

CONCENTRACION Y MONOPOLIO EN ESTADOS UNIDOS

(Notas sobre el movimiento antitrust)

Theotonio DOS SANTOS

A fines del siglo XIX, un amplio movimiento popular logró imponer las primeras leyes *antitrusts* en Estados Unidos. Una ley de 1890 que quedó conocida como el *Sherman Act* (No. 190) declaraba que “todo contrato, combinación en forma de «trust» u otras, o conspiración para restringir el comercio entre los varios estados o con naciones extranjeras, es por la presente declarado ilegal”.¹ A pesar de esta definición legal y de las innumerables reglamentaciones posteriores, las acciones monopólicas y las fusiones empresariales continuaron operándose en proporciones gigantescas. En vísperas de la Primera Gran Guerra, el movimiento *antitrust* se refuerza en Estados Unidos, y esto lleva a que después de haber creado la *Federal Trade Commission* en septiembre de 1914, el Congreso aprueba el 15 de octubre de 1914, el *Clayton Antitrust Act*, que venía a complementar el *Sherman Act*. El *Clayton Act* no sólo se preocupaba en impedir la discriminación entre los compradores para garantizar situaciones monopólicas, o fijaciones de precios con fines monopólicos, sino que impedía la formación de *holdings* que permitiesen a una misma empresa controlar acciones de otras que operasen en un mismo campo de competencia. Asimismo, el *Clayton Act* prohibía las interconexiones entre directores de bancos y corporaciones afines. A pesar de que el *Clayton Act* fue en parte neutralizado por la ley *Webb-Pomerane* que excluía de la legislación *antitrust* el comercio exterior

¹ *Antitrust laws with amendments, 1890-1966*. Government Printing Office, 1966. Un balance de las leyes antitrust se encuentra en Ramón Tamares, *La lucha contra los monopolios*, Editorial Tecnos, Madrid, 1970.

y por las sentencias favorables a los *trusts* emitidas por el Tribunal Supremo y por el apoyo a ellos otorgado por parte de la administración republicana de los años 20, se podría esperar que esta legislación (regulada finalmente en 1918) impidiese el fortalecimiento del monopolio en el país. Asimismo, el desmembramiento de la *Standard Oil* en 1911 y la incorporación de la concepción *antitrust* en el programa del Partido Demócrata podrían hacer esperar tales resultados.

Los hechos fueron sin embargo muy diversos. En la economía norteamericana continuó un fuerte proceso de concentración y centralización que llegó a extremos anteriormente inconcebibles, a fines de los años 20. La constatación de esta situación y el fortalecimiento de las organizaciones sindicales y liberales durante la crisis de los años 30, llevó durante el gobierno Roosevelt a una actitud distinta frente al fenómeno de la concentración. Éste no buscaba realizar una liberalización total del comercio y de los negocios, lo que en vez de reforzar la competencia hacía reforzar el monopolio, por el contrario la concepción del *New Deal* y del *National Recovery Act* (NRA) de 1934 era la de regular los negocios a través del estado según ciertos principios de cierto contenido social (el logro de beneficios razonables y salarios suficientes, la eliminación efectiva de la competencia desleal y el impulso de la recuperación industrial).² Sin embargo, esta regulación se hizo claramente en favor del monopolio llevando a una gran insatisfacción frente al crecimiento de la concentración. Ello condujo a una reacción que se expresó no sólo en el fin del NRA sino a un movimiento por el control y el estudio de la concentración económica.³ El *Temporary National Economic Committee* (TNEC) hizo durante tres años (1938-1941) un estudio detallado del altísimo grado de concentración económica y financiera que había alcanzado la economía norteamericana pero no fue capaz de recomendar una política para enfrentar el problema. El pequeño aumento de las actividades de la División *Antitrust* del Departamento de Justicia no aseguró ninguna acción real en contra de los monopolios. Con la entrada de Estados Unidos en la segunda guerra mundial se reforzaron enormemente los vínculos entre el estado y los monopolios, y después de la segunda guerra estos vínculos se estrecharon aún más en torno a la guerra fría y al espantoso aumento de la industria militar. La ola macartista y el dominio conservador de

² Ver RAMÓN TAMARES, pp. 106 a 112. Un excelente balance de la política económica del *New Deal*, se encuentra en ELLIS W. HAWLEY, *The New Deal and the problem of monopoly*, Princeton University Press, 1966.

³ *Idem*, pp. 112 a 116.

la sociedad norteamericana, apoyados en parte en el crecimiento económico de la postguerra en todo el mundo capitalista, permitió libre tránsito al gran capital. Después de los años críticos de 1958-1961, el capitalismo norteamericano se aventura en la más abierta ola especuladora desde los años locos de 1918-1929, bajo la égida del *charme* de John Kennedy y posteriormente de la guerra del Vietnam.

Los costos sociales de esta nueva ola especulativa se hicieron sentir fuertemente en los jóvenes y posteriormente en los trabajadores y todo el pueblo norteamericano, cuando se explicitaron el fracaso militar, el fortalecimiento de los grandes negocios, la depresión económica y la violenta ola inflacionaria como los resultados de esta aventura. Bajo el efecto de estos fenómenos se desarrolla en la década del 60 un fuerte movimiento crítico del gran capital, así como de la política militar y expansionista a él asociada. Este movimiento retoma en buena medida las tesis del viejo populismo norteamericano en contra de la concentración económica y en defensa de la libre competencia. Su principal ciudadela se encuentra en la subcomisión *antitrust* del Senado Norteamericano. Asimismo encuentra apoyo en la Comisión Senatorial de la Pequeña Empresa, en sectores de la Comisión Federal de Comercio y en la dirección del diputado Pattman en la Comisión de Bancos y Monedas de la Cámara. Grupos privados, reunidos en torno de Ralph Nader han empezado una guerra de guerrillas en contra de las corporaciones gigantes y, por fin, el Senador Church logró constituir una subcomisión de estudio de las corporaciones multinacionales que aboga, en este momento, por la división de las grandes compañías de petróleo. Sumándose sólo en parte a este movimiento, algunos sectores de la AFL-CIO han puesto especial énfasis en el papel de las corporaciones multinacionales como exportadores de empleo, pero sin atacar el monopolio en el plano nacional.

