

# EL CAPITALISMO OPULENTO DE JOHN KENNETH GALBRAITH

Por Alonso AGUILAR M.

## I

### DE KEYNES A GALBRAITH

En uno de los pasajes probablemente más citados de su famosa *Teoría general*, afirma Keynes que

...las ideas de los economistas y los filósofos políticos, tanto cuando son correctas como cuando están equivocadas, son más poderosas de lo que comúnmente se cree. En realidad el mundo está gobernado por poco más que esto. Los hombres prácticos, que se creen exentos por completo de cualquier influencia intelectual, son generalmente esclavos de algún economista difunto... [Los funcionarios públicos, los políticos y aún los agitadores —añade— suelen también aplicar ideas que no son las más novedosas]. Pero tarde o temprano, son las ideas y no los intereses creados las que presentan peligros, tanto para mal como para bien.<sup>1</sup>

En el contexto de la *Teoría general* y aun de la filosofía económica keynesiana en su conjunto, tales afirmaciones no son sorprendentes. Corresponden a la postura idealista del autor y expresan su convicción de que son las ideas, no los hechos o los intereses antagónicos característicos de una sociedad de clases, el factor condicionante del progreso y el atraso económico. En el atribulado capitalismo de los años treinta tal era, además, la condición para sostener que no es el sistema el que funciona mal sino las viejas, anacrónicas ideas del *laissez-faire*, que inexplicablemente se habían conservado en la caja de herramientas de los economistas ortodoxos, sobre todo británicos, y que resultaban ya inservibles para un diagnóstico adecuado.

La profunda depresión que siguió al colapso de 1929, con sus millares de fábricas paradas, centenares de miles de toneladas de productos

<sup>1</sup> J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México, 1943, p. 367.

destruidos y millones de trabajadores sin empleo, no obedeció, según Lord Keynes, a contradicciones del sistema productivo sino más bien a las ideas erróneas hasta entonces prevalecientes. El origen del mal estaba en “los clásicos”.<sup>2</sup>

Desde los tiempos de Say y Ricardo los economistas clásicos han enseñado que la oferta crea su propia demanda... [es decir] que el total de los costos de producción debe necesariamente gastarse por completo, directa o indirectamente, en comprar los productos.<sup>3</sup>

Y aunque “es verdad que Malthus se opuso con vehemencia a la doctrina de Ricardo..., como no pudo explicar... cómo y por qué la demanda efectiva podría ser deficiente o excesiva... Ricardo conquistó a Inglaterra de una manera tan cabal como la Santa Inquisición a España... El gran enigma de la demanda efectiva... se desvaneció de la literatura económica... [y] sólo pudo vivir furtivamente disfrazada en las regiones del bajo mundo de Carlos Marx, Silvio Gessel o el mayor Douglas”.<sup>4</sup>

Keynes no se interesó en indagar por qué, después de un siglo de fluctuaciones cíclicas en la economía británica y de casi siete décadas de crecientes y cada vez más graves desajustes económicos en Europa y Estados Unidos, ciertos economistas siguieron sosteniendo que el desempleo sólo podía surgir excepcional, transitoria y parcialmente, en tanto el propio mecanismo autorregulador del mercado se encargaba de restablecer el equilibrio a través de la competencia. Se limitó a calificar a tales economistas de “cándidos” “...que predicán que todo pasa del mejor modo en el más perfecto posible de los mundos, a condición de que dejemos las cosas en libertad...”<sup>5</sup> Descartó la posibilidad de que tal actitud expresara más malicia que candidez; divorció las ideas de los intereses creados y ni siquiera se acercó —a la manera en que Marshall aconsejaba a los jóvenes economistas de su tiempo recorrer los barrios obreros— al “bajo mundo” de Marx, sin dar a éste el crédito académico obligado y aun aludiendo desdeñosamente a su

<sup>2</sup> Con esta expresión Keynes designa, tanto a los economistas ingleses que postulaban la teoría objetiva del valor, como a Juan Bautista Say, Stuart Mill y sus continuadores, y aun a los economistas neoclásicos británicos de fines del siglo XIX y primer tercio del XX —digamos de Marshall al profesor Pigou—, no obstante que, en más de un aspecto fundamental, sus posiciones no sólo fueron diferentes sino opuestas a las de los clásicos.

<sup>3</sup> J. M. Keynes, *Teoría general...*, p. 31.

<sup>4</sup> *Ibid.*, p. 43.

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 44.

obra, Keynes tomó de varios economistas los elementos principales de su crítica a la ley de Say, por lo que ésta no fue, ciertamente, original.<sup>6</sup> Malthus y Sismondi la habían hecho un siglo atrás y, años después, Marx la redondearía y llevaría mucho más allá de una versión meramente infraconsumista, en el primer intento de la economía moderna para explicar científicamente las crisis económicas.<sup>7</sup>

Keynes sabía que su crítica a “los clásicos” no era especialmente novedosa; pero sabía también que cumplía el propósito de exonerar al capitalismo de sus fallas más graves y, en un momento álgido, de desviar la atención pública hacia una víctima inocente. Negar la depresión después de la crisis del 29 habría sido insensato; sólo podía haberse hecho

<sup>6</sup> A pesar de ello, con frecuencia se subraya la importancia de tal crítica, afirmándose que “Keynes destruyó, y casi sin dejar huella, las conclusiones que habían sido derivadas de la Ley de Say.” Galbraith, *El capitalismo americano*, Barcelona, 1956.

<sup>7</sup> “La concepción del insulso Say —escribió Marx—, adoptada por Ricardo, pero originada en realidad de Mill... según la cual no puede existir sobreproducción o, por lo menos, no puede existir un abarrotamiento (*glut*) general del mercado, obedece a la idea de que se cambian productos por productos, o, para decirlo con las palabras de James Mill, a la idea de que existe un «equilibrio metafísico entre vendedores y compradores», idea que fue desarrollándose hasta desembocar en la tesis de... la identidad de la oferta y la demanda...” (p. 484) “Es cierto —agrega Marx— que Ricardo, personalmente, no tenía, en rigor, conocimiento de lo que eran las crisis, las crisis generales, las crisis del mercado mundial nacidas del propio proceso de producción... (p. 488) “Los fenómenos históricos posteriores, especialmente la periodicidad casi regular de las crisis... ya no permitieron a los sucesores de Ricardo seguir negando los hechos o interpretarlos como hechos puramente fortuitos...” (p. 489) “La repetición periódica de las crisis ha rebajado las necesidades de Say y otros al rango de una fraseología buena para ser usada en tiempos de prosperidad, pero inservible en épocas de crisis...” (p. 49). Y yendo a la fuente de las contradicciones de una economía de mercado, indica el propio autor: “la apologética se empeña en falsear las relaciones económicas más simples, y especialmente en sostener la unidad frente a la contradicción...” “No, nos dice el apologeta de la economía, las crisis no pueden producirse, precisamente, porque existe esta unidad. Lo que, a su vez, equivale a sostener... que la unidad de factores contrapuestos excluye la contradicción...” (pp. 491 y 492) “Por este camino es como se descartan discursivamente las crisis: olvidando o negando las premisas primordiales de la producción capitalista, la existencia del producto como mercancía, el desdoblamiento de ésta en mercancía y dinero, las fases de la separación en el cambio de las mercancías que de aquél se deriva y, finalmente, la relación entre el dinero o la mercancía y el trabajo asalariado.” Por eso consideraba Marx que tales ideas eran “...buenas para un Say, pero indignas de un Ricardo” (p. 494). Carlos Marx., *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, tomo II, México, 1944.

con riesgo de convertir el descontento de las masas en una posible explosión revolucionaria. Postular ante millones de obreros que llevaban años sin encontrar trabajo que el “desempleo involuntario” era imposible, exigía divorciarse de la realidad incluso más allá de lo que un economista burgués puede darse el lujo de hacer. Lo mejor era reconocer la realidad y la necesidad de enfrentarse a ella; y para no lesionar a la clase dominante, en vez de asociar la crisis y la depresión al capitalismo —término al que, por cierto, sólo hace Keynes alguna referencia incidental en las trescientas y pico de apretadas páginas de su *Teoría*—, nada mejor que culpar a alguno de esos economistas difuntos cuyas ideas suelen convertirse en una intolerable esclavitud. Libre ya del dogma “clásico” podría explicar teóricamente el subempleo de los recursos como algo “normal” y, a partir principalmente de la experiencia del *New Deal* y de la agresiva política de gasto militar que el nazismo alemán pondría en marcha desde 1933, y sobre todo desde 1936, instrumentar la política económica que, primero para combatir la depresión y más tarde para mantener un alto nivel de ingreso y ocupación, se tendería a adoptar en casi todos los países capitalistas y especialmente en los más industrializados.

La influencia de Keynes a partir de la publicación de su principal obra fue indudablemente grande; lo que, por cierto, él ya anticipaba: “Creo que estoy escribiendo —decía en una carta a Bernard Shaw— un libro sobre teoría económica que revolucionará en gran manera... —en el curso de los próximos diez años— la visión que el mundo tiene de los problemas económicos”.<sup>8</sup>

Y aunque el planteamiento teórico de Keynes nunca pasó de una revolución palaciega, al pronunciarse contra ciertos valores tradicionalmente aceptados por la burguesía británica —como por ejemplo el ahorro y la supuesta virtud de la frugalidad, la tendencia del sistema al equilibrio y al pleno empleo de los recursos productivos y las teorías más socorridas del dinero, la ocupación, el ciclo económico, el estado y el comercio exterior—, concitó de momento la reserva y aún la desconfianza de ciertos grupos.

