

AÑO XIV, SERIE II

REVISTA
DE
CIENCIAS ECONOMICAS

PUBLICACION DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
CENTRO DE ESTUDIANTES Y COLEGIO
DE GRADUADOS

DIRECTORES

Ing. F. Pedro Marotta
Por la Facultad

Enrique Julio Ferrarazzo
Por el Centro de Estudiantes

Adelino Galeotti
Por el Centro de Estudiantes

REDACTORES

Dr. Guillermo Garbarini Islas

Dr. Alfredo S. Gialdini
Por la Facultad

Jacinto González
Por el Centro de Estudiantes

Salvador Russo
Por el Centro de Estudiantes

ADMINISTRADOR

Juan C. Chamorro



DIRECCION Y ADMINISTRACION
CALLE CHARCAS, 1835
BUENOS AIRES

Los Estados Unidos y la socialización involuntaria de la riqueza

En la segunda conferencia del ciclo breve de extensión universitaria que da en la Facultad de Ciencias Económicas de Buenos Aires, el doctor Pedro Henríquez Ureña sobre “Tipos americanos de organización social”, trató sobre “Los Estados Unidos y la socialización involuntaria de la riqueza”.

Recapitulando el contenido de la conferencia anterior sobre “Ricos y pobres”, recordó que podía considerarse a los Estados Unidos como el primer ensayo de una sociedad que, a favor de la libertad y la igualdad políticas, deja desnuda la base económica de las relaciones humanas y destruye las clases del Viejo Mundo para establecer solamente una diferencia de disfrute. Este sistema, aunque interesante, y aunque pareció durante largo tiempo alcanzar éxito, suscita muchas críticas, y hasta existe actualmente toda una escuela de escritores norteamericanos que hacen continuamente una crítica aguda de la vida nacional, hecho tanto más digno de atención cuanto que ocurre en un período de prosperidad y éxito político del país. Uno de los defectos del sistema consiste en que ha permitido que dentro de la democracia se organice una plutocracia y la riqueza se concentre de nuevo en pocas manos. Así, después de haber abolido el privilegio nacido del poder militar o del político y cristalizado por la herencia, hemos vuelto a colocarnos en el comienzo de las cosas, en el momento en que nace el privilegio, que ahora se asienta en la mayor capacidad económica, a la cual se le pretende atribuir derechos negados ya a superioridades de otra orden.

La forma típica de este privilegio es el "trust", la gran corporación que absorbe y monopoliza todo un ramo de negocios. Cuando a fines del siglo XIX se comenzó a dedicar atención en este fenómeno, el "trust" se presentaba como una forma nueva del monopolio, surgido espontáneamente de la libertad económica. Era la sorprendente consecuencia última del individualismo liberal.

Los jefes de las primeras grandes empresas norteamericanas las habían fundado sobre la destrucción de los competidores, en una guerra a muerte, o mediante la "combinación de los competidores", que fué originariamente la que recibió el nombre de "trust" y lo que leyes especiales trataron de atacar, con poco éxito. Frente a estos monopolios, el público ha sido en realidad impotente y ha tenido que soportar el progresivo encarecimiento de la vida, que hoy trasciende de los Estados Unidos a todos los países del mundo.

¿Cómo ocurre, sin embargo, que el "trust" no provoque en los Estados Unidos, por el descontento, más hervor de socialismo? No sólo el socialismo no aumenta, sino que provoca en las masas "burguesas" reacciones de disgusto que no se conciben en Francia, Inglaterra o Alemania. La razón es que en los Estados Unidos, hay menos miseria que en Europa, y más aún, un nivel medio de riqueza superior al europeo; además, persistiendo la vieja noción de igualdad entre los hombres, cualquier norteamericano cree poder llegar a millonario o por lo menos a rico. Se dice que hay en el país actualmente unas cuarenta mil personas cuya fortuna pasa del millón de dólares, de modo que la esperanza tiene justificación: es más fácil hacerse allí millonario que entre nosotros sacarse el premio mayor de la lotería, si atendemos a proporciones numéricas.

El "trust", entre tanto ha dado mucho qué pensar. Observadores hubo, como Hadley, el presidente de la Universidad de Yale, que llegaron a declarar que "la libre concurrencia no siempre era buena" o que "la libre concurrencia había dejado de ser la vida de los negocios". Pudo notarse que, paradójicamente, el individualismo liberal en el orden económico, acababa por destruirse a sí mismo, y persiguiendo fines opuestos a los del socialismo, llegaba a resultados de concentración de riqueza como aquellos a que el socialismo aspira. El "trust", se comenzó a decir, es un camino hacia la socialización de los bienes. ¿Pero cómo? ¿Sería eso posible, cuando la propiedad seguía siendo individual? Hubo quienes, como Norman Hapgood, preveían que el gobierno tendría que apoderarse de los principales "trusts" en nombre del interés público, y desde hace años se conoce el Plan de Plumb para nacionalizar los ferrocarriles, tipos perfectos de "trust", en la mayoría de los casos.

