadounidense, se descubren energía, bienestar y éxito; pero hay también en el cuadro mucha ansiedad.

Seguridad. Ya sabemos que las dictaduras destruyen a la larga la seguridad de los ciudadanos; encuentran, sin embargo, partidarios numerosos porque garantizan la seguridad inmediata. La acción de la libertad es contraria a la de la dictadura: garantiza la seguridad a largo plazo, pero es causa de incertidumbre y de inestabilidad en el presente. Muchos —los millones que en años recientes han aplaudido a los dictadores— cogidos en la red de las innumerables tensiones que se desarrollan en un régimen liberal no comprenden que la estructura de una sociedad pueda ser más sólida que la de una sociedad sujeta a servidumbre. La república francesa desbaratada muchas veces, renace siempre; el fascismo desaparecido está muerto y sepultado. Se precisa de un nivel de madurez más elevado para vivir en una democracia que para hacerlo bajo una dictadura; se requiere de mayor madurez y de un carácter más fuerte para obrar y actuar en una economía libre que dentro de una economía controlada. Demasiados europeos han decidido renunciar a la libertad económica porque imponía un esfuerzo que les pareció excesivo. Parece que los estadounidenses son capaces de soportar este esfuerzo. Esto lo deberían tener en consideración muchos intelectuales que hablan con ligereza

y con ignorancia de la estadounidense como de una nación inferior a las europeas.

Tensiones para los no estadounidenses. Si la economía funcionase aisladamente y con pocos contactos con el resto del mundo, las tensiones que existen en el interior de los Estados Unidos de América no tendrían repercusiones en el exterior. Pero no es esta la situación. Los Estados Unidos de América influyen económicamente sobre el resto del mundo (con inclusión de la Unión Soviética en donde los desarrollos de la economía estadounidense se siguen con cuidado que no es menor al que a la misma le dedican Inglaterra o Alemania) y esta influencia, en lugar de disminuir, aumentaría. Las fluctuaciones en los precios de las materias y de los productos manufacturados estadounidenses influyen sobre los abastecedores extranjeros en grado no menos que las fluctuaciones políticas, inevitables en un régimen de democracia libertal. Una depresión en los Estados Unidos de América significa una depresión mundial; la expansión de la industria estadounidense significa expansión industrial fuera de los Estados Unidos de América. Sea en un caso o en otro, hay cambio, y siempre que algo cambia para mejorar o empeorar, alguno sufre. Si esto es un mal, es preciso balancearlo con el bien que la economía estadounidense ha producido y produce.

UN POCO DE HISTORIA

Punto central. En la América del Norte, la democracia es robusta y enérgica; en las grandes naciones continentales europeas la democracia o no existe o es flácida e impotente (o mejor, puesto que la democracia es un ideal al que intentamos acercarnos diremos que en los Estados Unidos es robusto y enérgico el movimiento que lleva hacia la democracia, mientras que en gran parte de Europa el movimiento o ha sido suprimido o se produce lentamente en medio de múltiples obstáculos e incertidumbres). Lo que es verdad con respecto a la democracia o libertad política es verdad asimismo del capitalismo o libertad económica. Los eruditos reflexionan y escriben sobre el pasado, el presente y el futuro de la libertad en ambos lados del Atlántico Norte, tratan de desembrollar con sutiles razonamientos la enredada madeja de causas innumerables que producen resultados innumerables. Por lo que me ha sido dable observar, el actual resultado estado-

unidense no tiene otra base que la que había permitido que progresara la libertad europea en los siglos XVIII y XIX. Los factores que han contribuido al triunfo de cuanta libertad ha existido en los tiempos antiguos, medioevales y modernos son los mismos, como son los mismos los factores que han llevado a la decadencia de la libertad en los tiempos antiguos, medioevales y modernos. Triunfo y decadencia dependen hasta el máximo de un elemento que, por su naturaleza, está en continua transformación: la relación entre libertad e igualdad. La igualdad no es libertad, como afirman falsamente los colectivistas integrales, y tampoco conduce necesariamente a la libertad como afirman falsamente los socialdemócratas y los laboristas. Pero la libertad no puede sobrevivir sin aquella porción de igualdad que es indispensable para impedir la afirmación del privilegio.

La lección del pasado. Sea cual fuere el privilegio —de clase o de familia, de iglesia o de partido, de mayoría o de minoría— la libertad triunfa cuando es vencido el privilegio. Pero la libertad misma por cuanto le es propio, crea: creación significa multiplicidad y variedad de experiencia, significa diversidad política y económica, material y espiritual. La diversidad de aspiraciones y de intereses, de tendencias y de logros, puede ser diferenciación sobre un mismo nivel, pero

puede también convertirse en diferenciación en niveles diversos. En el primer caso, la libertad se refuerza; en el segundo se debilita. Como la vida, de la que es máxima manifestación, la libertad lleva en sí misma el germen de la propia destrucción. Para impedir que la libertad perezca, importa luchar continuamente contra los privilegios que como cáncer nacen en el seno de la sociedad libre y que si no son cortados a tiempo, la destruyen; es menester moverse continuamente en la dirección de una igualdad —no la igualdad equivalente de uniformidad (un partido, una clase, una fe)— sino la igualdad de individuos y grupos diversos que se encuentran sobre el mismo nivel sin que ninguno pueda imponerse a los demás y destruirlos. Cuando conservadores y radicales, meridionales y septentrionales (es un problema del sur en los Estados Unidos de América tanto como en Italia) creyentes y librepensadores, directores y operarios u obreros —aún cuando permaneciendo lo que son y cumpliendo con sus tareas particulares— se encuentran sobre un mismo nivel y pueden expresarse y actuar libremente, es cuando puede decirse que hay igualdad y libertad. Reforma significa hoy y ha significado siempre lucha por la igualdad contra el privilegio. El liberalismo europeo ha sido fuerte cuando ha luchado por la reforma y se ha movido en la dirección de una democracia creciente. Cuando el li-

beralismo europeo ha cesado de ser reformista y le ha faltado la imaginación necesaria para encontrar una solución democrática a los problemas que surgen continuamente en el seno de una nación de ciudadanos libres, ha perdido terreno. En la situación actual, para que una nación permanezca libre, es necesario que aquellos que desean una mayor igualdad en el ámbito de libres instituciones, prevalezcan sobre los reaccionarios que defienden los privilegios, y sobre los colectivistas que desean la igualdad sin la libertad. Cuantos deseen una mayor igualdad en el ámbito de instituciones libres constituyen hoy como en el pasado el elemento más importante de la nación americana, mientras que en las naciones europeas como la francesa y la alemana, han perdido terreno. Esto no quiere decir que haya igualdad en los Estados Unidos de América; quiere decir que la tendencia que prevalece es la que trata de limitar la desigualdad.

Desaparición de las clases superiores. La revolución de 1776 “fue dos revoluciones en una” —escribió Federico Stern en su *Capitalism in America*— “una revolución contra la madre patria y al mismo tiempo una revolución social. Existía en 1776 un sistema de clases y castas sobre el cual la revolución realizó una obra completa de demolición”. Quizás exagere el autor: en los Estados del sur, en particular en los cinco del *Deep*

South queda aún, aún cuando debilitado, un sistema de castas; la distancia entre las clases sociales ha sido disminuída pero no abolida. Es cierto, sin embargo, que falta como posición social y como actitud, una clase superior. Europa tenía su Primero y su Segundo Estado antes de que el liberalismo y la democracia hicieran su aparición; las revoluciones europeas de los últimos trescientos años los modificaron pero no los destruyeron. El capitalismo siguió siendo jerárquico en la misma forma en que había sido jerárquico el mercantilismo que le había precedido; el burgués se convierte en capitalista y, si plutócrata, toma su puesto al lado de quien continuaba siendo de aristocracia tradicional; el campesino se convierte en obrero industrial. La distancia entre los dos no era menor en 1900 de lo que había sido en 1700. Por el contrario, las clases superiores que había en los Estados Unidos de América antes de 1776 perdieron con la revolución gran parte de su influencia (quizás nada haya ayudado tanto a la joven república como la partida de los *tories* contrarios a la independencia quienes, o regresaron a Inglaterra o se fueron a establecer a Canadá). Se dio un golpe más a la posición y al prestigio de las clases elevadas, durante la guerra civil, gracias a la victoria del Norte, de tendencia igualitaria, sobre el Sur, profundamente impregnado de espíritu jerárquico.