La economía teórica inglesa había caído a menudo en abstracciones y formalizaciones tan distintas de los problemas y procesos económicos reales, siempre dinámicos y contradictorios, que el *élan* renovador del keynesismo fue acogido con simpatía por los jóvenes liberales y, en general, por quienes comprendían que los rígidos esquemas neoclásicos

<sup>8</sup> Cit. por J. K. Galbraith, *ob. cit.*, p. . . Y en la misma carta anunciaba que “los cimientos ricardianos del marxismo serán barridos”, sin reparar en que, como lo comprueba la nota anterior (7), el primero en criticar severamente a Ricardo por aceptar la ley de Say había sido el propio Marx.

no podían explicar y menos aún contribuir a resolver los problemas que la depresión había hecho aflorar dramáticamente. Mas al comprobar los conservadores que la *nueva economía* y la política económica basada en ella no sólo no afectaba sino que incluso era benéfica a sus intereses,<sup>9</sup> empezaron también a volverse keynesianos, y desde el profesor Pigou,<sup>10</sup> que había sido tan criticado por el autor de la *Teoría*, hasta el general Eisenhower, a quien los republicanos de Estados Unidos veían como un celoso y enérgico guardián de la tradición, acabaron por reconocer las virtudes de la nueva doctrina y del papel que la misma asignaba al Estado.<sup>11</sup> En manos de los defensores del *establishment*, el keynesismo se convirtió rápidamente en la nueva ortodoxia,<sup>12</sup> y la idea de mantener un alto nivel de empleo y producción a través de medidas monetarias y fiscales llegó a ser un lugar común entre economistas y aun entre modestos funcionarios y empleados públicos. Insensiblemente, a la vez, el tenue aspecto crítico de la doctrina keynesiana se fue desdibujando: el “control social” de la inversión nunca llegó a establecerse, los rentistas sobrevivieron a la eutanasia con que piadosamente se les amenazaba, los capitalistas no se conformaron con “tiranizar” los saldos de sus cuentas bancarias sino que extendieron sus dominios y esferas de influencia y su política de explotación dentro y fuera de sus países. Y, mientras todo ello ocurría al lado, e incluso dentro de la propia corriente keynesiana, en pleno auge de los monopolios las formulaciones neoclásicas vuelven a ponerse de moda, resurge la vieja economía subjetiva y se reivindica sospechosamente la maltrecha soberanía del consumidor.

<sup>9</sup> Véase: J. K. Galbraith, *The affluent society*, Boston, 1958, pp. 190-91.

<sup>10</sup> El profesor Pigou, quien durante algún tiempo fue un severo crítico de Keynes, hacia el año cincuenta expresó que la concepción fundamental de Keynes, resumida en su teoría de la ocupación (capítulo 18), entraña una “... muy importante contribución... al análisis económico...”. A. C. Pigou, *Keynes's general theory*, Londres, 1959, p. 20.

<sup>11</sup> “El gobierno —informaba Eisenhower al Congreso de su país en 1954— debe emplear su vasto poder para ayudar a mantener el nivel de ocupación y el poder adquisitivo, así como para mantener precios adecuadamente estables...” Y añadía: “...no se trata de una responsabilidad que se presente ocasionalmente, sino que es constante...” Cit. por J. K. Galbraith, en *La economía y el arte de la controversia*, Barcelona, 1960.

<sup>12</sup> Ya en 1944, año en que por cierto las fórmulas propuestas por Keynes fueron incorporadas al “Libro Blanco” en que se bosquejaba la política económica que Inglaterra adoptaría en la posguerra, una revista financiera de ese propio país decía: “Actualmente, todos somos keynesianos”. *The Banker*, diciembre de 1944, p. 107.

<sup>13</sup> Véase: J. M. Keynes, *ob. cit.*, p. 359.

En ese ambiente y en tal perspectiva, entre ideas viejas, intereses creados y nuevas inquietudes juveniles en los países “neocapitalistas”, surge y se desenvuelve el pensamiento económico del profesor John Kenneth Galbraith, en parte como un desarrollo natural del keynesismo y en ciertos aspectos como expresión de otro momento en la vida del sistema, de un momento en que muchos de los tonos sombríos de la época de Keynes se han tornado aparentemente alegres, en que el capitalismo parece haberse librado de la amenaza de la depresión para caer en la inflación crónica y en que una nueva realidad reclama, como treinta años atrás, que algún economista oficial se percate de ella y trate de explicarla con un mínimo de racionalidad.

## II

### CRÍTICA A LA “SABIDURIA CONVENCIONAL”

La obra de Galbraith es sin duda importante y digna de estudio. En el relativamente corto lapso de quince años publica siete libros de magnitud y alcance variables,<sup>14</sup> a lo largo de los cuales va forjándose una teoría cuyos trazos finales se precisan en *El nuevo estado industrial*. La obra no es sólo significativa por su volumen sino porque tiene unidad, porque en ella se examinan cuestiones del mayor interés y porque, a diferencia de otros economistas, que paradójicamente emplean las palabras y a veces el lenguaje matemático para no entenderse con los demás, Galbraith escribe para ser comprendido. Y justo es reconocer que escribe bien y en no pocos pasajes con ingenio y lucidez. “La obscuridad —dice— acaso nunca denota complejidad de la materia central, y ciertamente nunca expresa superioridad académica. Lo que usualmente significa es, o inhabilidad para escribir en un inglés claro o —y esto más a menudo— un pensamiento confuso o incompleto”.<sup>15</sup> En un momento en que algunos economistas pretenden hacer de la economía algo incomprensible y de la incapacidad para razonar lógicamente una virtud académica, resulta oportuna una crítica tan autorizada como la de Galbraith y estimulante confirmar que, aun ciertos profesores de Harvard, pueden, si se lo proponen, decir cosas sensatas e inteligibles sobre problemas económicos reales.

Galbraith arranca, a la manera de Keynes, de una crítica a las ideas económicas dominantes en los círculos académicos anglosajones. Como

<sup>14</sup> *American capitalism, The great crash, The affluent society, The liberal hour, Economics and the art of controversy, Economic development, y The new industrial state.*

<sup>15</sup> J. K. Galbraith, *The new industrial state*, p. 411.

su antecesor inglés repite las bien conocidas objeciones a la Ley de los Mercados de Say, pero va más lejos en el rechazo de lo que él llama la “sabiduría convencional”. La sabiduría convencional “. . . no es patrimonio exclusivo de ningún grupo político”.<sup>16</sup> Es un fenómeno que en parte se explica en virtud de la dificultad de comprobar los hechos sociales y de la posibilidad de que, dentro de ciertos límites, cada quien sostenga lo que le parezca aunque, a la postre, sea la propia realidad la que se encargue de exhibir la invigencia de tales ideas.<sup>17</sup> Entre tanto, lo que importa es que éstas se acepten, que sugieran estabilidad, que se impongan sobre otras y que aun no siendo novedosas se difundan en los círculos más exclusivos. La sabiduría convencional es, en cierta medida, “un rito religioso, un acto de afirmación como leer las Escrituras o ir a la iglesia”.<sup>18</sup> Convencional fue durante mucho tiempo defender el equilibrio presupuestal o la no intervención del estado en la economía, como lo es hoy el keynesismo, “cuya obsolescencia se halla en nuestros días bien avanzada”.<sup>19</sup>

La primera idea convencional de que debemos librarnos para entender lo que es hoy la economía norteamericana, es la de que la competencia sigue funcionando a la manera clásica. El productor ya no vende a los precios que el mercado le fija. El papel y las formas que asume la competencia han cambiado radicalmente, y la eficiencia del sistema —cualquiera que pueda ser— ya no es producto de la acción del viejo mecanismo coordinador que en otros tiempos fue el mercado. “. . . Una gran distancia separa el oligopolio de la competencia del modelo competitivo. . .” “Los precios ya no son una fuerza impersonal que elige el hombre eficiente, que lo compele a adoptar la forma y escala más eficientes de operaciones y que desbanca al ineficiente e incapaz”.<sup>20</sup> Todo esto, desde luego, no es nuevo; pero lo interesante es que un autor como Galbraith lo acepte.

La competencia de precios no es el único baluarte de la sabiduría convencional: otro es el logro de un alto nivel de producción. “Todo lo que incrementa el producto a partir de un volumen dado de recursos incrementa el bienestar”. De la producción dependen la estabilidad económica e inclusive política, el triunfo electoral y la seguridad militar, y

<sup>16</sup> *The affluent society*, Boston, 1958, p. 9.

<sup>17</sup> El hombre de sabiduría convencional —dice el autor con gracia— “se expone a ser devastado por los hechos. Pero para entonces puede ya haber muerto. Solamente la posteridad es injusta. . .” con él. “Y todo lo que hace la posteridad es enterrarlo en el olvido.” *Ibid.*, p. 19.

<sup>18</sup> *Ibid.*, pp. 7, 10, 11 y 13.

<sup>19</sup> *Ibid.*, p. 18.

<sup>20</sup> *El capitalismo americano*, pp. 84 y 86. Sobre el planteamiento que al respecto hace el autor, véanse en particular, los capítulos II y IV.

por ello la producción —señala Galbraith— es el programa —y la nueva alquimia— de los liberales. En el marco de la ortodoxia keynesiana “lo que importa es producir. La cuestión del reparto del producto... es a todas luces secundaria”.<sup>21</sup>

Pero el “último reducto” de la sabiduría convencional es la teoría de la demanda del consumidor. Esta teoría descansa en dos pilares: 1) “...que la urgencia de las necesidades no disminuye apreciablemente en tanto más se satisfacen, pues a las necesidades físicas suceden los deseos psicológicos”, y 2) “que las necesidades se originan en la personalidad del consumidor y, en todo caso, son datos dados para el economista...”, al que sólo debe interesar “maximizar los bienes que satisfacen [tales] necesidades”.