Aquella profecía ha comenzado a realizarse, pero no por el camino de la nacionalización, sino por el camino de la multiplicación de accionistas. El "trust" era, originariamente, propiedad de unos pocos: los jefes procuraban conservar siempre una mayoría de acciones, y con ellas se aseguraban el predominio administrativo. Pero ahora las cosas han cambiado: los jefes conservan el predominio administrativo, el predominio que pudiéramos llamar político, sobre las grandes empresas, pero han dejado de poseer, en muchos casos, la mayoría de la propiedad. Aquel predominio administrativo les está asegurado todavía mediante combinaciones especiales como las de las compañías tenedoras de acciones de otras compañías; pero no cabe duda de que los primeros directores de grandes empresas que se arriesgaron a no poseer por lo menos el 51 o/o de acciones se lanzaron a una gran aventura que, si bien les ha resultado favorable hasta ahora, les presenta peligros.

Esta aventura de tratar de mantener la concentración administrativa aunque ya había desaparecido la concentración de propiedad ha sido en muchos casos inevitable: los grandes fundadores de empresas, los miembros de la primera generación bárbara y heroica de creadores de "trusts", han ido muriendo, y con la herencia la propiedad se ha dividido. Pero, cosa esencial, las grandes empresas, mientras más concentran y más abarcan, necesitan más dinero, y eso sólo pueden pedirselo continuamente al público vendiéndole acciones: es verdad que hay acciones con voto y acciones sin voto; pero el público no se resigna a comprar solamente las últimas. Las grandes empresas adolecen, entre otros defectos, de la sobrecapitalización: este fenómeno ha sido luminosamente expuesto por Ramsay Mac Donald, el ex jefe del gabinete laborista en Inglaterra, en su libro sobre "Socialismo", y es una de las causas principales del encarecimiento de la vida. Las grandes empresas piden dinero al público sin cesar, y tienen que atraerlo con el cebo de los altos dividendos: estos altos dividendos se reparten a costa del consumidor, al cual se le suben los precios sin misericordia. Y de paso, cada vez que se emiten acciones para hacer ingresar dinero del público en las cajas de la empresa, se emiten otras que no representan capital invertido y que son solamente el premio que se dan a sí mismos los directores de las empresas por el trabajo de organizar aquellas emisiones: esto es lo que, en la jerga financiera de los Estados Unidos, se llama "echar agua". Plumb ha demostrado que, en el curso de unos diez años, los grandes ferrocarriles de los Estados Unidos habían agregado, a cada emisión de acciones que representaran capital, una multitud de acciones que no representaban sino el "trabajo" de los directores y que sumaban más de 500 millones de dólares. Estas acciones

“aguadas” recibían, sin embargo, dividendos, como las otras, y el consumidor tiene que pagar, a través de los precios altos de pasajes y fletes, aquellos dividendos.

De todos modos, esta necesidad de pedir dinero al público ha sido causa de que la propiedad de las grandes empresas se distribuya entre inmensas multitudes: según los datos de John T. Flynn, la General Electric Company, que hace veinte años tenía 3.000 accionistas, ahora tiene 36.000; el Gran Ferrocarril del Norte, 45.000; la Standard Oil, en su corporación central de New Jersey, más de 40.000, mientras que en 1911 sólo 6.078 accionistas eran dueños de esa compañía y de sus treinta y tres dependencias; el Ferrocarril de Pensilvania tiene 145.000 accionistas. Y no se crea que los directores conservan gran proporción de esa propiedad: Rockefeller hijo, sólo posee el once por ciento de las acciones de la Standard Oil; la familia Vanderbilt, sólo posee el seis por ciento de las acciones del Ferrocarril Central de Nueva York, en el cual William K. Vanderbilt poseía él sólo en otro tiempo, el ochenta y siete por ciento; el hijo de Mogan ejerce dominio sobre inmensos capitales financieros, de los que sólo posee una parte mínima.

La descentralización de la propiedad es, pues, evidente. Pero la concentración de la administración subsiste, y, lo que es más, el proceso sigue, en progresión continua. Todo se “trustifica”; todo se concentra: industrias, minas, agricultura, comercio, hasta los periódicos y los teatros. Una de las manifestaciones típicas es la “cadena” de establecimientos comerciales que se extiende de océano a océano y de frontera a frontera, todos iguales hasta en el aspecto material: así, se ven “cadenas” de almacenes de subsistencias que van dominando el mercado hasta el punto de hacer desaparecer a los antiguos propietarios independientes; hasta los simples verduleros tienen que someterse a la unificación y depender de una autoridad central. El propietario independiente de fábricas pequeñas es gradualmente absorbido: hace veinte años fabricaba todavía la cuarta parte de los productos de manufactura en los Estados Unidos; hoy apenas la octava parte. La propiedad del individuo tiende a meterse dentro de la red impersonal y a su vez el capital que sostiene esa red pertenece a una enorme multitud: la propiedad va dejando de ser personal y libre para ser una propiedad que se despersonaliza.

Actualmente el proceso está en sus comienzos, pero marcha rápidamente, y todavía nos reserva muchas sorpresas, porque el norteamericano, que tanto ha resistido al socialismo, marcha involuntariamente hacia una socialización de sus bienes.

Pedro Henriquez Ureña