Este conjunto de investigaciones, los actos de rebeldía, las propuestas de legislación, las presiones sobre los organismos reguladores, la movilización de la opinión pública en contra de las grandes corporaciones forman un verdadero movimiento social y político que deberá ganar dimensiones más amplias en la medida en que se agudiza la actual crisis del capitalismo norteamericano. La inflación que perjudica al grueso de los consumidores, el crecimiento del desempleo que trae intranquilidad entre vastas capas de trabajadores, las dificultades del comercio exterior norteamericano que dañan intereses importantes de pequeños y medianos propietarios, se suman y se entrelazan muy directamente con el gigantesco proceso de concentra-

ción económica de los últimos veinte años. Si se agrega a estos hechos socioeconómicos las revelaciones sobre la corrupción política existente en el país, a través del caso Watergate, y de las luchas entre fracciones del gran capital que ellas expresan, se pueden percibir las potencialidades que tiene en este momento un movimiento anti-monopólico.

La lucha contra los monopolios en Estados Unidos ha tenido, sin embargo, un contenido nítidamente liberal. Se trata de los reclamos de los pequeños y medianos capitalistas en contra del poder del gran capital. Su aspiración es volver a las condiciones de plena competencia aunque sea a través de la acción reguladora del estado. Sus críticas al monopolio y a la concentración no cuestionan de ninguna manera el régimen competitivo que permite y genera el monopolio. Muchas veces esta crítica asume la forma de una apología de la pequeña y mediana propiedad intentando probar su mayor dinamismo capacidad productiva y desarrollo tecnológico. Ella busca también demostrar la relación existente entre la concentración del poder económico y la del poder político. Pero extrae de esta demostración la necesidad de recomponer pretendidas condiciones de libertad política. Su odio a la burocracia y al estado la hace oponerse a los impuestos y a las políticas de bienestar social. Asimismo, su odio a la burocracia sindical la hace apartarse del movimiento organizado. Y todos estos sentimientos dispersos, aspiraciones y frustraciones dan origen a una confusa amalgama de anarquismo, liberalismo, conservadurismo, nacionalismo, etcétera que puede servir a los más diversos objetivos.

Un libro reciente de Morton Mintz y Jerry S. Cohen resume de manera didáctica esta ideología populista antimonopolista. Asimismo, recoge con gran conocimiento casi todos los estudios y documentos producidos por el movimiento en los últimos años. No está demás señalar que los propios autores —a través de su militancia periodística en el *Washington Post* en el caso de Mintz, y de sus actividades como abogado y asesor-jefe y director de la Subcomisión Senatorial para la Lucha contra los Trusts y Monopolios en el caso de Jerry S. Cohen— han sido importantes protagonistas del desarrollo de este movimiento en los últimos años. Podemos así tomar su libro *America, Inc. ¿Quiénes dominan los Estados Unidos?* (Editorial Grijalbo, España-México, 1973), como un modelo de este pensamiento y el discurso que en él realizan como base de comprensión de sus investigaciones, objetivos y programa posible de acción.

Tecnología y dimensión de la empresa

La esencia del pensamiento populista norteamericano actual podría resumirse en la frase siguiente: “Podemos aprender, de la forma más dolorosa y demasiado tarde, que una sociedad libre y una concentración masiva de poder económico no pueden coexistir largo tiempo. Este poder puede ser disgregado. Su desarrollo puede ser impedido. Éstas son metas alcanzables.”⁴ Los hechos son, sin embargo, tercos. A pesar de la legislación *antitrust*, la concentración avanza a pasos gigantescos en Estados Unidos y en todo el mundo capitalista. Son los propios estudios realizados por los antimonopolistas que lo demuestran cabalmente.⁵ ¿No sería la concentración un resultado necesario del desarrollo del capitalismo, como lo plantean los marxistas desde el siglo pasado? ¿No sería ella y el monopolio formas superiores (si bien decadentes) de la propia competencia, su resultado lógico y necesario? Gran parte de la argumentación de nuestros autores se destina a negar esta tesis, hoy día asimilada (bajo una forma apologética) por la teoría económica burguesa, que refleja cada vez más los intereses del gran capital.

La primera cuestión vital es demostrar que el desarrollo de la tecnología no conduce necesariamente a grandes unidades productivas. Para ellos, no hay una relación mecánica y necesaria entre mayor tamaño y mayor eficacia. Por el contrario, los estudios realizados por especialistas en fusiones de empresas han demostrado que ellas no tienen ninguna relación con la creación de unidades empresariales más grandes. Las empresas que se unen conservan en general sus plantas originales sin ningún cambio. Eso demuestra que las razones para la concentración no tienen una relación con la creación de economías de escala adecuadas.⁶

Dicen los autores apoyándose en los estudios del profesor Joe S. Bain: “Más allá de una cierta dimensión de planta industrial no son posibles las economías. Además en la mayoría de las industrias concentradas la divergencia entre la dimensión de la planta y la dimensión de la compañía es grande. En otras palabras, una compañía gigante obtiene eficiencia en la producción no por la construcción de una única, enorme, planta, sino por la actividad de un grupo de

⁴ *America Inc. ¿Quiénes dominan los Estados Unidos?* p. 65.

⁵ Se publica al final una bibliografía de estos estudios en los últimos 10 años.