En las palabras del profesor Samuelson “el consumidor es, por así decirlo, el rey...”,<sup>22</sup> el motor del sistema, la entidad en la cual surgen las necesidades y desde la que, a través del mercado y los precios, se determina la forma en que ha de actuar el productor. La soberanía del consumidor es indiscutible, y sus deseos, por tanto, deben ser plenamente satisfechos, así sean caprichosos o extravagantes. Para lograr tal cosa nada mejor que distribuir el gasto de modo de que la utilidad marginal sea más o menos la misma en las diferentes alternativas,<sup>23</sup> y asegurar que, en respuesta a la libre elección del consumidor, se logre la mejor combinación de los recursos productivos.<sup>24</sup>

La comparación del grado de urgencia de las satisfacciones marginales plantea tales problemas y resulta tan difícil de probar, que la sabiduría convencional vuelve a ese hecho —dice Galbraith— su mejor defensa. “Y sin embargo queda en pie una falla en la argumentación. Si las necesidades del individuo han de considerarse urgentes deben ser originales y responder a su iniciativa. La urgencia no existe si le son impuestas por otro. Y sobre todo no deben derivar del proceso de producción a través del cual se satisfacen”. En otras palabras: “no se puede

<sup>21</sup> *The affluent society*....., pp. 141, 189 y 190.

<sup>22</sup> Cit. por J. K. Galbraith, *The new industrial state*, p. 221.

<sup>23</sup> O como dice el profesor Samuelson: “cada artículo —digamos el azúcar— se consume hasta el punto en que la utilidad marginal de cada dólar «o centavo» que se gaste en él sea exactamente igual a la utilidad marginal de un dólar «o de un centavo que a su vez se gaste en cualquier otro producto, por ejemplo sal»...” Paul A. Samuelson, *Economics*, cit., por J. K. Galbraith en *The new industrial state*, p. 223.

<sup>24</sup> Al respecto, Galbraith recuerda que, en la teoría tradicional, se llega a la conclusión de que “...la asignación óptima de los factores resulta de que la interferencia con el mercado sea mínima”. J. K. Galbraith. *Ibid.*, nota al pie de la página 58.

postular que la producción satisface las necesidades si éstas son precisamente [creadas] por tal producción”.<sup>25</sup>

Esto es lo que ocurre en una sociedad opulenta: “...las necesidades son crecientemente creadas por el proceso a través del cual se satisfacen...” hasta llegar a depender de los productores mismos, quienes activamente las estimulan por medio de la publicidad y una enorme organización de ventas, lo que provoca el llamado “efecto dependencia”. Las implicaciones teóricas de este hecho para la “economía del bienestar” son obvias: aun admitiendo que el “efecto dependencia” sólo opere en un sector de la economía —que en la práctica es por cierto el fundamental— “dado que la demanda... no existiría de no ser creada, su utilidad o urgencia, de no mediar tal estímulo, sería igual a cero”. Es decir, “...si consideramos tal producción como marginal, podemos decir que la utilidad marginal de la producción total presente, ex publicidad y promoción de ventas, es cero”.<sup>26</sup> Lo que en otras palabras significa que el comportamiento del consumidor no sólo no es el eje o la guía del mercado y del sistema económico, sino que está sometido a tales presiones y puede llegar a ser tan ajeno a las necesidades propias de cada individuo, que más bien parecería exhibir “...las preferencias del Instructor”.<sup>27</sup>

No deja de ser desconcertante —como lo reconoce el profesor Galbraith— que en muchas escuelas de Economía sigan repitiéndose los viejos dogmas de la economía marginalista, mientras la realidad toma caminos diferentes y aun opuestos a los que supone la teoría. En ésta, como en otras cuestiones importantes, Galbraith deja atrás a Keynes, quien —como el lector recordará— más que objetar el análisis “clásico” rechazaba los “supuestos tácticos” que le servían de base. Si aceptamos que “el volumen de la producción —pensaba, en efecto, Keynes— ...está determinado por fuerzas exteriores al esquema clásico...”, no hay objeción que oponer contra su análisis de la manera en que el interés personal determinará lo que se produce, en qué proporciones se combinarán los factores de la producción con tal fin y cómo se distribuirá entre ellos el valor del producto final”.<sup>28</sup>

### III

#### LA TEORIA DE GALBRAITH

Hasta aquí hemos recogido los principales elementos de la crítica del profesor Galbraith a la “sabiduría convencional”, por lo que podemos

<sup>25</sup> J. K. Galbraith, *The affluent society*, pp. 152-53.

<sup>26</sup> *Ibid.*, p. 160.

<sup>27</sup> J. K. Galbraith, *The new industrial state*, p. 224.

<sup>28</sup> J. M. Keynes, *Teoría general*....., p. 333.

ahora situar más fácilmente y sobre una mejor base su teoría del capitalismo industrial norteamericano.

La vida económica moderna —dice el autor— se caracteriza por el cambio. Sus manifestaciones son múltiples: una tecnología cada vez más compleja y eficiente, nuevas formas de organización y dirección de la producción, dominio evidente de las grandes empresas, creciente intervención del estado en la economía, ausencia de depresiones cíclicas, expansión masiva de la publicidad y de los modernos sistemas de venta, debilitamiento de los sindicatos obreros y un rápido desarrollo de la educación superior. Para comprender el impacto de tales cambios es preciso examinarlos conjunta y no separadamente.

La nueva tecnología requiere un personal altamente capacitado y grandes inversiones de capital, que a su vez suponen extender el lapso que va desde que se proyecta hacer algo hasta que es posible venderlo. En tales cambios descansa la corporación, la que es necesaria para proveer el capital y el adiestramiento requeridos. Para disminuir los riesgos a niveles razonables, la corporación, con ayuda del estado, tiene que asegurar al máximo sus abastecimientos y regular la demanda de sus productos, sobre todo en una sociedad de afluencia económica en que el consumidor ha satisfecho sus necesidades básicas y goza, por ende, de mayor libertad para gastar el excedente. En tal sociedad el proceso económico ya no se desenvuelve bajo la acción del mercado. Como hemos visto, en vez de ser el consumidor quien, a través de tal mecanismo indique al productor lo que debe hacer, es éste el que, mediante un sistema de planificación, subordina al comprador a sus intereses. Esto no ocurre en todo el sistema, pero sí en sus sectores más importantes, o sea en aquellos en que, bajo la hegemonía de la gran corporación se combinan enormes masas de capital con las técnicas más avanzadas. Tales sectores simbolizan la nueva economía e incluso constituyen el “Sistema Industrial”, el que, por su parte, es “el rasgo dominante del «Nuevo Estado Industrial»”.

“Los imperativos de la tecnología y la organización, no el reflejo de la ideología, son los factores determinantes de la forma que asume la sociedad económica.”<sup>29</sup> La tecnología, en particular, altera la duración e imprime mayor inflexibilidad al proceso productivo, a la vez que origina una creciente necesidad de capital, de mano de obra especializada, de organización y planificación. Las exigencias tecnológicas obligan a la gran empresa incluso a “buscar la ayuda y la protección del Estado.”<sup>30</sup>

“La planificación existe porque [el mecanismo de los precios]...

<sup>29</sup> J. K. Galbraith, *The new industrial state*, p. 19.

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 32.

ha dejado de ser confiable” y ya no constituye una guía adecuada. “El comportamiento del mercado debe [por ello] ser modificado con alguna dosis de planificación, y una “determinación autoritaria del precio”, lo que el “sistema industrial” logra principalmente a través de una acción estratégica sobre el mercado que supone la integración vertical, el control de los precios y aun de los volúmenes vendidos, así como la celebración de contratos a largo plazo entre productores y compradores que ayuden a contrarrestar la incertidumbre del mercado.”<sup>31</sup>

Lo que determina la necesidad de “precios estables y de una demanda asegurada” es la nueva tecnología y el capital que ésta requiere. Y lo mismo sucede con el tamaño de la empresa, pues una tecnología moderna obliga a una gran magnitud de planta. “El enemigo del mercado [en consecuencia], no es una ideología determinada sino el ingeniero”.<sup>32</sup>

Para hacer grandes inversiones se necesitan ahorros cuantiosos. Bajo el “estado industrial” éstos tienden a ser abundantes; pero se requiere de la “planificación” para asegurar que se inviertan. Los ahorros no provienen ya de fuentes individuales sino de las grandes empresas. “Las decisiones que proveen a la comunidad de las tres cuartas partes de sus ahorros proceden... principalmente de los directores de unos cuantos cientos de corporaciones.” Las decisiones de inversión corresponden también a esas grandes empresas.<sup>33</sup> Y como el mercado no dispone de mecanismos para coordinar las decisiones de quienes ahorran y quienes invierten, la intervención del Estado, destinada especialmente a evitar que el ahorro supere a la inversión, debe considerarse “una necesidad integral de la moderna planificación industrial”.<sup>34</sup>

“En las últimas tres décadas...” el innegable poder de las corporaciones se “ha desplazado crecientemente de los propietarios a los directores...”<sup>35</sup> por lo que la influencia de los accionistas es ya “un mito”. Así como en otra etapa el poder pasó de los terratenientes a los capitalistas, bajo el “sistema industrial” se ha trasladado de éstos a los administradores y técnicos, o sea a un “nuevo factor de producción” requerido por la tecnología moderna y la propia planificación.<sup>36</sup>

<sup>31</sup> *Ibid.*, pp. 34, 36, 38, 39 y 40.