No hay proletariado. La estratificación social se debilitaba con la desaparición de una clase en una de las extremidades y, por razones distintas, desaparecía el proletariado. Desde que se inició la revolución industrial, la máquina ha substituído cada vez más en los Estados Unidos de América a los trabajadores que reciben la retribución más baja por el trabajo que realizan. Grupos sucesivos de obreros no calificados en la industria extractiva y manufacturera, braceros agrícolas, servidores domésticos, sea que se trate de inmigrantes o de personas nacidas en el país, han ido siendo absorbidos en los grupos continuamente expandentes de obreros semi-calificados y calificados (Lo que durante la primera fase de la revolución industrial ocurría con los trabajadores no calificados, se está repitiendo ahora con los trabajadores semi-calificados de las oficinas y de los oficios durante esta segunda fase de la revolución industrial que ahora se inicia). Al mismo tiempo, al ganar más, los trabajadores podían ahorrar y llegaban a formar parte de los grupos de aquellos cuya libertad está garantizada por la seguridad y la independencia de que disfrutaban los ciudadanos poseedores de capital. La vía que llevaba al éxito económico, como dirigente y como propietario estaba abierta a todos aquellos que tenían inteligencia, deseo de trabajar y, también, un poco de fortuna. Relativamente pocos se convertían

en dirigentes de grandes empresas o acumulaban grandes fortunas; pero, aquellos que tenían éxito demostraban con su ejemplo que el éxito era posible, que la dirección de empresas y la propiedad no eran ciudadelas cerradas, sino campos abiertos a cuantos estaban deseosos de competir. Y si bien pocos eran los que llegaban a la cima, se contaban por millones y decenas de millón los que podían alcanzar un nivel de bienestar que en Francia, en Italia, en Alemania constituían riqueza. El sistema que con ayuda de las convulsiones políticas de los períodos 1774-83 y 1861-65 habían eliminado a los parásitos del Primer Estado y del Segundo, impedía que se formase (como sucedía en Europa a excepción de algunas pequeñas democracias) el Cuarto Estado.

Proletarios sin proletariado. Los trabajadores negros de la agricultura en los estados del sur, los inmigrantes mexicanos numerosos en el suroeste, los portorriqueños abundantes en Nueva York, los europeos y los franco-canadienses no absorbidos aún por la masa de la nación estadounidense —hay millones de estadounidenses, quizás un 8 %, quizás un décimo de la población o quizás más, que no poseen muebles o inmuebles— cuyas condiciones de vida son las que en Europa sirven para designar al proletario. A causa de la rapidez con la cual los proletarios, hoy como ayer, son absorbidos por los grupos de ingreso más elevado de la na-

ción, no constituyen una clase. Si el movimiento migratorio (única fuente que puede proporcionar nuevos reclutas a las filas de los proletarios), continúa siendo lo que es, y continúa realizándose el mejoramiento de las condiciones económicas y sociales de los negros, dentro de una generación los proletarios habrán desaparecido de la vida estadounidense.

Igualdad. Los estadounidenses tuvieron la fortuna de organizarse cuando las clases elevadas eran numéricamente débiles y gozaban de poco prestigio; cuando el proletariado (constituído entonces casi exclusivamente por los esclavos negros) no representaba sino una fracción relativamente modesta (cerca de un quinto) de la población. De haber aumentado una en potencia económica y el otro en número, una u otro habrían podido consolidarse y conducir a aquella situación de conflicto que ha sido habitual en la mayoría de las naciones europeas. Si esto no ha ocurrido ello se debe, no tanto a factores materiales que son iguales al oriente y al occidente del Atlántico Norte, cuanto al profundo y sincero sentimiento de igualdad que radica en la mayoría de los estadounidenses, sentimiento que se expresa al través de lo que aquende el Atlántico se llama solidaridad y allende dicho Océano, desde 1879 se llama fraternidad. La masa de los estadounidenses aunque actuara diversamente, no ha dudado ja-

más durante estos últimos 180 años de que la libertad requiere de la igualdad moral de los ciudadanos, que la igualdad formal garantizada por las leyes debe ser vivificada por la solidaridad entre los ciudadanos, que la cooperación es indispensable para impedir que el individualismo se convierta en egoísmo. Ciertamente que los estadounidenses están aún lejos de haber logrado incluso la igualdad puramente formal. En una nación compuesta de razas y pueblos diversos, que ha recibido la trágica herencia de la esclavitud y de una barrera racial profundamente anclada en la conciencia y en el subconsciente irracional de amplios sectores de la población, la igualdad pudo ser conquistada sólo en medio de una dura lucha aún en desarrollo, contra las tradiciones, contra el comportamiento irracional, contra el miedo —contra las numerosas instituciones creadas por la tradición, el irracionalismo y el miedo. Hay una gran contradicción entre la aspiración hacia la igualdad y la realidad de la discriminación; la mayor parte de los estadounidenses saben de ella y tratan de resolverla dentro del ámbito de sus leyes y de su Constitución: es una obra que requiere decenios y no puede completarse a la vuelta de pocos años (una obra, puede agregarse, mucho más difícil que la solución radical de expulsión y matanza total, dada durante los últimos cuarenta años al problema de las minorías étnicas y

culturales que existen en muchas naciones en Europa central y oriental).

Lucha contra el privilegio. En parte, el privilegio y a veces el despotismo se encuentran incluso en las naciones más libres. Es necesario ejercer una vigilancia y una acción continua para reprimirlos y para suprimir sus frutos. La revolución americana ha sido una lucha tanto contra el privilegio inglés cuanto contra la posición de los grupos privilegiados en la colonia. Después de la victoria de 1781 y la paz de 1783, ocurre en los Estados Unidos de América lo que ocurre en todas las revoluciones liberales europeas: surge en ellas un conflicto entre los ex revolucionarios que estaban satisfechos de los resultados obtenidos y que querían servirse de la libertad adquirida o lograda hacía poco para obtener ellos mismos una posición de privilegio, y los ex revolucionarios que intentaban continuar luchando contra los privilegios y que tenían como finalidad una democracia mayor y mejor. La rebelión encabezada por Shay en Massachussetts en 1786-87, la elección de Jefferson como Presidente de la República en 1800 y la de Jackson en 1828, son demostrativas de lo que deseaban la mayoría de los estadounidenses durante los primeros cincuenta años de vida independiente ("La rebelión de Shay fue desbaratada en el campo de batalla, pero los rebeldes tuvieron la satisfacción de ver

que se realizaba la mayor parte de su programa por quienes les habían derrotado” —escribe Richard Morris en *America in Crisis*; la fórmula de los partidarios de Jackson era “iguales derechos para todos, privilegios para ninguno”). En su lucha contra el privilegio, los estadounidenses han tenido hasta ahora mayor éxito en el campo económico que en el de las relaciones sociales en donde la discriminación racial y la desconfianza hacia minorías de cultura diversa continúa ejercitando su venenosa influencia. Los estadounidenses comprendieron que cuando la propiedad se convierte en monopolio en manos de una minoría o cuando un grupo, aprovechándose de la fuerza que deriva de la posición económica explota a otros o trata de sujetarlos a su deseo, la libertad económica perece. Para mantener la libertad es preciso destruir, si es posible, los privilegios, y si no es posible, precisa limitarlos; en las diversas actitudes hacia el privilegio económico se encuentra actualmente, como en el pasado, una de las mayores diferencias entre el capitalismo americano y el capitalismo europeo.