⁶ Los autores no hacen una distinción clara entre concentración y centralización, como en la tradición marxista. En este caso, se trata claramente de una pura centralización financiera.

plantas, cada una de las cuales puede ser pequeña con relación al mercado. Esto significa que un gran número de compañías podrían ser desintegradas sin que hubiera ninguna reducción de eficiencia a nivel de las plantas”.

Los autores van aún más lejos y, apoyándose en el testimonio de testigos de la IBM y la Honeywell a la subcomisión senatorial sobre antimonopolio, plantean que el desarrollo de los ordenadores hace no sólo posible sino más aconsejable las unidades productivas menores.⁷ Es interesante señalar que estas tesis han sido recogidas en Europa por André Gorz en defensa de la autogestión y en China en defensa del poder comunal y descentralizado. Los datos que se aportan en apoyo de estas tesis son, sin embargo, pobres. La disminución de la dimensión de las empresas se debe muchas veces a su super-especialización. La producción capitalista ha dividido la producción de un mismo producto en etapas separadas que adquieren la forma de plantas industriales distintas. Esta es, por ejemplo, la situación de la industria automovilística, dividida en centenares de plantas productoras de partes. Fue en función de esta situación que los técnicos soviéticos han preferido realizar el contrato con la Mack norteamericana para la producción de camiones de gran dimensión. Era la única firma que presentaba un alto grado de integración industrial en la producción de camiones. Las fábricas soviéticas, al integrar fuertemente la industria automovilística, deberán conducir a un enorme ahorro de transporte e instalaciones y así también aumentar la productividad y la automatización en su industria automovilística.

Donde los técnicos y economistas del movimiento *antitrust* revelan un mayor estudio y profundidad, es en lo que respecta a la capacidad de innovación tecnológica de la empresa gigante. Los estudios publicados en el volumen tercero de las audiencias sobre concentración económica,⁸ abundantemente utilizados por los autores, particularmente el testimonio del Dr. John M. Blair sobre algunas ramas industriales norteamericanas altamente monopolizadas (acero, alimenticia, cervecera, sector de consumo en general), demuestra que en ellas no sólo hay un avance tecnológico mínimo sino también una fuerte resistencia a incorporar avances realizados en el exterior por empresas más competitivas. Un amplio estudio sobre los inventos más importantes de los últimos cincuenta años también revela que en su gran mayoría se produjeron fuera de las grandes empresas, a

pesar de que fueron asimiladas por ellas posteriormente. ¿Y cómo se explica así que gran parte de los gastos en investigación se realicen en las grandes empresas? Es que estos gastos se destinan más bien a lo que se llama desarrollo que a la investigación fundamental. Se trata básicamente de adaptar los productos a las exigencias del mercado. En este sentido, al contrario de lo que puede parecer a la opinión pública ampliamente influenciada por la glamorosa propaganda de las grandes empresas, los datos son contundentes y abundantes.

En consecuencia, se puede aceptar como una formulación en general correcta la que hacen los autores, resumiendo el pensamiento de Marshall al respecto: “El cambio tecnológico sirve de elemento catalítico para propulsar estos ciclos (vitales de rápido crecimiento, retraso, estancamiento y eventual declive de las empresas) y es una fuerza para mayor competencia y desconcentración más que una palanca con la que los monopolistas extienden su dominio.” El error de la afirmación está en no considerar que las innovaciones científicas y tecnológicas en una rama se hacen viejas en breve tiempo y permiten así la estabilidad monopólica del sector. De esta manera, se podría considerar más lógico el que el conjunto de la economía se va monopolizando, estancando y evitando las innovaciones mientras algunos sectores, cada vez menos significativos en relación al volumen total de la producción, se ven perturbados por olas competitivas, en función de la introducción en ellos de innovaciones importantes. Es así como en los años de la post-guerra, surgieron importantes firmas nuevas en los sectores electrónicos, químicos y particularmente petroquímicos, propulsando el surgimiento de nuevas empresas de dimensiones menores. Pero, muy rápidamente, la situación favorable que disponían ha dado origen al crecimiento de estas firmas, su expansión hacia nuevos sectores y muchas de ellas se convirtieron en el núcleo de los actuales conglomerados, esos monstruos especulativos que tanto asustan e irritan a los ideólogos de los *antitrusts*. Y esto se deduce de los estudios por ellos realizados, como el volumen 8A de las audiencias sobre Concentración Económica.⁹

Es así pues natural, que toda esta discusión termine en un paroxismo. ¿Por qué, si los inventos nacen de las pequeñas firmas o de individuos imaginativos, si las empresas monopólicas se resisten a incorporar innovaciones tecnológicas, ellas continúan dominando la escena económica y creciendo ininterrumpidamente? La respuesta es una lamentación que dista mucho en calidad de los interesantes estudios que citamos:

⁹ Ver bibliografía, I, 1.

⁷ *Ob. cit.*, p. 193.

⁸ Ver bibliografía, Nº 1, 1.

Hay naturalmente razones por las que las fusiones continúan efectuándose, aun cuando en el pasado tantas de ellas no hayan aprovechado ni a las compañías fusionadas y hayan contribuido negativamente, si es que han contribuido en algo, a la eficiencia y hayan retrasado, más que hecho avanzar, la técnica.

Bajo el raciocinio económico de nuestro sistema de libre empresa la motivación principal de una empresa sería el ganar tanto dinero como sea posible. Pero las grandes empresas no tienen siempre únicamente motivaciones de tipo económico.

Algunos ejecutivos, por ejemplo, ambicionan el poder que da el dirigir una gran empresa más que una pequeña. El crecimiento por el crecimiento, por el prestigio, por el desquite, todo un completo catálogo de motivaciones humanas debe superponerse a las económicas. A veces puede tratarse de pura codicia [pero si la codicia y la ganancia están juntas y son «legítimas» razones de tipo económico. Nota de Th. S.]