<sup>32</sup> *Ibid.*, p. 44.

<sup>33</sup> *Ibid.*, pp. 52 y 53. La creciente importancia del “ahorro de las empresas” y la práctica inexistencia de ahorros en la mayor parte de la población, aun en un país tan rico como Estados Unidos, pone, a propósito, en entredicho el concepto keynesiano de la función consumo y el valor real de una de las propensiones psicológicas fundamentales en su teoría de la ocupación.

<sup>34</sup> *Ibid.*, p. 54.

<sup>35</sup> *Ibid.*, pp. 60 y 61.

<sup>36</sup> *Ibid.*, pp. 65-70.

Galbraith designa a esa nueva organización, bajo cuyo control se hallan las grandes empresas y por consiguiente el sistema económico: la tecnoestructura. Consiste ésta en un equipo de directores, administradores y técnicos de alto nivel que operan con la mayor autonomía, y que a diferencia de los viejos empresarios recaban informaciones esenciales, proyectan, ejecutan y actúan colectivamente. La tecnoestructura está al frente de gigantescas corporaciones cuya magnitud no obedece a factores económicos. “El tamaño de la *General Motors* —comenta el autor— está al servicio no del monopolio o de las economías de escala sino de la planificación. Y para esta planificación... no hay límite superior máximo que pueda considerarse el tamaño deseable. Podría ser que mientras fuese más grande resultara mejor...”<sup>37</sup> La libertad de la corporación se defiende como “un derecho sagrado” y la intervención del gobierno e incluso de los accionistas en sus “asuntos internos” se considera perjudicial. El respeto a la autonomía de la corporación contribuye a que sus resultados sean más favorables.

En el sistema industrial existe una contradicción: las empresas pequeñas y medianas dependen del mercado y operan impulsadas por el móvil de lucro. La tecnoestructura, en cambio, descansa en la planificación, “por lo que ya no hay, *a priori*, una razón para creer que la maximización de las ganancias deba ser objetivo” de la misma.<sup>38</sup> La “maximización de las utilidades entraña una contradicción sustancial: que quienes estén a cargo [de la corporación] renuncien a una retribución personal para incrementarla en favor de otros”. Todavía más, la tecnoestructura “limita el impulso personal hacia la ganancia”,<sup>39</sup> y sus miembros no obtienen lo que supuestamente deben maximizar. Por eso parece más razonable que lo que tiendan a lograr al máximo sea “el éxito en la organización”, sobre todo si se recuerda que la corporación “trasciende al mercado” y es “un instrumento de la planificación”.<sup>40</sup>

¿Y si la corporación no busca ya la ganancia, cuál es su principal meta y cuáles sus nuevas motivaciones? Entre los complejos móviles de la tecnoestructura destacan la identificación y la adaptación, no la retribución económica. Los fines de la corporación reflejan los de la tecnoestructura y los intereses de la sociedad tienden a ser los de la corporación, la que esencialmente busca seguridad, autonomía, progreso técnico, mayor producción y una ganancia mínima, o cuando más, satisfactoria. La corporación tiene, por otra parte, que identificarse con

<sup>37</sup> *Ibid.*, pp. 87-88.

<sup>38</sup> *Ibid.*, p. 122.

<sup>39</sup> *Ibid.*, pp. 126 y 128.

<sup>40</sup> *Ibid.*, pp. 132 y 136.

intereses de la sociedad, tales como la libertad, la seguridad, el bienestar, el arte, etc.<sup>41</sup>

Para alcanzar sus objetivos la corporación estrecha sus relaciones con el estado y éste se vuelve el eje de un vasto sector público, que si bien puede desagradar a ciertos empresarios es indispensable para asegurar la expansión del “sistema industrial”. “Para la corporación madura —comenta Galbraith— [la intervención gubernamental no sólo no es perjudicial] sino que más bien refleja el acomodo del Estado a sus necesidades”, un acomodo “altamente favorable” y que “si es accidental, [desde el punto de vista de dicha corporación] constituye una de las coyunturas circunstanciales más felices en la historia”.<sup>42</sup>

Bajo esa estrecha asociación no es extraño que la tecnoestructura concentre incluso un gran poder político y que sus decisiones ejerzan mucha influencia sobre las actividades económicas y sobre los programas militares, ya que “la planificación del sistema alcanza su fase más alta de desarrollo en conjunción con la fabricación de armamentos modernos”.<sup>43</sup> Para militarizar la economía se necesita, sin embargo, racionalizar de algún modo tan grave decisión. Y nada mejor que la “guerra fría”. Durante dos décadas ésta ha sido, —Galbraith lo ad-

<sup>41</sup> *Ibid.*, pp. 158, 171, 172 y 173. Una de las fallas a nuestro juicio más graves en la teoría de Galbraith consiste en que no advierte que lo que él considera “identificación y adaptación” no son a menudo otra cosa que formas peculiares de enajenación. El autor parece sugerir que la libertad política y la organización democrática supuestamente existentes en Estados Unidos impiden dicha enajenación. Pero surgen de inmediato varias dudas: ¿será cierto que en un sistema en el que, como el propio Galbraith lo demuestra, no existe ya la libertad económica, sí existan, en cambio, la democracia y las garantías políticas de que se rodeó al ciudadano de la época del capitalismo competitivo? La segunda duda es aún más seria: el autor da la impresión de no comprender que la fuente de la enajenación no es, en última instancia, si existe o no tal o cual grado de libertad política sino si el hombre, como creador de riqueza, puede o no disponer de ella para satisfacer sus necesidades y organizar racionalmente su vida, o si ha de ser esclavo de esa riqueza y del orden social que se levanta sobre su propia explotación. Sólo así se puede entender al fenómeno de la enajenación y el código moral de los monopolios, en el que la ganancia se identifica arbitrariamente con la eficiencia, ésta con el bienestar, y el sometimiento a los intereses de la burguesía como la expresión más acabada del servicio a la patria. Resulta realmente increíble que una persona que admite que alrededor de la mitad de la producción norteamericana está en poder de unos cuantos cientos de empresas privadas, no comprenda la profunda enajenación que ese régimen de propiedad entraña y la que por sí sola está presente en el *slogan* aquel de “lo que es bueno para la *General Motors* lo es también para el país.”

<sup>42</sup> *Ibid.*, pp. 312 y 313.

<sup>43</sup> *Ibid.*, p. 334.

mite— la justificación del militarismo norteamericano. “La incompatibilidad de los sistemas, y el evangelismo asociado a ello —afirma—, condujo directamente a la competencia militar”. El comunismo aneja la libertad individual y sobre tal base se levanta la consigna [típicamente macartista] de “rather dead than red”.<sup>44</sup> Pero la prosperidad así conseguida entraña graves peligros. Y aunque Galbraith es consciente de que aumentar los gastos militares es más fácil que reducirlos y de que cualquier disminución severa “entraría agudamente en conflicto con el sistema industrial”, considera que es preciso responder a “las necesidades tecnológicas y de planificación del sistema industrial por medios menos mortales que la competencia armamentista.”<sup>45</sup>

Otro peligro consiste en la inflación que resulta de una política expansiva, fuertemente deficitaria, de crecientes gastos militares y un sector en que todavía influyen las fuerzas del mercado. La idea de que para corregir la inflación basta producir más, es errónea, según Galbraith. La demanda misma se origina en la producción. Si ésta absorbe la capacidad existente al incrementarla requerirá mayor capacidad, y mientras es posible hacer frente al aumento de la demanda, “el esfuerzo para elevar la producción se torna un factor de presión adicional. . . que influye en el aumento inflacionario de los precios.”<sup>46</sup>

¿Y cómo hacer frente a los peligros que entraña el “sistema industrial”? ¿En qué dirección encaminar el esfuerzo renovador y a quién confiarlo? “El primer paso hacia la libertad consiste en conocer las fuerzas que a uno lo constriñen.”<sup>47</sup> ¿Debiera plantearse, entonces, a partir de aquí, si el capitalismo puede o no resolver los problemas fundamentales y ofrecer, por ejemplo, prosperidad para todos sin recurrir sistemáticamente al desperdicio y a cada vez mayores gastos militares? No; “el futuro del sistema industrial —nos dice el profesor Galbraith— no se discute, en parte por el poder que ejerce sobre las creencias y porque, tácitamente, ha logrado con éxito excluir la noción de que es un fenómeno transitorio, o lo que equivaldría a decir, imperfecto.”<sup>48</sup>

En cuanto a la fuerza capaz de lograr un cambio el autor cree que es al “estrato educacional y científico al que debemos dirigirnos en busca de la iniciativa política necesaria”. La iniciativa no puede proceder del sistema industrial. . . ni vendrá de los sindicatos obreros. . . “Se puede decir, sin embargo, con seguridad, que el futuro de. . . la sociedad moderna depende de la voluntad y efectividad con que la

<sup>44</sup> *Ibid.*, pp. 335-337.

<sup>45</sup> *Ibid.*, pp. 340 y 346.

<sup>46</sup> J. K. Galbraith, *The affluent society*, pp. 215 y 216.

<sup>47</sup> J. K. Galbraith, *The new industrial state*, p. 351.