El egoísmo es la característica principal del capitalismo —afirman sus adversarios. Así como existen colectivistas leninistas embebidos de espíritu de violencia y colectivistas cristianos impregnados de espíritu franciscano; así como el mercantilismo español limitaba el

comercio de esclavos y el holandés lo favorecía, así existe un capitalismo egoísta y hay un capitalismo que aunque manteniéndose profundamente individualista no se convierte en egoísta; es una ventaja para la economía considerada en su conjunto el que cada individuo se ocupe de la búsqueda de la máxima retribución que pueda obtener (bien), si el obrero se ocupa de buscar el salario más elevado, el empresario la máxima ganancia, el agricultor el máximo precio para el producto que vende. Ha sucedido, y Europa entera lo ha sufrido, el que el egoísmo individual y de categoría ha provocado una tensión a veces dolorosa en las naciones de economía capitalista (como la ha provocado en todas las naciones de economía no capitalista de ayer y de hoy). En los Estados Unidos de América, el igualitarismo sinceramente sentido de los iguales (y que logra manifestarse en múltiples aspectos de la actividad humana, aún cuando domine la discriminación racial) ha actuado como un freno sobre el egoísmo individual y de clase y ha creado una situación profundamente distinta de lo que ha existido en otras naciones capitalistas. Faltan en los Estados Unidos, salvo poquísimos casos, la ostentación del lujo, la opulencia, la arrogancia y la insolencia en el comportamiento que son una característica de los ricos y de los poderosos en Europa aún cuando se digan comunistas y admiradores del igualitarismo in-

tegral. Hay en los Estados Unidos de América innumerables iniciativas, individuales y colectivas, de hombres de negocios que tienen por finalidad el bienestar y la prosperidad de los demás. No se trata de caridad, que es un insulto para quien la recibe y una especie de índice de soberbia y de arrogancia del que la da. Se trata de cooperación entre iguales en lo que es necesario hacer para asegurar el bienestar de todos. No existen en Europa los *service clubs*, las organizaciones a las cuales pertenecen hombres de negocios de todas las categorías, grandes y pequeños industriales, banqueros, comerciantes y profesionistas: en los Estados Unidos se encuentran en todas las ciudades y no tienen otra finalidad que la da ayudar donde hay necesidad de ayuda. El hombre de negocios que desee la ruina de su concurrente es activo en la promoción y en la ayuda a toda clase de iniciativas destinadas a reforzar los ligamentos que unen entre sí a los miembros de la comunidad, sea que se trate de una modesta aldea o de la nación. Escuelas, hospitales, jardines de niños, parques públicos, bibliotecas, salas de concierto, son construídos y sostenidos por hombres de negocios organizados para tal fin. Quien conoce la vida estadounidense sabe cuánto espíritu de solidaridad corrige y frena los que podrían ser errores y excesos del individualismo. Muchos europeos creen que esto es imposible porque

es contrario al principio fundamental de la ética capitalista —como si en la misma persona no pudieran existir y no existiesen por lo común, al mismo tiempo, aspectos y actitudes diversas, a veces contradictorias; como si el mismo individuo no fuera muchas veces al mismo tiempo egoísta y altruísta. Puede ocurrir que el altruísmo (del que son prueba los miles que se gastan cada año para fines culturales, científicos, asistenciales y recreativos) sea una manifestación inteligente del propio interés de parte de los hombres de negocios; pero, lo sea o no, representa un progreso sobre el egoísmo sórdido que ha sido y es aún (salvo las pocas excepciones de costumbre) una característica principal de las clases poseedoras europeas; contribuye a evitar la aspe- reza que en otra forma existe en las relaciones entre los varios grupos de la población.

Factores del siglo xix. Con respecto a los tres elementos cuyo origen corresponde al período en el cual la nación estadounidense se estaba formando y que dieron a la economía la dirección que conocemos (ausencia o casi ausencia de clases superiores, debilidad y desaparición gradual del proletariado e igualdad reavivada por el soplo generoso de la solidaridad) otros tres pueden agregarse, los cuales ya se habían desarrollado durante el siglo xix a partir de 1880 particularmente. Hasta la guerra civil, la economía estadouni-

dense había sido predominantemente agrícola; las clases superiores en caso de constituirse, habrían estado compuestas principalmente por terratenientes; el proletariado era la mano de obra campesina; la lucha por la igualdad se refería sobre todo a la relación entre diversos grupos de productores cuyos intereses convergían sobre la tierra, su propiedad y su disfrute. El problema económico-social había sido resuelto y se venía resolviendo, en sentido democrático, con la difusión de la propiedad de la tierra, con la creación de millones de haciendas agrícolas pertenecientes a quien las cultivaba en la amplia llanura central, la emancipación de los esclavos y el derecho de los negros a poseer la tierra. Después de la guerra civil, la situación se transformaba, los Estados Unidos se industrializaban a grandes pasos; las vías férreas y el comercio creaban la ciudad; en la ciudad se multiplicaban las fábricas. En lugar de una aristocracia de la tierra, se formaba una plutocracia financiera e industrial; la mano de obra campesina se substituía por el proletariado urbano; la lucha por la igualdad se renovaba en el ámbito de una sociedad industrial. Durante los primeros dos decenios que sucedieron a la guerra civil, el capitalismo estadounidense era bastante semejante, como organización y como actitud de los varios grupos de población al europeo al que debía las principales características y

del cual sufría una profunda influencia. A partir de 1880, se comenzaron a notar diferencias que aumentaron con el transcurso del tiempo, conduciendo en poco tiempo a situaciones profundamente distintas.

Lucha contra los monopolios. En los últimos veinticinco años del siglo XIX, las tendencias monopolísticas ganaban terreno en la industria y en las finanzas. Como en Inglaterra y en Alemania, se desarrollaban *trusts* y *cartels* y se producían fusiones que substituían diez o cien concurrentes con una única sociedad. Nacían en industrias parecidas (del acero, del petróleo y del transporte, en primera línea) los "gigantes", cuyo apetito, dirigido hacia la eliminación de la concurrencia y al control total no era inferior a aquel de los *cartels* alemanes y de los *trusts* ingleses. ¿Qué hacer? En Europa había una oposición colectivista que no podía ejercer mucha influencia porque el capitalismo era aún demasiado fuerte, y su triunfo hubiera sido incompatible con la libertad económica. En los Estados Unidos de América, la oposición que se venía manifestando se dirigía en contra del monopolio, no contra el capitalismo, el derecho de propiedad individual, el libre uso de los medios de producción y la libertad de mercado. Habían pasado pocos años desde el fin de la guerra civil y ya se venían organizando en 1867 los *Grangers* y en 1874 los *Greenbackers*; aquellos eran los agricul-