Los empresarios oligarcas han descubierto una nueva dimensión del logro de beneficios. El provecho no se saca necesariamente sólo de los productos fabricados; puede sacarse del proceso mismo de fusión. Aquí intervienen por igual las manipulaciones financieras y la psicología de Wall Street [pero que otra psicología es ésta sino la de la ganancia, la de la libre empresa, la de las motivaciones económicas. Nota de Th. S.]

Y aquí los autores de manera muy ingenua muestran todo lo contradictorio de la posición *antitrust*: “El secreto del crecimiento del movimiento conglomerativista se centra sobre las «ganancias»”. Y más adelante: “Su fuerza no viene de la estructura interna sino de cómo está considerada por los grandes inversionistas”. Y continúa abundando en las técnicas contables que permiten al capital financiero aumentar sus ganancias simplemente cortando cupones. Pero desde el punto de vista capitalista, que diferencia existe entre la ganancia obtenida en la empresa, en su interior, y la ganancia obtenida en la especulación. Sólo una: su cantidad. En la especulación se gana más. Y si «nuestro» sistema de libre empresa funciona en base a la ganancia, no hay porque condenar al monopolista y al especulador. No hacen más que ser buenos capitalistas, hombres de la «libre» empresa. No hay duda que sufren las consecuencias el pueblo y el progreso humano en general. Pero por esto mismo el sistema de la libre empresa está destinado a ser superado por un régimen de producción superior, basado en la planificación de las necesidades sociales.

Nuevas formas de concentración

Otro conjunto de cuestiones que se han definido en los últimos años debido a las investigaciones mencionadas se refiere a las formas nuevas que ha asumido el proceso de concentración. En este sentido, el libro recoge sus principales aspectos.

Los autores discuten bastante en detalle el proceso de conglomeración que caracteriza el desarrollo de las empresas norteamericanas en los últimos veinte años. El movimiento de fusiones, estudiado bastante en detalle por la *Federal Trade Commission* y por la subcomisión senatorial antitrust, demuestra que éste no sólo se aceleró en progresión geométrica en los últimos diez años así como asumió la forma de la compra indiscriminada de empresas sin ninguna relación productiva o comercial entre sí. Los conglomerados fueron presentados por muchos como una forma superior de organización económica, lo que es ampliamente rechazado por los estudios realizados. Su crecimiento es esencialmente especulativo y se basa en un manejo de valores contables que permite obtener ganancias fáciles a corto plazo pero que llevan a largo plazo a una gran ineficacia organizativa.

Otro aspecto importante de la actual evolución de las formas de centralización financiera fue analizado por el informe Pattman¹⁰ y sus conclusiones son resumidas por los autores de *America Inc.* Se trata del gran desarrollo de los llamados inversionistas institucionales. A pesar de que las leyes antitrust impiden la formación de *holdings*, ellas dejan libres los bancos, compañías de seguros, empresas financieras, etcétera, para tener bajo su fideicomiso las acciones de individuos, organizaciones financieras y, particularmente en los últimos años, los seguros de los obreros, y empleados de las empresas. Estos enormes montos financieros, que corresponden a una parte sustancial del valor de las acciones en las bolsas norteamericanas, están concentrados en un pequeño número de instituciones financieras. El estudio de Pattman no sólo mostró el crecimiento de estos fideicomisos y la importante red de influencia que establecen, sino también el alto grado de centralización financiera del sistema bancario norteamericano y, por fin, la extensa red de entrelazamientos entre los dirigentes de bancos y de las mayores empresas. Pero, la tendencia es aún más marcada debido al fuerte movimiento de fusión de los bancos y a la formación de *holding companies* bancarias. La expansión de estas últimas fue frenada por una ley de 1970.

¹⁰ Ver bibliografía, IV, 1, 2 y 3.

Si se suman a estos datos las relaciones muy comprobadas en varios estudios y audiencias parlamentarias, así como en escándalos múltiples, entre estas empresas y bancos y el sistema escolar, particularmente la universidad, las fuerzas armadas y el gobierno en general, (todo lo cual es abundantemente ilustrado en el libro) podemos comprender el desánimo del autor al plantear: “hay ejemplos sin fin de cómo el gobierno da un trato preferente a los negocios gigantes. El gobierno público y el gobierno privado se han dado un fuerte abrazo. Este es el *establishment*. El concepto de equilibrio de poder es meramente otro espejismo. El poder no se equilibra, no tiene contrapeso. Atrae. Entre los poderosos, los pactos de asistencia mutua son menos dolorosos que una rivalidad larga.

“Enfrentado con tal poder, el ciudadano individual debe ser excusado si se siente horrorizado ante fuerzas, que, como los rayos-X, sabe que existen pero que no puede discernir”. (p. 112).

¿Cuáles son los efectos de esta estructura sobre el funcionamiento de la economía?

Desde la crisis de 1958 se hizo evidente que los monopolios tienden a mantener o elevar sus precios aun en circunstancias de una baja en la demanda. La constatación práctica de este hecho que teóricamente era bastante evidente, demuestra las dificultades de las políticas monetarias y fiscales en las condiciones actuales. “Los métodos tradicionales de tratar los precios altos no actuarán en una economía altamente concentrada. De hecho, pueden, por el contrario, conducir a un mayor desempleo, a impuestos más elevados, mayores índices de intereses y precios más elevados: todo ello bajo la bandera de la lucha contra la inflación”. (p. 171).

Como los precios son administrados en gran medida por la propia dirección de las empresas ellas tienden a resistir a cualquier tendencia a la baja, “a menos naturalmente que tenga efecto una seria recesión”. Sin embargo estas empresas son muy sensibles a los aumentos de costos y elevan inmediatamente los precios en respuesta. De esta manera la tendencia inflacionaria se intensifica y se hace imposible controlarla.