<sup>48</sup> *Ibid.*, p. 396.

comunidad intelectual. . . y en particular el sector educativo y científico, asuma las responsabilidades de la acción y la dirección políticas.”<sup>49</sup>

#### IV

### ¿UN CAPITALISMO SIN CAPITALISTAS?

La teoría del profesor Galbraith es indudablemente sugestiva. Su tono polémico, las justas críticas a ciertas posturas anacrónicas y la decisión y aun aparente audacia con que defiende sus ideas, le han permitido conquistar un sitio especial entre los economistas anglosajones. David McCord Wright lo ha señalado como “uno de los enemigos más efectivos del capitalismo y de la democracia”.<sup>50</sup> Arthur M. Schlesinger ha dicho que *El nuevo estado industrial* abre nuevas rutas. La *Saturday Review* considera que “no sólo desafía el pensamiento sobre nuestra manera de vivir, sino nuestra propia manera de vivir”, y *The New York Times* lo ha calificado como un libro “controvertible. . . , obviamente importante. . . y revolucionario”.<sup>51</sup> Uno de sus críticos, en cambio, sostiene que “Galbraith es un apóstol de lo que suele llamarse, principalmente en Europa, «neocapitalismo». . .”,<sup>52</sup> en tanto que otro piensa que su obra es una nueva demostración de las limitaciones “. . . de un tipo de liberalismo que constituye, no una alternativa, sino una variante del conservatismo que el profesor Galbraith pretende condenar.”<sup>53</sup>

Acaso el mayor acierto del autor consiste en aceptar que la economía norteamericana de hoy está dominada por alrededor de 500 gigantescas corporaciones que contribuyen con cerca de la mitad de la producción total de bienes y servicios, lo que demuestra que el “sistema industrial” descansa en lo que él mismo llama “un puñado de vendedores”.<sup>54</sup> No menos razón le asiste al comentar que, no obstante tal hecho, todavía es común que “en la enseñanza y en la construcción de modelos teóricos se ignore a la corporación moderna”.<sup>55</sup> Y tanto más extraña resulta esa posición si se repara en que “la Economía, como

<sup>49</sup> *Ibid.*, pp. 387 y 388.

<sup>50</sup> Cit. en la introducción a *El capitalismo americano*, p. 30.

<sup>51</sup> Las opiniones transcritas aparecen en la portada de la edición de *The new industrial state*, publicada en Nueva York por The New American Library.

<sup>52</sup> Tom Kemp, en *Science and Society*, vol. XXIX, núm. 4, otoño de 1965.

<sup>53</sup> Ralph Milliband, “Professor Galbraith and American Capitalism”, en *The Socialist Register*, 1968, Nueva York, 1968.

<sup>54</sup> J. K. Galbraith, *The new industrial state*, pp. 14 y 190.

<sup>55</sup> *Ibid.*, p. 132.



disciplina, se ha acomodado creciente y sutilmente a los fines del Sistema Industrial...<sup>56</sup>

A diferencia de lo que postulan los economistas neoclásicos, el predominio de las grandes empresas no constituye para Galbraith una interferencia artificial que altere, deforme o incluso haga imposible una adecuada asignación de los recursos, ni es tampoco un hecho transitorio o excepcional. La corporación no sólo no opera deficientemente sino que lo hace mejor que el mercado y es la forma de organización que más conviene a una sociedad opulenta. A partir de este tipo de formulaciones el análisis del profesor Galbraith se mueve, a nuestro juicio, a un nivel y en una dirección que con frecuencia exhiben actitudes apoloéticas, que a la postre sólo tienden a defender al “sistema industrial”.

La corporación tiene, como Galbraith lo subraya, relación con el desarrollo tecnológico y la necesidad de manejar masas crecientes de capital o de mejorar la organización del proceso productivo. Pero dejarla en ese contexto y aun suponerla una mera función de tales hechos resulta inadmisibles. Los monopolios no han surgido, ni mucho menos, simplemente de los “imperativos de la tecnología”, del mismo modo que la magnitud de las empresas no es un requisito de la planificación.<sup>57</sup>

Presentar a los gigantescos consorcios norteamericanos de hoy como fruto y aun instrumentos de la planificación, y a ésta como simple expresión de una exigencia tecnológica, aparte de ser típicamente apoloético implica distorsionar la realidad y conferir a ciertas categorías un significado totalmente arbitrario. El enemigo del mercado no es, como cree el profesor Galbraith, “el ingeniero”, sino el propio mercado.

<sup>56</sup> *Ibid.*, p. 301.

<sup>57</sup> “La más obvia exigencia —afirma al respecto el autor— de una planificación efectiva es una gran magnitud”. *Ibid.*, p. 85. Y el tono apoloético es aún más definido en pasajes como éstos: “. . . el convenio que impide la competencia de precios no detiene las innovaciones técnicas. Estas siguen siendo una de las armas importantes de la rivalidad. . .” “De lo que se deduce que en una industria, para que ésta pueda progresar, debe haber algún elemento de monopolio.” “Caben escasas dudas —añade— de que el oligopolio, tanto en teoría como en la práctica, tiene acusada tendencia hacia el cambio. . .” Sentada así la tesis, no hay sino un corto paso para defender a las grandes empresas ya no en la teoría sino en la práctica: “La industria del petróleo —recuerda el profesor Galbraith— es sin disputa un oligopolio. . . Durante años ha sido repetidamente atacada de violar las leyes anti-*trust*; rara vez se ha visto libre de la sospecha de que mantiene precios por encima del nivel que correspondería a una más rigurosa competencia. . .” Y sin embargo “. . . es evidentemente progresiva, casi tanto, tal vez, cuanto gustosamente lo señalan los muy atractivos folletos de sus compañías miembros. . .” J. K. Galbraith, *El capitalismo americano*, pp. 129-131.

El monopolio no surge de la falta de competencia sino de lo contrario; es decir, del desarrollo desigual, anárquico y contradictorio de la fase competitiva del capitalismo y de la forma en que se concentra la producción y se desenvuelve la acumulación de capital.<sup>58</sup> O sea que, lejos de que el monopolio y el oligopolio sean el reflejo de una economía planificada, constituyen más bien la culminación de la anarquía y el símbolo de un capitalismo maduro y decadente en el que si bien la producción afirma cada vez más su carácter social, el fruto del esfuerzo de quienes trabajan se reparte conforme al injusto patrón de un régimen de clases en el que subsiste e incluso se fortalece la propiedad privada. Aun admitiendo, por lo tanto, que las grandes empresas realizan cierta programación —que en Estados Unidos no llega siquiera a una forma inocua de planificación indicativa— y que operan de manera distinta a la del pequeño y mediano empresario tradicional, divorciarlas del mercado y del funcionamiento defectuoso del sistema de precios y asociarlas a los mecanismos propios de una economía planificada, equivale a caer en esas ahistóricas, extrañas, desconcertantes comparaciones del profesor Rostow según las cuales la Unión Soviética, por ejemplo, va en camino hacia “la madurez capitalista” propia de una sociedad de altos niveles de consumo, o a creer que la planificación es una mera técnica monopolística de neutralización o interferencia del mercado o un simple instrumento de optimización, como las computadoras electrónicas del Pentágono norteamericano que se utilizan para. . . *racionalizar* (con los resultados que están a la vista de todos) la relación numérica que debe haber entre soldados norteamericanos y tropas mercenarias, por un lado, y guerrilleros y patriotas, por el otro, en el bien *planificado* genocidio de Vietnam.

Pretender que la moderna corporación capitalista y la planificación socialista son dos variantes de un mismo fenómeno implica olvidar que, mientras el monopolio surge en una economía de mercado y llega a ser típico de la época del imperialismo, la planificación sólo aparece cuando el capitalismo ha sido destruido como formación económica dominante. Las formas de integración empleadas por el monopolio, los mecanismos de control de precios y salarios o aquellos que tienden a asegurar el abastecimiento de ciertos productos son situaciones típi-

<sup>58</sup> Algunos críticos de Galbraith creen que el monopolio es solamente expresión y fruto de una política errónea. “En resumen —escribe, por ejemplo, el profesor Walter Adams— en la medida en que son criaturas del poder político y no el producto de la evolución natural de las cosas, no hay nada inevitable en torno a su supervivencia ni tampoco respecto a la política que los impulsa y preserva.” *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. LVIII, mayo de 1968, pp. 652 y sigs.

cas del capitalismo monopolista, que recuerdan más bien algunas de las medidas adoptadas en la Alemania nazi de la época de Hitler.

El que las grandes empresas tengan un creciente poder y se valgan de nuevos instrumentos para operar en condiciones más satisfactorias no obedece, por otra parte, a meras consideraciones técnicas sino a factores más complejos, principalmente socioeconómicos. La magnitud de tales empresas, el carácter de su organización interna, sus sistemas de dirección, su estrecho contacto con el Estado y a la vez la autonomía que de él reclaman, la medida en que alientan y simultáneamente estorban ciertos avances técnicos, sus sistemas de venta y la forma en que contribuyen a elevar artificialmente el nivel de la demanda, aun a costa de dilapidar una porción sustancial del excedente en gastos improductivos;<sup>59</sup> todo ello resulta de un proceso histórico en el que si bien los monopolios son inevitables —no por supuestas leyes naturales sino por leyes económicas específicas del desarrollo capitalista—, lo que no resulta inevitable ni eterno, por fortuna, es el capitalismo.

Quando se plantean tales cuestiones no faltan quienes, demagógicamente, aseguran que el capitalismo propiamente dicho ha dejado de existir,<sup>60</sup> para dar paso a un sistema en que la lucha de clases ha desaparecido, las crisis económicas no son ya un problema, y la inseguridad, la injusticia y la pobreza afectan cada vez a un menor número de seres humanos. Galbraith mismo, con su "*affluent society*", es un exponente de esas ideas; pero su teoría tiene modalidades propias que conviene precisar.