tóres espantados del avance de la gran industria, explotados por bancos y ferrocarriles que imponían sus intereses exorbitantes y costos de transporte prohibitivos; esto es lo que los deudores han querido siempre, la inflación que significa circulación de papel (el *greenback* es el dólar de papel) y bimetalismo. Agricultores, artesanos y profesionistas de las zonas rurales formaban el grueso de los *Grangers* y de los *Greenbackers*. Se agitaban también los obreros de la ciudad, y ya en 1869 se estaban organizando los *Knights of Labor*, los Caballeros del Trabajo que, entre 1880 y 1886, reunieron un máximo (aunque quizás haya sido superado pues faltaban cifras exactas) de un millón de organizados: los salarios eran bajos, el empleo incierto, las condiciones de trabajo a menudo pésimas. Esto era contrario al espíritu de la Declaración de Independencia y de la Constitución; la acción legal o semilegal era posible; necesitaba que se la hiciera más profunda. Más tarde, la agitación rural y urbana, el movimiento de protesta, desembocaba en el movimiento populista cuya razón de ser se encontraba en la lucha contra los monopolios, el cual fracasó en las elecciones presidenciales de 1892, tuvo un éxito notable de tipo electoral en 1894, y cuyo programa fue absorbido y realizado en gran parte ya sea por el Partido Republicano o ya por el Demócrata. En 1887, el Congreso legisló sobre comercio in-

terestal y en 1890 contra los *trusts* (ley Sherman); esta última ley afirmaba que “Todo acuerdo, combinación o conspiración dirigida hacia el control de los cambios o el comercio entre los varios Estados es ilegal... Toda persona que adquiere o trata de adquirir un monopolio sobre los cambios y el comercio entre los varios Estados... es culpable de violación de la ley”. Los estadounidenses habían hecho su decisión; habían decidido que la libertad económica es deseable y la Federación la protegería con sus leyes. Las leyes de 1887 y 1890 eran un ataque directo contra los privilegios del capital y demostraban que los estadounidenses tenían de la libertad un concepto más exacto que los europeos. Durante la Presidencia de Cleveland (Demócrata) y Mac Kinley (Republicano) las leyes tuvieron escasa aplicación; con Teodoro Roosevelt (1901-1909) los tribunales iniciaron en pleno la campaña contra los monopolios y ya en 1904 las tendencias —monopolísticas— de la banca y de la industria habían sido frenadas.

El trabajo tiene precedencia sobre el capital. En su mensaje del 3 de diciembre de 1861 al Congreso, Lincoln afirmaba: “Hay un punto con respecto al cual pido la atención de Uds. Se ha anulado la tentativa de poner al capital sobre un nivel igual si no superior al del trabajo en la organización de la repúbli-

ca... el trabajo ha nacido antes que el capital; merece, con mucho, una mayor consideración. El capital tiene sus derechos... no se niega que haya y que probablemente habrá siempre una relación fecunda de beneficios recíprocos entre capital y trabajo. El error está en sostener que todo el trabajo de la nación esté comprendido en esta relación". Los estadounidenses no permanecieron sordos a las palabras de Lincoln. A partir de 1880, en particular, fueron introducidas numerosas leyes destinadas a la protección de los trabajadores asalariados, de las mujeres y de los niños. El Estado de Massachussetts había estado ya durante medio siglo a la vanguardia de estas legislaciones; otros estados imitaron el ejemplo de Massachussetts y fueron aprobadas por el Congreso leyes federales. Si el trabajo era más débil que el capital, como era el caso, se necesitaba reforzarlo con la legislación federal. En aquella época la legislación estadounidense sobre el trabajo era más adelantada que la de cualquier Estado continental europeo (se hallaba apenas en sus inicios la legislación social alemana); quizás era menos avanzada que la inglesa, pero a diferencia de lo que ocurría en Inglaterra, fue introducida a tiempo, antes de que la solución colectivista de los problemas económicos y sociales hiciese o produjera una impresión demasiado profunda sobre los intelectuales y sobre los tra-

bajadores. Era sólo el principio, suficiente, sin embargo, para mostrar a los asalariados y a los empleados que la protección de los trabajadores podía realizarse en un régimen de democracia liberal, y que era compatible con la libertad económica.

El movimiento obrero. En tercer lugar, entre 1881 y 1886 llegó a constituirse la Federación Americana del Trabajo (A.F.L.) cuyo programa difería profundamente del propuesto por los colectivistas. Gompers inglés y Strasser, alemán, son más que ningún otro, los artífices del sindicalismo americano como lo conocemos actualmente. Faulkner y Starr se expresan como sigue en su *Labor in America*: "Cuando se le preguntó a Gompers qué cosa querían los sindicatos estadounidenses, respondió: queremos más, lo queremos aquí y lo queremos pronto. "Más significaba: salarios más elevados, un horario de trabajo reducido, mejores condiciones de trabajo; escuelas al alcance de todos, un nivel de vida más elevado para los trabajadores y para sus familias, más en fin, de todo aquello que pudiera contribuir a mejorar la posición de los obreros en la nación". En múltiples ocasiones los socialistas estadounidenses trataron de apoderarse de la A.F.L. (en forma análoga a como después de 1930 trataron de dominarla los comunistas) pero fracasaron siempre. El colectivismo se había apoderado del sindicalismo europeo, pero

no tuvo éxito en los Estados Unidos de América con el resultado de que el sindicalismo estadounidense ha tenido un desarrollo que los intelectuales europeos, prisioneros de sus esquemas teóricos liberales o marxistas, encuentran incomprensible. Como hemos visto, había un elemento socialista considerable en la C. I. O. constituida en 1935, con el transcurso del tiempo, cuando resultó claro lo que sucedía con la libertad y con la democracia en la Unión Soviética, las dificultades que encontraba el experimento laborista inglés, la posición de la C. I. O. se hizo más próxima a la de la A. F. L. hasta la fusión de ambas organizaciones en 1955. El sindicalismo representa en los Estados Unidos de América un elemento de equilibrio y de estabilidad en la economía capitalista estadounidense, y no una fuerza anticapitalista.

Otros factores. A estos seis factores que contribuyeron a hacer del capitalismo estadounidense lo que es hoy, podrían agregarse otros parecidos (algunos de los cuales han sido mencionados en los capítulos precedentes): la inmigración en masa de trabajadores, los cuales, atravesando el Atlántico, arrojaban el peso de tradiciones profundamente radicales en la conciencia y en las costumbres de las naciones europeas, olvidaban actitudes y resentimientos incompatibles con el ejercicio de la autonomía y de la responsabilidad indi-

vidual; la presencia de amplios territorios vírgenes cuya ocupación y colonización ejerció una influencia benéfica sobre el desarrollo de la democracia estadounidense durante todo el siglo XIX, facilitando una manera de pensar y de actuar (independencia, espíritu de cooperación, descentralización administrativa) cuyas trazas son aún claras en los Estados del otro lado del Mississippi; predominio de la racionalidad sobre el dogmatismo que en muchos casos continuaba dominando la vida de las mayores naciones europeas continentales; la producción industrial en masa, el descubrimiento de que el obrero es un colaborador y no un enemigo, que productores y consumidores no son dos sino una sola clase; la falta hasta estos últimos años de un presupuesto militar que absorba la mayor parte de los ingresos públicos, etc. Ninguno puede valorar con exactitud la importancia relativa de estos y de otros factores; sabemos, sin embargo, que han producido un sistema pleno de problemas —sí— pero dotado también de un método por medio del cual pueden resolverse esos problemas sin necesidad de recurrir a la violencia, así como dotado asimismo de voluntad de resolverlos.