En este tipo de economía la tasa de ganancia pasa a ser función del poder de las grandes empresas y no de su capacidad de competencia, permitiendo un aumento fenomenal de las ganancias sin rebaja de precios. Por el contrario, las ganancias crecen exactamente en consecuencia del aumento de los precios superior al de los costos. Asimismo, el aumento de costos es debido a los gastos de publicidad, a la extensa y costosa diversificación de productos, a las ventas condicionadas —aquéllas a plazos con sus altos costos en intereses y ser-

vicios—. Todos estos factores encarecen enormemente los productos sin mejorar su calidad, por el contrario: sacrificándola. La ausencia de competencia y el poder de los *trust* sobre el gobierno permiten el no reparto de las leyes de control de la calidad de los productos, en beneficio de las ganancias de las empresas. Una vez más, sale perjudicado el consumidor. Es evidente también el efecto de tal situación sobre la distribución del ingreso, pues los cálculos indican que las pérdidas para los consumidores son suficientemente altas para suponer una pérdida real de su ingreso. La riqueza del país se redistribuye así al nivel del consumo en favor de las grandes empresas y en perjuicio de los que reciben otras fuentes de ingreso, sean salarios, rentas o ganancias no monopólicas.

Para los autores, sin embargo, el dominio del gran capital sobre la economía no es una consecuencia de su carácter de *capital* sino de ser grande. Hay para ellos, una relación directa entre tamaño e inmoralidad tomada en un sentido muy amplio. “Una organización de tamaño reducido no se caracteriza automáticamente por su bondad. Una organización de gran tamaño no se caracteriza automáticamente por su maldad. Pero *hay algo en la magnitud que debería hacernos cautos*. Algo que tiende a fragmentar, y aun a atomizar, la responsabilidad personal, sea en los negocios, en la burocracia o en lo militar.” Como siempre, la nostalgia de las pequeñas comunidades, el falso agrarismo de la clase media norteamericana. Los autores serían más objetivos y menos nostálgicos si sacasen todas las consecuencias de la evidencia de los hechos, al establecer claramente la relación entre el principio de la ganancia como ordenador de la actividad económica y la irresponsabilidad social, lo cual ellos mismos constatan, al decir:

“La buena situación de la empresa ha sido definida tradicionalmente en términos de estado de sus finanzas. Y como lo ha dicho Bernard D. Nossiter, «no existe nada en la lógica o en la práctica de las industrias concentradas que guíe o incite a la toma de decisiones con responsabilidad social». Para decirlo de forma brusca, la ley que se estila es que se emplea la conciencia en una empresa cuando tal conducta rinde, y la conciencia es puesta de lado cuando esto rinde” (p. 308). Pretender que la competencia es una ley capaz de contrarrestar esta característica inherente al capitalismo, es no entender la relación entre el principio de la ganancia y la competencia, entre ésta y el monopolio.

Los ejemplos que entregan los autores, basados sobre todo en las denuncias de Ralph Nader son simplemente escalofrantes. Los casos tan conocidos de los accidentes automovilísticos y de los remedios que hacen daño grave, muestran la gravedad de lo que se llama “crímenes

de cuello blanco". Estos crímenes tienen consecuencias fatales para millones de personas, pero son en general impersonales, además de ser cometidos por personas ricas y de alto prestigio social, al contrario de los crímenes violentos que en general son descubiertos claramente y son cometidos por los pobres.

El poder de corrupción del capital y no el tamaño de las empresas debe explicar la enorme sucesión de datos sobre la corrupción a nivel de las empresas y de la burocracia estatal que los autores citan tan abundantemente. Esta corrupción es lo que explica cómo el estado no sólo permite la fabricación de productos claramente dañinos sino también da exclusividad a esos productores y los trata monopólicamente en las compras estatales. Esta corrupción explica cómo aquellos que se levantaron contra este tipo de crímenes fueron cesados o tuvieron que renunciar.

El desgaste moral que provoca una sociedad en decadencia puede ser sentido en la forma como estos problemas son percibidos por estos militantes de los consumidores y pequeños propietarios: "Es importante el ser meticulosos y precisos al establecer la distinción entre fracturas de brazos y quemaduras causadas por criminales organizados y fracturas y quemaduras de lavadoras y hornillos a gas instalados en el suelo (60 000 niños sufrieron anualmente quemaduras de un peligroso tipo de fogón a gas). El crimen organizado es razonado y sistemático. Las víctimas son escogidas deliberadamente. Un rival o uno que puede llegar a serlo debe ser eliminado. Hay que tomar venganza. Hay que dar una lección. Por muy rastreras que sean las técnicas, las víctimas son designadas por un proceso racional y las víctimas entienden el sistema tan bien como sus torturadores o asesinos, si se llega a esto.

Un sistema racional de este tipo no es el que siguen las empresas en su conducta amoral. Éstas buscan sobrevivir y prosperar, no cometer delitos. Las víctimas caen al azar. No se quiere dar lecciones. Todo es, podemos decirlo, tan impersonal como una decisión en el Pentágono, o en la Casa Blanca, que traiga como resultado una descarga de bomba sobre los poblados del Vietnam (p. 322).

Es innecesario insistir en que el movimiento *antitrust* se ha preocupado con las proyecciones internacionales del proceso de concentración. Ellos ven en la expansión internacional de las empresas, que están al punto de constituirse en un nuevo tipo de empresas de carácter multinacional, una amenaza. Los varios estudios realizados por la comisión *antitrust* sobre el tema se suman a otros muchos

que se han dedicado recientemente a develar el funcionamiento de estas compañías.¹¹ No sólo se hace evidente su control sobre la política exterior norteamericana, sino sobre los gobiernos de otras naciones. Asimismo, ellas tienden a profundizar el proceso de concentración anteriormente descrito. Las operaciones tipo cartel son de nivel internacional, determinando cuotas de producción, manejando precios internos y de exportación, con un sistema de pesados castigos a los indisciplinados. Técnicas nacionales de concentración se proyectan internacionalmente en formas cada vez más avanzadas. Por esto los autores exclaman: "El colmo de la concentración es la actuación en los mercados internacionales del mismo modo en que se actúa en los mercados nacionales concentrados. La industria internacional del aluminio ha alcanzado este pináculo..." Pero no es sólo el aluminio, sino también el cobre, el cinc, el estaño y el petróleo que han llegado a este grado.