En contraste con la mojigatería de esos economistas de salón para quienes citar a Marx —no digamos estudiarlo— constituye la peor herejía, Galbraith tributa no pocos elogios al autor de *El capital*, pero sólo para sostener, unas páginas más adelante, que el marxismo ha dejado de tener vigencia en nuestros días porque la tasa de ganancias no tiende a descender, el *laissez-faire* es ya un anacronismo, la inseguridad, la desigualdad y la miseria no parecen amenazar —como supuestamente Marx lo pensaba— el edificio social, y ni el autor de la doctrina

<sup>59</sup> "...el capitalismo monopolista frena el progreso técnico... A pesar de un progreso de los conocimientos científicos y técnicos sin precedentes en la historia... la producción industrial [norte] americana no ha aumentado a un ritmo... que corresponda a las nuevas posibilidades; de 1947 a 1957, este ritmo ha sido de 3.7% de media anual, mientras que ha alcanzado el 15.5% en la URSS..." Charles O. Bettelheim, en *¿A dónde va el capitalismo?* editado por Shigeto Tsuru, Barcelona, 1967, p. 84.

<sup>60</sup> Entre muchas otras obras al respecto podrían mencionarse *El capitalismo contemporáneo*, de John Strachey, México, 1960, y *The open philosophy and the open society*, de Maurice Cornforth, Nueva York, 1968.

ni sus continuadores previeron que, en vez de una revolución, las cosas podrían mejorar con una política presupuestal deficitaria.<sup>61</sup>

Sin reparar en que el *laissez-faire* y el creciente intervencionismo de estado, la libre competencia y el monopolio, las empresas privadas tradicionales y el ámbito cada vez más vasto del sector público, los viejos métodos individuales y empíricos y las nuevas formas de dirección de los negocios, la evidente anarquía de antes y la supuesta planificación de hoy, no son rasgos característicos de dos sistemas sociales distintos sino fases sucesivas y contradictorias del desarrollo de un mismo sistema,<sup>62</sup> Galbraith, en vez de negar que el capitalismo haya desaparecido, lo que hace es presentárnoslo enteramente remozado, libre al fin de muchos de sus viejos vicios y como un sistema en el que, paradójicamente, los capitalistas han dejado de ser la clase dominante, pues las empresas que concentran gran parte de la riqueza social y de la producción anual no están ya en sus manos. El poder corporativo no reside ya en el individuo sino en el grupo, y aunque legalmente son los propietarios los titulares de los derechos de dominio, "los imperativos de la tecnología y la planificación desplazan [el poder real de decisión] a la tecnoestructura."<sup>63</sup>

El profesor Galbraith no nos dice cuándo y cómo perdieron el poder económico los capitalistas. Mas en un rápido tratamiento del tema deja ver que así como en otra etapa del desarrollo social los terratenientes tuvieron que repliegarse ante el creciente empuje de los capitalistas, bajo el "sistema industrial" éstos han sido desplazados por la tecnoestructura, lo que ha alterado profundamente todas las motivaciones de la sociedad. Antes, en efecto, lo que más interesaba a los empresarios era la ganancia, incluso la máxima ganancia, porque actuaban conforme a un mezquino egoísmo. Desde que la tecnoestructura tomó el poder de decisión (aunque la retribución económica sigue teniendo importancia hasta cierto nivel), los principales móviles de su conducta son "la identificación y la adaptación".

Para evaluar mejor este aspecto de la teoría de Galbraith conviene recordar qué es la tecnoestructura. En un pasaje de su último libro el autor nos dice que se trata de lo que bien podría denominarse: "un

<sup>61</sup> Véase: J. K. Galbraith, *The affluent society*, pp. 74, 77 y 67.

<sup>62</sup> Ya Engels decía: "El estado moderno, cualquiera que sea su forma, es esencialmente una máquina capitalista. En tanto controla mayores fuerzas productivas, más se convierte en el cuerpo colectivo real de todos los capitalistas, y más ciudadanos somete a su explotación." Pero al margen de esos cambios "los trabajadores siguen siendo trabajadores asalariados... y las relaciones capitalistas no son abolidas..." Cit. por M. Cornforth en *The open philosophy...*, p. 191.

<sup>63</sup> J. K. Galbraith, *The new industrial state*, p. 109.

nuevo factor de producción”, entendido como una “asociación de hombres de diferente experiencia, conocimientos y talento”.<sup>64</sup> En un estudio anterior es más explícito y va más lejos en la formulación de su tesis: “En los tiempos modernos y especialmente en Estados Unidos —afirma—, la clase ociosa... ha desaparecido...”, “...ha sido reemplazada por otra mucho más amplia... cuyo surgimiento hemos dejado de apreciar... y a la que podríamos simplemente llamar la *Nueva Clase*...”<sup>65</sup>

¿Actúa esta clase en respuesta al móvil de lucro? “Se insultaría al funcionario ejecutivo de una empresa o al científico al sugerirle —responde Galbraith— que su motivación principal en la vida es el pago que recibe”.<sup>66</sup> Lo que a tal clase interesa esencialmente es perpetuarse... a través de la educación.

Parecería, en efecto, que estamos frente a un capitalismo totalmente nuevo y cada vez más alejado de las “pesimistas” profecías de Marx: un capitalismo con otra estructura de clases y sin capitalistas ociosos que, seguramente, *eran* lo peor del sistema. Mas si se examina la cuestión planteada por Galbraith con cierto cuidado, pronto empiezan a aflorar las fallas de su tesis. Se puede aceptar que las formas de organización y dirección de las empresas han cambiado radicalmente y aun tomar mucho de lo que dice el autor al respecto. Pero el problema surge cuando se intenta aclarar quién tiene el poder en las grandes corporaciones y si tales elementos constituyen realmente una nueva clase social.

El poder en la corporación moderna descansa esencialmente en un pequeño grupo de personas que conocen la empresa a fondo, sean o no los más altos funcionarios, y que, al menos en parte, están estrechamente en contacto con los principales accionistas y aun suelen serlo algunos de ellos. En las palabras de Baran y Sweezy: “...el poder real es detentado por quienes, desde dentro, dedican todo su tiempo a la corporación y para quienes, el éxito de ésta, está ligado a sus intereses y sus carreras.”<sup>67</sup> Los integrantes de ese poderoso sector de la tecnoestructura suelen estar en él por su gran fortuna personal, por ciertas relaciones familiares o por formar parte o estar íntimamente en contacto con algún grupo tradicionalmente fuerte en la corporación, aunque se admite que tales factores han perdido importancia y que, específica-

<sup>64</sup> *Ibid.*, p. 69.

<sup>65</sup> J. K. Galbraith, *The affluent society*, p. 340.

<sup>66</sup> *Ibid.*, pp. 342 a 344.

<sup>67</sup> Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *Monopoly capital*, Nueva York, 1966, p. 16.

mente el peso de los viejos grupos de poder —Rockefeller, Ford, Morgan, etc.— no es ya el de otros tiempos.<sup>68</sup>

Tan cierto como que esos grupos ya no juegan el papel de antes y que las formas de dirección de las grandes empresas han cambiado, es que el móvil de la corporación sigue siendo esencialmente el lucro, que el poder no reside en toda la llamada tecnoestructura —sino en un pequeño y relativamente cerrado sector de la misma— y que, tomada en su conjunto, ésta no es una nueva clase social sino un complejo de intereses diversos y aun contradictorios, en parte asociados a la clase dominante y en parte ligados a los trabajadores.

En un reciente estudio sobre la política de un grupo representativo de grandes empresas norteamericanas, que incluyó una cuidadosa revisión de numerosos informes y documentos internos de las propias empresas, un autor llegó a la conclusión de que “una característica fundamental de esta literatura... consiste en el enfoque sistemático en torno a la reducción de costos, la expansión del ingreso y el incremento de las utilidades”. “Mi tesis acerca del comportamiento de las empresas —señalaba al formular sus conclusiones— podría brevemente describirse como «una búsqueda... sistemática de las ganancias más altas posibles»...”, advirtiéndose que, en tiempos difíciles, los esfuerzos en tal dirección se acentúan, dada la tenaz resistencia de las empresas a reducir sus ganancias como posible fórmula de ajuste.<sup>69</sup> El interés en lograr las mayores utilidades no significa, naturalmente, que el empresario las persiga a cualquier precio. En la práctica —como aclaran Baran y Sweezy—, se trata de ganar lo más que sea posible en una situación dada y siempre y cuando, obviamente, aprovechar las oportunidades de lucro hoy no signifique arruinar las de mañana.<sup>70</sup> Lo fundamental, sin embargo, para construir una teoría correcta de la corporación es comprender que ésta no queda atrás de nadie en cuanto a capacidad para obtener utilidades y que es incluso la maximización de éstas el principal criterio racionalizador de la gran empresa capitalista<sup>71</sup>, y paradójicamente, la principal causa de la irracionalidad del sistema.

<sup>68</sup> Véase: *Ibid.*, p. 16.

<sup>69</sup> Véase: James S. Earley, “Marginal Policies of «Excellently Managed» Companies”, *The American Economic Review*, marzo de 1956. Cit. por Baran y Sweezy, *ob. cit.*, pp. 24, 25 y 26.

<sup>70</sup> Véase: *Ibid.*, p. 27.