Los aspectos desfavorables del capitalismo americano son conocidos por los extranjeros más que sus aspectos favorables. Esto no debía ser así, con base en los resultados obtenidos y con vistas a aquello que proba-

blemente constituya el desarrollo de la economía durante los años inmediatamente próximos o sea el papel del capitalismo estadounidense en cuanto a poner diques a la tendencia autoritaria y totalitaria en pleno desarrollo en tantas partes del Viejo Mundo. Cuantos están convencidos de la superioridad de la democracia entendida como organización de la libertad bajo otras formas de gobierno y ven en la libertad económica racional o razonablemente entendida un corolario indispensable de la libertad política, deberían tener en consideración que son los resultados del capitalismo en los Estados Unidos de América.

ALGUNAS ESTADÍSTICAS SOCIALES ESTADOUNIDENSES

Fuentes. Los datos referentes a la producción, el comercio y las finanzas de los Estados Unidos de América son ampliamente conocidos y, en caso de no serlo, son fácilmente obtenibles, por lo cual no los reproducimos aquí; en cambio sí consignaremos en seguida los datos relativos al elemento humano en la economía. Los datos han sido obtenidos de las siguientes fuentes: *The Statistical Abstract of the United States* (para 1953, 1954 y 1955), *Historical Statistics of the United States 1789-1945*, el *Supplement* para 1952 y el *Statistical Yearbook of the United Nations*.

Distribución ocupacional de la población estadounidense. En abril de 1955, la población económicamente activa (61.228,000) correspondía al 55 % de la población cuya edad era superior a los 14 años. La distribución por ramas de ocupación era la siguiente:

<i>Categoría ocupacional</i>	<i>Millones de personas</i>
Empresarios individuales	} 15.3
Profesionistas libres,	
Personal directivo y técnico	
Agricultores	
Empleados	} 16.6
Vendedores	
Servidores (exceptuando los servidores domésticos)	
Obreros calificados	} 21.7
Obreros semicalificados	
Trabajadores asimilados	
Obreros no calificados	} 7.6
Trabajadores domésticos	
TOTAL	61.2

El primer grupo corresponde a lo que fuera de los Estados Unidos de América es conocido por los opositores del capitalismo como “capitalista y sus agentes”; el segundo grupo corresponde en gran parte a las industrias terciarias (distribución de bienes y servicios) y el grupo tercero corresponde aproximadamente a los asalariados de la industria secundaria (manufactura) y

primaria (agrícola y extractiva). El cuarto grupo aún cuando tenga un nivel de vida notablemente más elevado correspondería socialmente en forma aproximada al proletariado europeo o asiático.

En 1950, cuando la totalidad del primer grupo era de 14.200,000, los empleados de sí mismos (hombres de negocios, agricultores, profesionistas) constituían los dos tercios del grupo (9.500,000); la otra tercera parte (4.700,000) correspondía a los directores y técnicos que recibían estipendio.

Cambios en la distribución ocupacional de la población estadounidense. Uno de los índices más importantes del mejoramiento progresivo que se ha realizado en los Estados Unidos de América está constituido por una disminución en el número de obreros no calificados y de personas dedicadas al servicio doméstico. Durante el decenio 1940-1950, la población económicamente activa (excluidos los desocupados) aumentó de 44.900,000 a 56.200,000, pero el número de obreros no calificados disminuyó de 6.200,000 a 5.800,000 y el de los servidores domésticos de 2.100,000 a 1.400,000 (probablemente hayan sido los Estados Unidos de América el primer país en el que desaparecieron el servidor y la doméstica como rasgos humillantes de la economía); los dos grupos constituían una quinta parte de la población activa en 1940 y sólo una séptima en 1950.

Durante el mismo período, el número de empresarios individuales, profesionistas independientes, directores de negocios, etc. (o sea de los constituyentes del primer grupo en la tabulación) aumentó en casi dos millones al pasar de los 12.300,000 a los 14.200,000.

En 1870, en una población total de 38.600,000 habitantes, los trabajadores agrícolas eran 2.647,000 o sea, cerca de una décima parte del total; en el mismo año había 128,000 personas dedicadas a la enseñanza y 16,000 músicos. En 1950, la población había aumentado casi cuatro veces (el total era de 150.700,000) pero el número de trabajadores agrícolas era de 2.400,000 (1.6 %) solamente, mientras que el número de personas dedicadas a la enseñanza (1.251,000) y de músicos (161,000) había aumentado una diez veces.

Distribución por clase de actividad económica. Entre 1900 y 1940, la población activa estadounidense había aumentado en un 80 %; el número de trabajadores de todas las categorías (independientes, receptores de estipendio y asalariados) en las actividades primarias había permanecido casi estacionario; el número de trabajadores de las actividades secundarias aumentó en la misma medida aproximadamente en que había aumentado la producción activa; se produjo asimismo un notable incremento en el número de quienes se dedicaban a actividades terciarias, quienes superan ac-

tualmente tanto por el número de personas como por el valor del capital invertido los renglones correspondientes de las actividades primarias y los de las secundarias.

Año	Actividades primarias (agricultura, silvicultura)	Actividades secundarias (manufactura)	Actividades terciarias (comercio, transportes)	terciarias servicios
1900	9.7	6.1	4.6	3.9
1920	11.0	11.0	8.2	6.5
1940	10.8	11.3	9.6	10.4

El contraste entre la producción estadounidense y la de cualquier otro país —la Unión Soviética, por ejemplo— aún cuando sea favorable a los Estados Unidos de América no basta para dar una idea correcta de la diferencia entre el nivel de vida estadounidense y el de las otras naciones. Es más importante la comparación entre las actividades terciarias que reflejan el nivel de consumo de bienes y servicios.

Clasificación socio-económica de la población activa. Las cifras siguientes confirman cuanto se ha afirmado anteriormente con respecto a los cambios realizados

en la estructura socio-económica de la nación estadounidense.¹

Año	Profesionistas	Empresarios, Directores	Empleados	Obreros	
				Calificados y Semi-calificados	Obreros no Calificados
1910	1.6	8.6	3.8	9.9	13.4
1920	2.0	9.2	5.7	12.2	12.1
1930	2.9	9.7	7.9	14.3	13.8
1940	3.4	9.2	8.9	17.0	13.5

Mientras la población activa aumentaba en un 42 % entre 1910 y 1940, el número de profesionistas aumentaba en un 110 %, el de empresarios individuales, directivos, etc., en un 7 %, el de empleados y grupos asimilados en 130 %, el de obreros calificados y semi-calificados en el 70 %. El total de trabajadores no calificados y de grupos asimilados (según esta clasificación que difiere de la previa) permaneció estacionario, habiendo disminuído su proporción con respecto al total de la población activa al pasar del 35 al 26 %.

Riqueza nacional. Las estimaciones de la riqueza nacional son siempre más o menos aproximadas. Sirven, sin embargo, para dar una idea del ritmo con que la economía se expande o se contrae. Si se traducen

¹ Las cifras están dadas en millones.

a dólares de magnitud constante las estimaciones hechas en diversos períodos, puede observarse que durante los ochenta años comprendidos en el período 1795-1875, la riqueza nacional estadounidense aumentó cerca de veinte veces (en 1875 el territorio estadounidense tenía una superficie casi cuatro veces mayor, incluyendo a Alaska, que la que tenía en 1795); durante los años del período 1875-1955 (80 también) el aumento fue casi de doce veces. La riqueza nacional estadounidense puede estimarse que se encuentra entre 1,200.000,000.000 y 1,400.000,000.000; de ese total una octava parte la constituye la riqueza agrícola, y cerca de la mitad las sociedades anónimas (*corporations*) que constituyen la mayor parte de la industria estadounidense.