Estos inmensos intereses privados internacionales han sobrepasado los puros acuerdos de *cartels* para realizar un gigantesco paso de fusiones en escala internacional que produjo una complejísima red de relaciones de capital a nivel internacional. En este plano, ocupa un papel especial el crecimiento del capital bancario internacional que así describen en el libro discutido:

Un testimonio ante la subcomisión senatorial de lucha contra los Trusts y Monopolios en 1966 reveló que un pequeño número de bancos dominan los préstamos internacionales realizados por las instituciones norteamericanas. Por ejemplo, el 80% de todos los créditos extranjeros está en manos de dieciséis bancos únicamente. En marzo de 1966 trece bancos de los Estados Unidos operaban con sucursales en el extranjero con un número total de oficinas que alcanzaba las 213. Un testigo experto [en estos asuntos] dijo: «los servicios bancarios extranjeros más extensos son realizados por los tres mayores bancos del país y tales sistemas rodean completamente el globo» (...) La asociación entre bancos y otras empresas norteamericanas se extiende a todo el mundo donde operan las empresas internacionales (p. 363).

Estos bancos captan los ahorros generados en los países extranjeros y los destinan en favor de las empresas norteamericanas que se instalan en ellos. Particularmente manejan los *euro* y *asian dollars*.

Los autores buscan refutar los planteamientos hoy día famosos de Servan Schreiber en su *Desafío Norteamericano* donde llama a la

¹¹ Ver bibliografía, I, 1 (volumen 8), 11; v, 1 y vi.

empresa europea a seguir los caminos de concentración y centralización norteamericanos. Ellos retoman las tesis que defienden la superioridad de las plantas medias sobre las gigantes. Los datos recogidos por la revista *Fortune* de junio de 1970 muestran que la eficacia de los gigantes es un gran mito: "las empresas estadounidenses incluidas en el segundo grupo de quinientos eran más rentables, y, por lo tanto, más eficientes que el de los quinientos más importantes. Realmente, un segundo estudio de *Fortune*, realizado en agosto de 1970, demostró que a las cien principales empresas extranjeras les iba mejor en 1969 que a las quinientas compañías norteamericanas más importantes, en ambos conceptos de ventas y provechos, a pesar de la disparidad de tallas." (p. 374).

¿Cuál es pues la razón de la expansión de las empresas norteamericanas en el exterior? "No cabe duda de que las firmas gigantes norteamericanas han sido apoyadas para entrar en los mercados extranjeros por su acceso a los capitales nacionales y extranjeros. Pero éste es un atributo de poder y no de eficiencia." (p. 375)

Esta afirmación resume en gran medida la esencia de la crítica de los autores y del movimiento antimonopólico al monopolio y al capital. Éste no ejerce su papel hegemónico en la economía en virtud de su capacidad y eficiencia sino del uso de la fuerza, con apoyo muchas veces del estado y de todo el aparato financiero, publicitario, etcétera de que dispone. Planteado desde un punto de vista estático y analítico el razonamiento no es absurdo. Su base es en parte verdadera: el gigantismo no es en sí un atributo de la eficiencia. El monopolio particularmente tiende a disminuir la eficiencia y el desarrollo tecnológico posible. Pero, la lógica de los autores es incompleta al sacar de ahí la consecuencia lógico-formal de que la mediana y pequeña empresa puede actuar con mayor eficiencia.

En primer lugar, los autores no toman en consideración el papel de programación global que ejerce el monopolio. Nadie puede asegurar que las medianas empresas, fuera de una planificación global y actuando según los estrechos objetivos de la ganancia, llevarían a un menor desperdicio global de la economía que los monopolios (aun cuando sean más eficientes individualmente).

En segundo lugar, la sociedad y la economía capitalistas concretas están basadas en la acumulación del capital, en el poder del dinero, de quien disponga de mayor capacidad financiera para comprar los factores en el mercado. Lo que los autores y los demás miembros del movimiento antitrust no son capaces de comprender es el vínculo *necesario e inherente* que existe entre la competencia y el monopolio. Este es producto necesario de aquélla.

Movimiento antitrust y movimiento socialista

Por esto aparecen tan pobres las soluciones que presenta el movimiento *antitrust* para esta aplastante realidad que ha ayudado tanto a describir. Su *análisis y descripción* del monopolio y la concentración es esencialmente equivocada, basada en hechos aislados y no conectados entre sí por una estructura de relaciones; pero no se le puede negar su importancia por la masa gigantesca de datos que nos entrega. Por la razón anterior, su interpretación teórica y su previsión de los acontecimientos es absolutamente equivocada. Como vimos, el monopolio no es un producto de la maldad de unos pocos, de su ambición, etcétera. Asimismo, el monopolio no conduce a una situación paradójica que los autores no se atreven a pensar sino al desarrollo de violentas contradicciones en su seno. Una de esas contradicciones es con la pequeña y aun la mediana burguesía que ven aplastado su avance. Pero esta contradicción no conduce a un antagonismo sino a un afán desesperado e inútil por *moderar* un proceso irreversible.

El carácter de clase de tales críticos se pone en evidencia por su odio al proletariado organizado y el rechazo total a él como una fuerza contrarrestante. La pequeña burguesía de otros países, donde el proletariado está políticamente organizado y le ofrece una fórmula que implica su destrucción lenta y planificada en el seno de una sociedad socialista, ha variado su posición frente a esta clase social y su ideología, buscando algunas fórmulas intermedias de alianzas tácticas.