<sup>71</sup> “Si la maximización de las ganancias no es el elemento rector —escribe el profesor Edward S. Mason— ¿cómo se asignan entonces los recursos en forma más productiva, qué relación tienen los precios con la escasez relativa de ciertos factores y cómo se retribuye a éstos según su contribución a la producción?” “The apologetics of «Managerialism»,” *The Journal of Business*, enero, 1958. Cit. por Baran y Sweezy, *ibid.*, p. 22.

Galbraith parece no advertir que el logro de una situación estable y "satisfactoria" y, con mayor razón aún, del éxito o el aumento de la producción y de las ventas no sólo no riñe con el móvil de lucro sino que tales pueden ser algunas de las formas que éste adopte. Y el autor menosprecia asimismo el hecho, confirmado en diversos estudios, de que a menudo el ingreso de los altos funcionarios de las empresas se mueve estrechamente en relación al precio de las acciones de las mismas, lo que comprueba que —como dice Magdoff— "...el casino de juego de Nueva York puede, después de todo, ser de alguna utilidad para tales ejecutivos, como lo es para los accionistas. Y una cosa que el mercado de valores adora es un volumen de ganancias que aumente con rapidez, especialmente cuando corresponde a una tasa creciente de utilidades."<sup>72</sup>

¿Significa el hecho de que el afán de lucro siga siendo fundamental, que todos los miembros de la llamada tecnoestructura actúen en respuesta a él? De ninguna manera. Apenas se comprende que la tecnoestructura no es una nueva clase, como lo cree el profesor Galbraith, sino una entidad con estratos altos, intermedios y bajos e intereses encontrados, se vuelve más fácil entender su funcionamiento, así como el papel de la corporación bajo el "neocapitalismo". "...El estrato directivo [de las empresas] —indican Baran y Sweezy— es la porción más activa e influyente de la clase propietaria", "los directores figuran entre los grandes accionistas, y debido a las posiciones estratégicas que ocupan, actúan como protectores y voceros de los grandes propietarios. Lejos de ser una clase separada, constituyen en realidad el principal estrato..." de la clase dominante.<sup>73</sup>

<sup>72</sup> Harry Magdoff, "Rationalizing the Irrational", en *The Nation*, Nueva York, septiembre 18 de 1967. "...Si nos interesa más el análisis *objetivo* de la conducta del capitalismo que la opinión subjetiva de los capitalistas sobre sus actividades, —comenta Tsuru— hay que concluir que, aun cuando la principal consideración es la llamada «maximización de la seguridad» el punto crucial es todavía el de *garantizar* la rentabilidad del capital invertido y que la naturaleza intrínseca del capital, que los empuja a buscar su propia expansión generando una plusvalía bajo la forma de beneficio, hoy todavía no ha cambiado esencialmente." Shigeto Tsuru "¿Ha Cambiado el Capitalismo?", en *ob. cit.* p. 48. El propio Strachey, sin duda uno de los más destacados teóricos del neocapitalismo, reconoce en la última fase del desarrollo del sistema, "la tendencia... hacia utilidades crecientes..." (*Contemporary capitalism*, p. 225). Y ello es explicable, —creemos nosotros— pues el solo hecho de que la competencia de precios deje en gran medida de operar —no así el empeño en bajar los costos— implica entre otras cosas que el margen entre costos y precios se amplíe a partir del momento en el que, al no funcionar el viejo mecanismo regulador, deja de estar presente la tendencia a la igualación de la tasa de ganancias.

<sup>73</sup> Baran y Sweezy, *ob. cit.*, pp. 34-35.

E igualmente cierto es que muchos miembros de la tecnoestructura, aun siendo o no voceros de esa clase, carecen de acciones de las empresas en que prestan sus servicios y no son propiamente dueños de medios de producción. Constituyen en realidad el sector de la tecnoestructura que trabaja, es decir: los técnicos, obreros altamente calificados y ciertos empleados administrativos que, pese al nivel de su retribución, forman parte de la clase asalariada. En ese extremo, en consecuencia, tampoco hay una nueva clase que, como algunos aseguran, desborde el esquema teórico marxista. En todo caso hay meras diferencias de *status* (en el sentido Weberiano), y lo que se aprecia es más bien la influencia combinada, por una parte de la proletarización del sector profesional, y por la otra del aburguesamiento y la condición privilegiada que, como Lenin apuntó hace más de medio siglo, suele darse en ciertos estratos obreros en los países imperialistas. Esa doble influencia, y desde luego los cambios en la estructura de la ocupación, "más trabajadores de cuello blanco y menos de cuello azul" —que dialécticamente expresan tanto el dinamismo del sistema como su incapacidad para llevar el desarrollo de las fuerzas productivas más allá de ciertos límites—, son los factores que fundamentalmente explican la presencia y los caracteres de la tecnoestructura. En otros términos, así como la cada vez más estrecha relación de los trabajadores a las nuevas técnicas está ligada al aumento de la composición orgánica del capital, o si se prefiere, al alto nivel de la relación capital-trabajo, la multiplicidad de actividades y ocupaciones improductivas obedece a la imposibilidad de que el sistema absorba racionalmente su potencial económico y humano.

Pero la racionalidad no es lo que más preocupa al profesor Galbraith. Aunque en varios pasajes de su obra critica con razón la divisa keynesiana de producir por producir y en otros denuncia lo absurdo que es sostener que mientras la educación es improductiva el fabricar excusados o papel higiénico para las escuelas es, en cambio, productivo,<sup>74</sup> en el fondo no intenta siquiera determinar las causas del desperdicio en la economía norteamericana. "A muchos compañeros míos economistas les será difícil compartir —escribe— la serenidad con que yo enjuicio aquí —y pudo haber dicho: definiendo— los costos de venta y los llamados despilfarros de distribución..." Y con una serenidad realmente grande y un desdén no menor hacia un problema fundamental, en otro momento se limita a expresar: "La proliferación entre nosotros de la actividad de venta es la contrapartida de la relativa opulencia. En gran parte es inevitable dado el alto nivel de bienestar. Puede que sea despilfarro, pero un despilfarro que se da porque la comunidad la

<sup>74</sup> Véase: *The affluent society*, p. 184.

pasa demasiado bien para preocuparse.”<sup>75</sup> Lo que revela que el autor no toma en cuenta que la proposición inversa es probablemente más cierta, es decir, que el desperdicio y en general los enormes gastos improductivos son los que *crean la opulencia*.

¿Y cómo evitar que la creciente fuerza de los vendedores y su convicción de que la competencia de precios es autodestructiva resulten en la explotación del consumidor? La posición del autor no parece, al respecto, suficientemente clara. La revisión de sus principales obras sugiere que su pensamiento ha evolucionado y que mientras hace unos años sostenía que el nuevo mecanismo regulador del sistema eran los “poderes compensatorios” —en esencia, la acción defensiva y organizada de los propios consumidores y la protección que ellos lograran del estado—,<sup>76</sup> ahora parece pensar que la fuerza del movimiento sindical se ha reducido y que el equilibrio del sistema descansa esencialmente en la acción “planificada” de la tecnoestructura, en una producción que —dado el debilitamiento de los capitalistas— responda crecientemente a fines sociales, y desde luego, en la capacidad del sistema para absorber los enormes ahorros de una sociedad opulenta, sin provocar presiones inflacionarias excesivas.

Aun sin atribuir al capitalismo monopolista —como lo hacen Baran y Sweezy—<sup>77</sup>, una tendencia del excedente a crecer, Galbraith reconoce que el problema de absorber ese excedente es la clave del progreso económico en un país rico, en donde, al menos en tiempos de paz, es “excepcional” que la inversión exceda al ahorro disponible. Y en una expresión que elocuentemente exhibe la gravedad del problema, señala que la “paradoja del ahorro” consiste en que “los pasos que aseguran su utilización sirven al mismo tiempo para incrementar su oferta”.<sup>78</sup>

El fenómeno está muy lejos de ser una mera paradoja. En rigor, se trata nada menos que del problema económico esencial del capitalismo opulento, de un problema a través del cual se expresan las más graves contradicciones del sistema y se advierte que la magnitud de los obstáculos por superar es hoy incomparablemente mayor que, digamos, hace apenas tres décadas, cuando Keynes aconsejaba estimular artificialmente la demanda para escapar a la gran depresión. Y precisamente por ello cabría preguntar: si en condiciones como las actuales, con una regulación permanente del poder de compra mediante la publicidad, la promoción de ventas, el crédito a los consumidores y la multiplicación de toda clase de actividades innecesarias, y con una

<sup>75</sup> *El capitalismo americano*, pp. 138 y 143.

<sup>76</sup> Véase: *Ibid*, Caps. 9 y 10.

<sup>77</sup> Véase: *El capital monopolista*, especialmente los capítulos 3 y 4.

<sup>78</sup> *The new industrial state*, p. 55.

dosis creciente, además, de desperdicio en la producción y de destrucción de enormes recursos a través de una sucesión ininterrumpida de “guerras locales” a lo largo de veinte años —Corea, Vietnam, Laos, etc.— y de costosos programas espaciales, el sistema no ha logrado la ocupación plena de sus recursos y la absorción cabal de su cada vez mayor “ahorro”; ¿cómo pensar que pueda conseguirlo destinando su capacidad productiva a fines pacíficos y realmente útiles para la comunidad, lo que de hecho está vedado al capitalismo desde hace décadas?