Productividad de los trabajadores. La productividad de los trabajadores estadounidenses ha aumentado durante el último medio siglo a ritmo regular, incluso durante los períodos de crisis. Las cifras siguientes corresponden al período 1909-1940. Si se toma la productividad para 1939 como igual a 100, en 1909 la productividad fue de 39.4, en 1914 de 45.5, en 1929 de 78.1 y en 1940 de 105. En 1950 la productividad había subido a 117 en las industrias mineras, a 131 en la agricultura y a 150 en los transportes ferroviarios.

Distribución del ingreso nacional conforme a las

categorías principales de trabajadores. En la siguiente tabla se consigna el total recibido entre 1929 y 1954 por: a) los trabajadores dependientes (empleados y asalariados; b) los trabajadores independientes (negociantes); agricultores, profesionistas; c) las sociedades. Por lo que respecta a estas últimas, al lado de la cifra total para las ganancias se encuentran: 1) las de los beneficios netos (tras el pago de las tasas); 2) las que representan el valor de los dividendos pagados a los accionistas. En la última columna se consignan los ingresos percibidos bajo la forma de intereses y de renta de la tierra.

Miles de millones de dólares							
Año	Ingreso nacional	Trabajadores dependientes	Trabajadores independientes	Ganancia bruta de sociedades	Ganancia neta *	Dividendos *	Intereses
1929	87.4	50.8	13.9	10.3	8.4	5.8	5.8
1940	81.3	51.8	12.7	9.2	6.4	4.0	3.6
1945	182.8	122.9	30.2	19.7	8.9	4.7	7.0
1954	300.0	207.3	37.8	34.9	17.8	9.9	10.9

* Cifras provisionales.

En 1929 el ingreso de los trabajadores dependientes (empleados y operarios) representaba el 58 % del total; en 1954 casi el 70 % (proporción mayor que la de cualquier otra nación). El aumento, en dólares corrientes, de las ganancias brutas de las sociedades les ha hecho pasar de los 10,000 a los 35,000 millones de dólares durante esos 25 años; pero, en tanto que las ganancias netas representaban una décima parte del ingreso nacional en 1929, en 1954 constituían menos del 6 %; en este último año, poco más de la mitad de las ganancias netas se había distribuido entre los accionistas, en tanto que el resto se había reinvertido en la empresa o se le había guardado para afrontar posibles crisis (a principios de 1956, la industria estadounidense realizaba inversiones a un ritmo anual de 30,000 millones de dólares).

En 1953, con un ingreso total de 271,000 millones de dólares, el ingreso del capital (ganancias, intereses, etc.) era de cerca de 28,000 millones; el ingreso del trabajo era de 227,000 millones (189,000 millones constituían el ingreso de los trabajadores dependientes, 38,000 millones el de los independientes). La diferencia (16,000 millones) representaba el ingreso proveniente de otras fuentes.

Orígenes de los ingresos. En 1953, la distribución del ingreso nacional conforme a las categorías principa-

les de actividad económica, era la siguiente en por ciento:

<i>Fuente</i>	<i>Tanto por ciento</i>
Ingresos agrícolas	5.3
Retribución a empleados industriales	25.7
Ingresos comerciales y por servicios (incluidos los propietarios)	26.0
Retribuciones pagadas por el Estado y otros organismos públicos	15.9
Otros ingresos	27.1
TOTAL	100.0

La tabla revela, una vez más, la importancia de las industrias terciarias. Contra lo que creen muchas personas, los organismos públicos (federación, estados, etc.) tienen un papel de importancia considerable en la economía; ya se ha señalado que más o menos una décima parte de la población activa está empleada directamente en organismos públicos que proporcionan cerca de una séptima parte de los réditos recibidos por los ciudadanos estadounidenses. La participación gubernativa en la constitución de los ingresos representa un elemento de estabilización de la economía.

Ingresos medios. El ingreso medio disponible por habitantes en dólares contantes entre 1929 y 1952 ha sufrido las siguientes variaciones:

Año	<i>Ingreso disponible por habitante (dol.)</i>
1929	1,045
1933	773
1940	1,117
1945	1,492
1952	1,496

El aumento del ingreso real entre 1929 y 1952 ha sido del 43 % (durante el mismo período, la población aumentó en un 29 %).

Desde el punto de vista del nivel de vida, más que el ingreso por habitante, es significativo el ingreso medio por trabajador. Entre 1946 y 1952 se ha realizado un movimiento de redistribución de los ingresos individuales en conjunto y por categorías de empleo. En conjunto, el ingreso medio de los trabajadores estadounidenses de todas las categorías ha aumentado (en dólares corrientes) en un 41 %; por categorías, el aumento más fuerte (52 %) se ha realizado en el caso de los trabajadores no calificados; siguen los obreros calificados y semicalificados (50 %) los empleados y ven-

dedores (44 %), los agricultores (40 %), los profesionistas y semiprofesionistas (35 %); el ingreso de los trabajadores independientes y del elemento gerente o directivo ha aumentado sólo en el 18 %; la relación entre el ingreso medio de los trabajadores no calificados y el ingreso medio de los trabajadores independientes y de los dirigentes que era de 100 es a 347 en 1946, se había convertido en una relación de 100 a 268 en 1952 confirmando una vez más lo ya dicho con respecto a una tendencia creciente hacia una discriminación cada vez menor de los ingresos.

<i>Categoría</i>	1946 <i>dólares</i>	1952 <i>dólares</i>	<i>Aumento en %</i>
Trabajadores independientes y gerentes	5,920	6,970	18
Profesionistas y semiprofesionistas	4,920	6,670	35
Empleados y vendedores	2,900	4,180	44
Obreros calificados y semi calificados	2,820	4,200	50
Agricultores	1,820	2,540	40
Trabajadores no calificados	1,730	2,620	53
...MEDIA GENERAL	2,870	4,070	41

Número de unidades económicas. En 1950 había

en los Estados Unidos de América 5.382,000 haciendas; cuatro millones se cultivaban directamente por el propietario y las restantes por arrendatarios. El valor de conjunto de las haciendas (tierra, construcciones, maquinaria, bestias, etc.) era de unos 100,000 millones de dólares. Entre 1910 y 1950 el número de haciendas había disminuído en cerca de una quinta parte (sobre todo debido a la absorción de las pequeñas en otras más grandes o sea, a un proceso de consolidación); durante el mismo período el valor neto de la producción había aumentado en un 80 % y el ingreso real de los agricultores casi se había duplicado. En 1952, existían dedicadas a actividades no agrícolas 4.043,000 empresas; de éstas, las sociedades constituían casi un octavo. El haber de las sociedades era cercano, en conjunto a los 600,000.000,000 de dólares.

Salarios semanales en las industrias manufactureras.

La media de los salarios entre 1914 y 1952 era la siguiente: en 1914, 11.01, en 1929, 25.03, en 1940, 25.20, en 1945, 44.39, en 1952, 67.91 en dólares corrientes. En 1955, el salario medio industrial superaba los 70 dólares semanales. El salario real era dos veces mayor que el de 1914. Por otra parte, la diferencia en los salarios de las diversas categorías de trabajadores es menor en los Estados Unidos que en otros Estados.

Las mujeres en la fuerza de trabajo. El número de

mujeres empleadas en las diversas ramas de la economía estadounidense ha aumentado entre 1890 y 1950 tanto en cifras absolutas como en relación con la población económicamente activa. En millones, en 1890 había 3.7 millones; en 1900, 5; en 1930, 10.7, en 1950, 16.6. En 1950 más de un millón de mujeres trabajaban en forma independiente (ya sea en los negocios, ya en la agricultura o ya en las profesiones libres); entre los empleados gubernativos se contaban dos millones de mujeres; trece millones de mujeres estaban empleadas en la industria privada y en los servicios.