Desgraciadamente, el proletariado norteamericano no ha logrado perfilar su autonomía de clase suficientemente para proponer una alternativa socialista a esta monstruosa sociedad del monopolio. Por el contrario, sumido en el sindicalismo más mezquino y corporativo ha adoptado el anticomunismo como doctrina y ha buscado oponer al gran capital solamente la fuerza de su organización sindical en el plano puramente reivindicativo. En lo político ha seguido confusamente los planteamientos del gran capital. Mientras la economía demostraba un crecimiento más o menos constante, aunque incapaz de generar una situación de pleno empleo (pero dígame de paso que el grueso del desempleo lo soportaban los extranjeros, los negros, los chicanos y los puertorriqueños), esta postura tuvo su efectividad. Desde que en 1958 y después en 1968 se mostraron los límites de estos caminos, ha surgido una gran inquietud en la clase obrera norteamericana, sobre todo en los sectores más jóvenes (particularmente

afectados por el desempleo, así como entre los trabajadores "de color").

Estos hechos recientes nos hacen creer que el proletariado norteamericano ya no es completamente ajeno al movimiento radical que se desarrolló en los últimos años en Estados Unidos. Pero en el seno de este movimiento proliferan tendencias anarquistas que coinciden en muchos puntos con la limitada crítica realizada por el movimiento *antitrust* al gran capital. Tales tendencias pueden producir una gran confusión ideológica. De un lado, el movimiento *antitrust* por su larga tradición, al llevar a sus militantes a nuevas frustraciones, puede alimentar de cuadros y de apoyo popular al movimiento radical, y esto es positivo. De otro lado, la impregnación y mantenimiento de la confusión ideológica que representan sus concepciones puede llevar a todo el movimiento al fracaso. Asimismo, la confusión ideológica de la clase obrera norteamericana que no ha sido capaz de ofrecer una alternativa propia de carácter socialista al capitalismo monopólico la incapacitaría para canalizar estas frustraciones hacia un movimiento revolucionario. Esta es pues la dramática situación.

Programáticamente, la sociedad norteamericana deberá dividirse cada vez más ante un programa de afirmación del monopolio con sus tendencias autoritarias, un otro de división y limitación del monopolio en nombre de un liberalismo sin eficacia, o aquél de una democracia industrial basada en la transformación total de la sociedad que se apoya básicamente en un movimiento sindical reformado y en un vasto movimiento ideológico antiimperialista, antimonopólico (identificando monopolio y capitalismo) y democrático, que tenga por objetivo elevar Estados Unidos y el mundo hacia una sociedad socialista.

¿En qué sentido la crítica realizada por el movimiento antimonopólico y las soluciones que presenta pueden ser revertidas en favor de una unidad táctica con el movimiento democrático popular?

En primer lugar, hay que incorporar, dentro de un análisis dialéctico materialista los vastos conocimientos que entrega el movimiento antimonopólico a un estudio del capitalismo contemporáneo que haga resaltar con toda claridad el carácter y funcionamiento de la economía y sociedad actuales.

Por otro lado, habría que analizar las soluciones que propone, las cuales están evidentemente condicionadas por los límites de clase e ideológicos ya demostrados en su actividad crítica y analítica.

Para los autores, sus argumentos demuestran la posibilidad de dividir las grandes corporaciones haciendo restablecer las condiciones

de competencia que según creen favorecen la eficacia, la democracia y el progreso. En la página 380 afirman: "La definición del poder económico es indispensable para una sociedad que aspire a responder a las rectas exigencias económicas y sociales de los ciudadanos libres. Esto no significa un retorno a las herrerías en los traspatios, así como tampoco la difusión de poder político no apunta a un retorno al municipio como unidad ideal de gobierno. Pero esto sí significa que la empresa gigante *debe ser disgregada*. Ni la empresa gigante ni el gobierno gigante deben ser regulador de la economía; es preciso que haya competencia, así siempre".

Vimos ya las desviaciones teóricas y de análisis y las bases de clase que llevan a este ingenuo planteamiento. Él es absolutamente incompatible con un programa de carácter popular que defiende firmemente la nacionalización de la gran empresa y que busca crear una verdadera democracia a través del control obrero en la empresa y del cambio del carácter del estado. Un ejemplo reciente de la oposición *instintiva* entre la pequeña burguesía y el proletariado frente al monopolio se presentó ante la reacción frente a las especulaciones realizadas por los *trusts* petroleros, en ocasión del embargo de la venta de petróleo hecho por los países árabes. Después de constatar las enormes ganancias y maniobras especulativas realizadas por esos *trusts*, la dirección de la AFL-CIO, a pesar de todo su amarillismo amenazó con exigir la nacionalización de los *trusts* de petróleo, mientras el Senador Church exigía en el Senado su desmembramiento en empresas menores (como si no bastase el desmembramiento de la *Standard Oil* en 1912. ¿Para lograr qué objetivos?).

Los autores plantean algunas medidas de regulación y control como la necesidad de una ley federal de registro de las empresas, la formación de empresas estatales competitivas, el aumento de la responsabilidad individual de los directores y ejecutivos en las penalidades y castigos, la mejoría de los mecanismos de regulación bajo mayor vigilancia de los consumidores, una ley de seguridad de los productos, etcétera. No hay duda que en muchos de estos puntos, hay reformas económicas que permiten desarrollar una lucha limitada en contra de los monopolios y en defensa del poder de compra de las masas. En muchas de esas cuestiones hay una base de acuerdo táctico entre un posible movimiento popular de corte socialista en Estados Unidos y el movimiento liberal *antitrust*.

Donde un acuerdo táctico tendría un mayor valor, sería en la lucha por limitar el control de los monopolios sobre los medios de difusión y sobre el aparato electoral y de poder en general. Las medidas por la limitación de gastos en las campañas, por garantizar ma-

por libertad de información y menos dependencia de la publicidad son absolutamente necesarias aunque insuficientes para permitir una renovación ideológica en los Estados Unidos y abrir camino para una regeneración del movimiento obrero y popular.