Galbraith parece ser conciente de que sin estímulos artificiales permanentes el nivel de la demanda siempre será inferior al necesario. Pero el problema del capitalismo opulento no es ya solamente ese: ahora es además indispensable que del lado de la oferta entren en acción otras fuerzas, nuevos mecanismos esterilizadores que a través de un gigantesco desperdicio y de una constante, ya no sólo cíclica destrucción de riqueza, aseguren que la producción no crezca más allá de ciertos límites, y al margen de la extrema irracionalidad y aun del crimen que entraña fincar la prosperidad de los países imperialistas y en general de la burguesía del “mundo libre” en el desperdicio, la explotación e incluso la destrucción y la muerte de millones de seres humanos, ni así encuentra el capitalismo monopolista solución a sus más graves problemas económicos. Pese al masivo estímulo artificial de la demanda y a las múltiples formas en que deliberadamente se limitan la producción y la capacidad productiva, el problema de absorción del excedente sigue en pie; y como en buena medida el potencial de inversión se realiza por vías totalmente improductivas y a menudo inflacionarias, surge de ahí la paradoja adicional de que aun trabajando el sistema bien abajo del pleno empleo de sus recursos y manteniéndose concretamente la inversión a un nivel inferior al del ahorro, el alza de los precios es ininterrumpida, la inflación se generaliza y el remedio sólo contribuye, en última instancia, a acentuar los profundos desajustes del “sistema industrial”. Pensar, en tal virtud, que “el sector educacional y científico” ha de ser la fuerza política capaz de afrontar los peligros que esa situación entraña es a todas luces inaceptable, sobre todo si se tiene presente —y aquí las contradicciones del profesor Galbraith afloran a cada momento— que no se contempla siquiera la posibilidad de que el pueblo intervenga masivamente en el proceso de cambio, ni que la esencia de éste consista en una transformación profunda del sistema.

“Nada es más importante en nuestro tiempo”<sup>79</sup> —dice el autor— que comprender que la política exterior norteamericana, que como hemos visto entraña serios peligros, está en parte basada en «las necesidades del

<sup>79</sup> *Ibid*, p. 342.

sistema industrial». ¿Significa tal cosa que sea preciso buscar la solución del problema mediante fórmulas que impliquen cambios de estructura? Nada de eso. Ni la clase obrera, según él, se interesa en impugnar el “sistema industrial”. Persuadida la opinión pública de que la política de guerra fría es inevitable, el “discrepar parece excéntrico e irresponsable”.<sup>80</sup>

¿Cómo, entonces, lograr que esa política se abandone y que la destrucción masiva de hoy se convierta mañana en lo contrario? El profesor Galbraith parece hallarse en un callejón sin salida. Pese a haber iniciado su largo recorrido señalando la importancia del cambio en el proceso socioeconómico, ahora se detiene precisamente ante la línea que debería cruzar sin temor: ¡Bienvenido lo que sea necesario o deseable, para hacer funcionar mejor el “sistema industrial”, o sea para preservar el *status* imperante; pero más allá de ese límite, nada! ¡como si la historia de nuestros días se agotara en el capitalismo monopolista y sus contradicciones insalvables! Pensar en cambiar el sistema, sugiere a menudo Galbraith, sería utópico; pero lo utópico es precisamente el planteamiento que él nos propone como realista. Mientras haya propiedad privada habrá explotación y desigualdad social. Mientras haya monopolios —y en torno a esta cuestión Galbraith advierte la inconsistencia de los neo-liberales que creen en el retorno a la libre competencia—, habrá capitalistas que concentren buena parte de la riqueza existente. El capitalismo sin capitalistas es sólo una imagen idílica a través de la cual se pretende convencer a los pueblos de que el sistema se ha renovado; pero la eutanasia de los accionistas parece aún más remota que la de los rentistas de que hablaba Keynes.

Convencer a quienes viven en los *ghettos* negros, a los trabajadores agrícolas del sur de Estados Unidos, a los centenares de miles de familias —en todas las grandes ciudades norteamericanas— que aún no disponen de una vivienda decente, a las minorías nacionales de origen mexicano, cubano o puertorriqueño que sufren a diario la discriminación más indignante, que el capitalismo se ha humanizado desde que los capitalistas fueron “desplazados del poder” por los tecnócratas y los economistas a su servicio, es algo que ni los agentes de relaciones públicas de los grandes monopolios —con su enorme y parasitario aparato de “persuasión”— pueden lograr.

Y menos todavía podrían aceptar tal imagen los pueblos de Latinoamérica, Asia y África, que a consecuencia del colonialismo, el imperalismo y el capitalismo deforme y dependiente —que en ese marco histórico tenía que surgir— viven hoy en medio de la miseria y el abandono. Si al profesor Galbraith no preocupa la suerte de los sectores explotados

más directamente por el “sistema industrial”, mucho menos le importa la situación del llamado, y para él lejano, “tercer mundo”. Parece increíble que un economista de su talla, que intenta elaborar una teoría seria del capitalismo monopolista norteamericano, excluya de su modelo a ese enorme sector del sistema que tanto ha contribuido con sus recursos materiales y la pobreza de sus habitantes a hacer posible la afluencia estadounidense. Mas a los pueblos atrasados sólo se les recuerda que son parte del sistema que los monopolios llaman cínicamente “mundo libre” cuando a la metrópoli imperialista le conviene imponerles alguna nueva carga.

El “sistema” del profesor Galbraith no es una sociedad internacional abierta, contradictoria, en que los intereses de unas clases y unos pueblos choquen con los de otros. Es más bien un sistema nacional cerrado, armonioso y tan exclusivo como esos clubes elegantes en que sólo se admiten socios ricos. A propósito del pesimismo de los economistas clásicos, en una de sus obras señala que: “El hombre occidental, como resultado de una insospechada preferencia por la comodidad sobre la procreación... ha evitado este ciclo de pobreza”.<sup>81</sup> Ahora podemos comprender mejor el alcance de su teoría. De lo que trata es de explicar las condiciones del “hombre occidental”, de un hombre cuyo mundo empieza y termina, al parecer, en las condiciones privilegiadas del capitalismo norteamericano o, cuando más, de otros cuatro o cinco países industriales de Europa. Ahora se entiende por qué los pueblos de Latinoamérica y África no figuran en el esquema de la opulencia: porque son pueblos “orientales” o simplemente pueblos ignorantes que “prefieren” la procreación a la comodidad. En todo caso, en el peculiar análisis de nuestro autor los pobres nada tienen que ver con los ricos y con la opulencia en que éstos viven.

De lo dicho hasta aquí resulta claro que Galbraith no ofrece una explicación del subdesarrollo, que en buena parte es la otra cara del “sistema industrial”. Se limita a sugerir que son tantos los factores en juego que es muy difícil determinar las causas del atraso y, sin embargo, no duda en subrayar las ventajas que ofrece la alternativa “no marxista”, o sea el camino capitalista del desarrollo. Las corporaciones, como sucede en Estados Unidos, debieran ser el eje y a la vez el factor más dinámico del progreso; mas para lograrlo es preciso recordar que las grandes empresas no son objetos inanimados o inertes sino entidades con “personalidad”. “Es preciso hacer hincapié —escribe el autor— en que la personalidad de la corporación se ve dañada tanto por la intervención bien intencionada como por la mal intencionada”.<sup>82</sup> Lo que importa

<sup>81</sup> *El capitalismo americano*, p. 143.

<sup>82</sup> J. K. Galbraith, *Economic development*, Londres, 1964, pp. 22, 34 y 91.

<sup>80</sup> *Ibid*, p. 339.

no son las intenciones sino evitar cualquier interferencia y tener presente que “el cuerpo de la corporación, como el individuo, sólo es eficaz si tiene libertad para perseguir ciertas metas...” Por eso es tan importante “proteger la personalidad de la corporación”<sup>83</sup> y asegurarle la autonomía sin la cual no podrá cumplir su cometido.

O sea que, si los países subdesarrollados dejan actuar a sus anchas a los grandes monopolios, principalmente norteamericanos, en vez de interferir con medidas intervencionistas que a la postre sólo lesionen la “personalidad” y afecten la necesaria “autonomía” de las corporaciones, pronto podrán librarse del atraso y enfilarse hacia el progreso y la opulencia. ¡Curiosa y extraña paradoja la que resulta de esta tesis, según la cual las víctimas de la explotación deben confiar, en primer término, en sus explotadores!

Y si ni con tal “ayuda” se logra impulsar satisfactoriamente el desarrollo; si los ahorros no aumentan al ritmo requerido por un rápido crecimiento de la población, si, como acontece específicamente en la India, el potencial de inversión “no permite una aceptable expansión económica”, entonces, —aconseja el profesor Galbraith— “el único remedio es el control de la población”. “Las naciones amenazadas por la explosión demográfica —generaliza— deben conformarse por ahora con emplear el método anticonceptivo más práctico disponible, producirlo y ofrecerlo en grandes cantidades, ponerlo en uso sin demora y juzgar del éxito del esfuerzo por los resultados...”<sup>84</sup>

¿Tendrán razón quienes piensan que, en vez de fincar su progreso en el propio esfuerzo, en la independencia, en su liberación del capitalismo y del imperialismo como prerequisites para disponer racionalmente de los recursos que ahora aprovechan otros, los pueblos subdesarrollados debieran depender de una estrategia que esencialmente suponga usar anti-conceptivos baratos y eficaces, procrear menos y dejar en libertad a los grandes monopolios extranjeros, para no herir su delicada “personalidad”? Porque este no es un asunto académico, sino una cuestión crucial de cuya comprensión y trayectoria depende el porvenir de nuestros pueblos, preferimos dejar la respuesta a la conciencia del lector.

<sup>83</sup> *Ibid*, pp. 95 y 93.

<sup>84</sup> *Ibid*, pp. 101 y 103.