Inscripción sindical. Los Caballeros del Trabajo (Knights of Labor), cuyo período de máxima actividad se extiende al período comprendido entre 1880 y 1890, habían conseguido organizar a casi un millón de obreros. El número declinó hacia fines del siglo XIX y aumentó a partir de 1900. Las cifras aproximadas de inscritos para varias fechas de este siglo son: 800,000 en 1900, 2.600,000 en 1914, 3.600,000 en 1929, 8.900,000 en 1940, 18.000,000 en 1955. El porcentaje de obreros inscritos en los sindicatos es inferior en los Estados Unidos de América al de la mayoría de los países industriales europeos. La nueva organización A. F. L. C. I. O. a la que ya hemos referido, ha decidido iniciar una enérgica campaña con el fin de duplicar el número de los miembros.

Consumo de energía. Si se transforma en su equivalente en carbón la energía producida en cualquier forma, el consumo de energía por habitante en los Estados Unidos de América ha sido de 8.01 toneladas de carbón *per capita*. Este consumo constituye el consumo más alto del mundo. El segundo lugar en cuanto a consumo corresponde a Canadá con 6.84 toneladas. En los diez estados industrialmente más avanzados de Europa occidental, el consumo variaba, en 1953, entre un máximo de 4.71 toneladas en el caso de Noruega y 4.53 toneladas en Gran Bretaña a un mínimo de 2.05 toneladas en el de Holanda. Fuera de América del Norte y de Europa occidental sólo en Australia, Nueva Zelanda y la Unión Sudafricana es el consumo de energía superior a las dos toneladas por habitante por año. La Unión Soviética sigue a distancia a Europa Occidental.

Consumo de alimentos. En 1953, el consumo diario de alimentos, en calorías por habitante era de 3,120 calorías en los Estados Unidos de América, total que corresponde al consumo alimenticio de los países escandinavos, de Suiza y de Gran Bretaña. El consumo de carne por habitante, en 1952 era de 152 libras por año; el consumo de leche de 751 libras, en 1951, el de grasas de 46.9, el de fruta de 113, el de verduras de 241, el de azúcar de 92 y el de trigo de 133.3.

Inmigración. Los Estados Unidos de América han dejado de ser el país al que venían a establecerse más de un millón de inmigrantes permanentes por año, conforme ocurrió seis veces durante la década de 1905 a 1914; tampoco es ya el país que no atrae inmigrantes como durante los años de depresión y guerra del período 1931-1945, en que la inmigración fluctuó entre menos de cien mil por año y veintiocho mil. Entre 1946 y 1954, 1.700,000 europeos llegaron a los Estados Unidos de América con visas permanentes; al mismo tiempo, cerca de tres millones de no inmigrantes fueron admitidos en los Estados Unidos de América.

Año	Inmigrantes (miles de millones de personas)	No inmigrantes
1946	109	203
1947	147	366
1948	170	476
1949	188	431
1950	249	452
1951	205	465
1952	265	516
1953	170	485
1954	208	566

Personal de enseñanza y estudiantes. El *Statistical*

Yearbook de las Naciones Unidas da los siguientes datos para 1951:

Profesores de escuelas primarias y secundarias	694,000
Alumnos de las escuelas primarias (6 a 13 años)	22.173,000
Alumnos de las escuelas secundarias (de 14-17)	6.611,000
Profesores en instituciones de educación superior	198,000
Estudiantes de instituciones de educación superior	2.301,884

En Europa, como en Asia y en Latinoamérica, la instrucción secundaria y superior busca formar una *élite* intelectual, social y política. Los estadounidenses, en cambio, han abandonado el concepto discriminatorio de *élite*; la instrucción secundaria es gratuita y obligatoria en la mayoría de los estados; la instrucción superior está al alcance de casi todos en las universidades públicas de los 48 estados. Siete millones de estadounidenses han conseguido diplomas y títulos de los institutos superiores y se prevé que para 1960 habrá un aumento considerable en el número de los estudiantes universitarios (de 2 y medio a 5 millones probablemente). En los Estados Unidos de América, el 23 % de los jóvenes que han terminado la escuela primaria asisten a la universidad; en cambio, si se considera a Europa en su conjunto, el tanto por ciento correspondiente es de 5 %.

Personal médico y hospitales. En 1953 había en los Estados Unidos de América 209,211 médicos y cirujanos (uno por cada 770 habitantes) que ganaban, en promedio más de 22,000 dólares al año. Había 83,000 dentistas con un ingreso medio de más de 14,000 dólares anuales. El total de hospitales contaba con 1.580,650 camas.

Habitación. A partir de 1949 inclusive se han construido en los Estados Unidos de América nuevas habitaciones a razón de entre un millón y un millón cuatrocientos mil nuevas habitaciones. En 1940 el 43 % de las familias poseían la casa que habitaban, en 1950, el tanto por ciento se había elevado a 55 %. El 63 % de las habitaciones tienen baño y agua corriente caliente; en los tres estados del Pacífico, el porcentaje es de 83.6 %; en los cuatro del sureste desciende a 32,7 %. El 95 % de la población vive en habitaciones con baja densidad ocupacional, no más de tres personas por cada dos cuartos (sólo Dinamarca tiene una densidad ocupacional más baja que la de los Estados Unidos de América).

Prensa diaria. La prensa diaria en los Estados Unidos de América es abundante y variada. Sólo en Alemania occidental es la proporción de diarios con respecto a la población, más elevada que en los Estados Unidos de América; quizás sólo en Japón y ciertamente

en Gran Bretaña sea y es, respectivamente, mayor la circulación de diarios con respecto a la población, que en los Estados Unidos. Como es costumbre, los países con regímenes dictatoriales siguen a considerable distancia.

Año	País	Número de diarios	Circulación millones de ejemplares
1954	E. U. A.	1,862	55.7
1952	Gran Bretaña	122	31.0
1952	Japón	186	30.2
1954	Alemania Occidental	658	14.8
1954	Francia	142	10.2
1952	Brasil	230	5.8
1952	India	570	3.0

Trasmisiones radiales. En 1952, los cinco países que tenían mayores cifras de estaciones radio-trasmisoras eran: Estados Unidos de América con 4,433, Canadá con 258, Alemania occidental con 201, Australia con 157, Japón con 104.

En 1954, los siete países que contaban con cifras más altas de radorreceptores eran: Estados Unidos de América con 125 millones, Gran Bretaña con 13.5 millones, Alemania occidental con 11.5 millones, Japón

con 11.3 millones, Francia con 8.6 millones, Italia con 4.9 millones, Canadá con 4.2 millones.

Industria cinematográfica. En 1953 los siete máximos productores mundiales de películas de metraje normal eran: Estados Unidos de América con 354 películas, Japón con 302 películas, India con 259, Italia con 163, Gran Bretaña con 138, Francia con 111, Alemania occidental con 103.

Seguridad social federal. Para 1953, el *Statistical Yearbook* de las Naciones Unidas consigna los datos siguientes para los Estados Unidos de América por lo que se refiere a seguridad social:

Trabajadores protegidos contra invalidez y vejez	46.600,000
Pensionistas por vejez	2.977,000
Supérstites pensionistas	1.686,000
Trabajadores protegidos contra riesgos laborales	39.000,000
Trabajadores protegidos contra el desempleo	36.800,000

La Seguridad Social tiene cuatro oficinas principales: a) la oficina de seguridad contra la vejez y la muerte del trabajador, la cual paga pensiones a los trabajadores que han alcanzado el límite de edad, y a los supérstites de los trabajadores muertos; b) la oficina de asistencia pública que coordina y ayuda a las oficinas estatales en la asistencia a los viejos y a los niños necesitados, a los ciegos y a las diversas categorías de per-

sonas incapacitadas; c) la oficina para la infancia que contribuye con las oficinas estatales al cuidado de la maternidad y el bienestar de la infancia; d) la oficina de uniones federales de crédito que coordina y ayuda a las cooperativas organizadas con el objeto de promover el ahorro y facilitar la difusión del crédito. Del Ministerio de Trabajo dependen las oficinas federales que colaboran con las autoridades estatales en la ayuda a los desempleados.