De esta manera, un movimiento obrero conciente y una intelectualidad revolucionaria a él ligada, podrían abrir camino hacia un movimiento transformador de la sociedad norteamericana. La lucha fratricida que libran hoy día entre sí sectores del gran capital respecto de cuestiones vitales para su supervivencia, y el carácter antipopular de las medidas anticíclicas que se ven obligados a tomar sus gobiernos para salvar la economía capitalista de una crisis similar a los años 30, la anarquía económica y racial que se agiganta, los sufrimientos que impone a grandes masas del proletariado y también a la pequeña burguesía, crean condiciones favorables para el surgimiento de un movimiento socialista en Estados Unidos que se apoye en amplias capas del proletariado pobre y desempleado (negros, chicanos, puertorriqueños y jóvenes) y también en sus sectores más acomodados (amenazados por la inflación y la crisis), en los sectores proletarizados de la pequeña burguesía, en el estudiantado radicalizado, en la intelectualidad liberal amargada por fracasos de sus programas idealistas. En tales circunstancias, el gran caudal de información y crítica realizado por el movimiento *antitrust* debería ser aprovechado y canalizado para una correcta crítica de la economía y sociedad norteamericanas y para un programa socialista y revolucionario para este país gigante que hoy día es una base tan inconstrastada del dominio del gran capital.

Si la joven izquierda norteamericana logra superar sus diferencias basadas en confusas alternativas ideológicas, que no hacen más que disfrazar su origen pequeño burgués y consigue superar su distancia de las masas, determinada en buena medida por su idealismo y doctrinarismo debidos a su origen de clase y su inexperiencia, y camina en la dirección de un amplio movimiento de masas de tendencias socialistas, el proletariado de los países adelantados y los pueblos del tercer mundo sentirán un gran estímulo para su lucha. Y el dominio del gran capital sufrirá un fuerte y definitivo remezón. Se abrirá una nueva era en la lucha por una nueva humanidad.

Inflación permanente, depresión prolongada, desempleo, crisis de hegemonía, luchas internas en la clase dominante, inconformidad de la pequeña burguesía, amplio debilitamiento de la acción de los monopolios en el plano económico y político (caso Watergate), secuelas de la guerra del Vietnam, insurgencia de los pueblos colonizados

internos, crisis mundial del capitalismo. En este cuadro histórico, tales esperanzas no pueden ser infundadas.

APÉNDICE: *Bibliografía sobre las investigaciones del movimiento antitrust sobre los monopolios (1960-1974)**

I—Audiencias en el Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Committee on the Judiciary. U. S. Senate:

1. *Economic concentration*, 8 partes y 2 apéndices. De 1964 a 1970.
2. *The insurance industry*, 1969.
3. *The failing newspaper act*, 8 partes, 1967-1968.
4. *Newspaper preservation act*, 1969.
5. *Administered prices: a compendium on public policy*, 1963.
6. *Consumer credit industrie*, 1967.
7. *Distribution problems affecting small business*, 1966.
8. *Government intervention in the market mechanism*, 1969.
9. *Price discrimination legislation*, (sin data).
10. *Dual distribution*, 1965.
11. *International aspects of antitrust*, 2 partes, 1966.
12. *Antitrust exemptions for agreements relating to balance of payments*, 1965.
13. *Foreign trade and the antitrust laws*, 1964.
14. *Prices of quinine and quinidine*, 1966-67.
15. *Competitive aspects of oil Shale Development*.
16. *Governmental intervention in the market mechanism: petroleum industry*, varias partes, 1969-1970.

II—Audiencias en el Select Committee on Small Business, U.S. Senate:

1. *Planning, regulation and competition: automobile industry*, 1968.
2. *Competitive problems in drug industry*, 1969.
3. *The role of giant corporations*, 1969.

III—Audiencias en el Committee on Government Operations, House of Representatives:

1. *Organizing federal consumer activities*, 1969.

* Esta bibliografía no incluye los importantes estudios hechos por los sectores gubernamentales y privados que defienden el monopolio, ni tampoco por los autores marxistas. Por razones de espacio se restringe al movimiento *antitrust* solamente al periodo 1960 y 1974.

2. *Improper practices, commodity import programs, US foreign aid*, por el Permanent Subcommittee on Investigations.

IV—Committee on Banking and Currency, House of Representatives:

1. Staff Report—*Commercial banks and their trust activities: Emerging influence on the american economy*, 1968.
2. *The growth of unregistered bank holding companies —problems and prospects*, 1969.
3. *Audiencias sobre bank holding company act amendments*, 1969.

V—Audiencias en el Subcommittee on Foreign Policy of the Joint Economic Committee:

1. *A foreign economic policy for the 1970's*. Varias partes. (particularmente la parte 4: *The multinational corporation and international investment*), 1970.
2. Audiencias sobre el *Economic report of the president*, por el joint economic committee. Se realizan todos los años.

VI—Audiencias en el Antitrust Subcommittee on the Judiciary, House of Representatives:

1. *Investigation of conglomerate corporations*, Partes 1 a 7: *government and private witnesses*, July 30th 1965 to May 15th 1970.

VII—Otros:

1. *Studies by the staff of the cabinet committee on price stability*, 1969.
2. *The ABC-ITT Case*, 1967.
3. *USA v. Federal Communications Commission*, (sin data).
4. *Federal Trade Commission v. Procter & Gamble*, 386, us 569.
5. *US. v. The Cleveland Trust Co.*, Civil No. C-70-301, registered in May 27th, 1970, in us District Court in Cleveland, Ohio.
6. National Commission on the Causes and Preventions of Violence:
Violence and the media: A staff report to the national commission on the causes and preventions of violence, by Robert K. Baker and Dr. Sandra V. Ball., 1969.