Empleadores y empleádos contribuyen cada uno con el 2 % del salario o estipendio hasta un ingreso máximo de 4,200 dólares, para el fondo de seguridad contra la vejez. En el caso de los trabajadores independientes, la contribución es 50 % superior a la de los trabajadores dependientes. En septiembre de 1954, el fondo de seguridad alcanzaba a 20,000.000,000 de dólares. Con la nueva legislación aprobada por el Congreso en 1953 y en 1954, nueve de diez trabajadores (dependientes e independientes) están asegurados. El total de los asegurados y de sus dependientes con derecho a indemnizaciones y subsidios es actualmente de cerca de 70 millones; 7 millones reciben, en conjunto cerca de 400 millones de dólares por mes.

La situación del programa para la asistencia pública a fines de 1954 era el siguiente: se había ayudado a 2.5 millones de ancianos no protegidos por el seguro

contra la vejez, a 1.5 millones de niños, a más de 100,000 ciegos y a más de 200,000 personas total o parcialmente inválidas. Los ancianos recibían en promedio 51.77 dólares al mes; las familias encargadas del cuidado de los niños ayudados, 85.52 dólares, los ciegos 56.06 dólares, los inválidos 53.72 dólares. El gasto total para 1954 fue de cerca de 2,800.000,000 de dólares.

Durante el año fiscal de 1953-54 seis millones de trabajadores que estaban desocupados (casi todos por un período breve, 11 semanas por término medio) recibieron una indemnización media semanal de 24 dólares. En once estados la indemnización pagada a los desocupados aumentaba conforme aumentaba el número de personas que estaban al cuidado del trabajador.

El sistema estadounidense de seguridad social no es tan completo como el inglés. Por otra parte, dada la mayor vitalidad de la economía estadounidense, la necesidad de un sistema integral de seguridad como el vigente en Gran Bretaña se deja sentir menos. Para formarse una idea exacta de la seguridad de que disfrutan actualmente los estadounidenses es preciso considerar al lado del sistema federal de seguridad social no sólo la seguridad social estatal, sino sobre todo, la seguridad o aseguramiento de tipo privado, más desarrollada en los Estados Unidos de América que en ningún otro país del mundo.

BIBLIOGRAFIA

Entre 1951 y 1955 han aparecido en los Estados Unidos las siguientes obras importantes acerca del sistema económico estadounidense:

BERLE, A. A.: *The 20th Century Capitalist Revolution*. New York. Harcourt Brace, 1954.

Este es probablemente el mejor estudio acerca de la libertad de empresa estadounidense. El autor fue colaborador de Roosevelt. Hay edición italiana publicada por "II Mercurio" en 1955.

BURNS, A. F.: *The Frontier of Economic Knowledge*. Princeton University Press. New York, 1954.

Burns presidente del comité presidencial de expertos economistas es uno de los especialistas estadounidenses de más equilibrio e influencia.

DRUCKER, P. F.: *The Practice of Management*. Harcourt, Brace, New York, 1954.

El autor, conocido por muchas otras obras (entre ellas *The End of Economic Man* y *Concept of Corporation*) se refiere

al aspecto humano de las empresas grandes y pequeñas que constituyen hoy la parte más importante de la vida socio-económica estadounidense.

EDITORES DE *Fortune*: U.S.A. *The Permant Revolution*. Prentice Hall. New York, 1951.

En el libro se describe la filosofía económica y social que guía a los directores de las revistas *Life*, *Time* y *Fortune* y que quizás sean de las que mayor influencia ejercen en el público estadounidense. Una versión italiana ha sido publicada en Nápoles por ESI en 1952.

GALBRAITH, J. K.: *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power*. Houghton Mifflin. Boston, 1952.

Expone la tesis más original acerca de la economía estadounidense que haya aparecido en los últimos años. La versión italiana de esta obra fue publicada por Edizione di Comunità en Milán en 1955.

HALEK, F. A.: *Capitalism and the Historians*. Chicago University Press. Chicago, 1954.

El autor, economista de fama internacional, y cuatro colaboradores analizan las causas que indujeron a muchos historiadores a presentar al capitalismo a una luz excesivamente desfavorable y los errores en que cayeron.

NOURSE, E. G.: *Economics in the Public Service*. Harcourt Brace: New York, 1953.

El primer presidente del Council of Economic Advisers (*Em-*

ployment Act of 1946) discute en este libro la relación entre la acción gubernativa y la industria privada.

RANDALL, C. B.: *A Cred for Free Enterprise*. Brow. Boston, 1952.

Presidente de la Inland Steel y consejero gubernativo en problemas de comercio exterior, Randall es un sostenedor convencido no sólo de la iniciativa privada, sino también de la liberación del comercio exterior.

SOULE, G. H.: *Time for Living*. Viking. Nueva York, 1955.

El autor no discute el funcionamiento de la economía estadounidense, sino que muestra lo que la economía ha sido capaz de producir y el enorme adelanto que logrará con mucha probabilidad el bienestar de los Estados Unidos de América durante los próximos decenios.

WRIGHT, D. M.: *Capitalism*. Mc-Graw-Hill. New York, 1951.

En este texto destinado a estudiantes universitarios, el autor explica las "razones que me han llevado a considerar que un capitalismo libre es más democrático y más productivo que cualquier otro sistema económico".

OTRAS OBRAS

Entre las obras que en estos últimos años presentan una visión total no sólo de la economía sino de la vida y experiencia estadounidense se cuentan:

HACKER, L. M.: *The United States in the 20th Century*.
Appleton Century-Crofts. New York, 1952.

HARTZ, L.: *The American Liberal Tradition*. Harcourt Brace.
New York, 1955.

Libro de historia escrito por un economista liberal. Libro excelente.

HOFSTADTER, R.: *The Age of Reform, from Bryan to F. D. Roosevelt*. Knopf, New York, 1955.

MILLER, W.: *Men in Business*. Harvard University Press.
Cambridge, 1952.

NEVINS A.: *Ford, The Times, The Man, The Company*.
Scribner. New York, 1954.

Tratado del empresario y de la empresa estadounidense Ford.

HAZLITT, H.: *The Great Idea*. Appleton-Century-Crofts. New
York, 1951.

El autor, economista de fama nacional, describe una sociedad colectivista en la que algunos ciudadanos dotados de imaginación y valor descubren las ventajas de una economía libre.

INDICE

Libertad y Capitalismo	7
El Capitalismo Estadounidense no es igual al Europeo	17
El Sistema	37
Propiedad	49
Una Nación de Trabajadores Propietarios ..	55
Los Resultados	97
Un Poco de Historia	137
Algunas Estadísticas Sociales Estadounidenses	161
Bibliografía	183

La impresión de este libro se terminó
el día 20 de julio de 1957, en los
talleres de Gráfica Panamericana, S. de
R. L., Parroquia, 911, México, D. F.

HC106
.5
G35

UNAM



8034

INST. INV. SOCIALES

HC106.5
G35

Ds. 8034

