

ESTUDIOS

LA PROPIEDAD EN EL MUNDO AMERICANO⁽¹⁾

En la concepción social católica la propiedad se ha asociado tradicionalmente con el problema de la dispersión del poder económico y de la seguridad del desarrollo personal. La función de la propiedad consiste, en términos habituales, en dotar a su poseedor de independencia económica y en proteger las libertades humanas; en asegurar la propiedad indiscutida de los bienes de valor económico y en procurar a su poseedor, a su familia y a sus herederos la seguridad en los tiempos de adversidad y de ancianidad; en dar a su poseedor el sentido de propietario promoviendo las iniciativas creadoras y el desarrollo personal.

Estos son los motivos tradicionales para un régimen de propiedad ampliamente distribuida. Estos motivos responden también a la tradición americana.

Este régimen, en la forma de propiedad de tierra y de bienes productivos, pedida por nuestros libros de texto de Ética, no existe hoy de una manera real en ninguna parte del mundo occidental. Por otra parte, los trabajadores americanos no se consideran esclavizados por sus patronos. Por lo que toca a la seguridad económica, el mundo occidental jamás ha conocido una época como ésta en que mueren tan pocos de hambre o de enfermedad por falta de recursos alimenticios o de cuidados médicos.

La distribución de la propiedad.—A primera vista se podría afirmar, quizás con poca exactitud, que los Estados Unidos son un país en que la propiedad privada está caracterizada por una notable descentralización.

Existen 4.300.000 empresas independientes. A éstas se pueden añadir 3.300.000 empresas agrícolas y una cifra de 550.000 profesionales, médicos, abogados, arquitectos y consejeros de varias clases, que tienen estudios, ofi-

¹ El siguiente trabajo, que sustancialmente reproducimos por un amable ofrecimiento del autor, que agradecemos, se presentó en un congreso internacional de estudios sociales celebrado en Berlín en agosto de 1958. Nos hemos decidido a su publicación por juzgarlo de interés para nuestros lectores.

cinas y laboratorios propios. Este conjunto de cerca de ocho millones de firmas puede ser considerado como un complejo amplio y articulado de unidades económicas independientes.

En 1950 había cerca de 46 millones de habitantes, casas y departamentos, de los cuales 23.559.966 (el 55 por 100) eran propiedad de los ocupantes. Si se calcula el valor medio de las habitaciones de hecho ocupadas, que en 1950 eran 42.826.000, a 10.000 dólares, se concluye que los americanos poseen privadamente bienes inmuebles por un valor total de 460 mil millones de dólares.

Otra forma tangible de propiedad no despreciable son los 60 millones de autos.

Además, la propiedad de los títulos de acciones está muy fraccionada. Por ejemplo, la *American Telephone and Telegraph Company* cuenta con más de 1.600.000 accionistas, y 19 de las 25 mayores compañías americanas tienen más accionistas que dependientes.

«La economía de los Estados Unidos, escribe M. Nadler, va asumiendo rápidamente el carácter de un sistema que se puede definir «*People's Capitalism*» (Capitalismo de todos). En tal sistema las plantas productivas de la nación, especialmente las industriales, pasan, en proporciones siempre mayores, a la propiedad de ciudadanos pertenecientes a los grupos de renta más baja o a instituciones que administran sus ahorros»¹.

El mismo autor advierte que el número de los accionistas de 6.500.000 en 1932 ha pasado a 8.600.000 en 1955, y que más de la mitad de éstos pertenecen a familias con rentas comprendidas entre 3.000 y 5.000 dólares anuales. Se subraya el impresionante desarrollo de los fondos de las mutuas de inversión, que se evaluaban a fin de 1955 en nueve mil millones de dólares, índice de la tendencia de los pequeños inversionistas, en su máxima parte asalariados, a dirigirse al consejo de los especialistas para escoger los títulos en que invertir sus ahorros. Para sostener su tesis, recuerda Nadler los 16.400.00 de cuentas recogidas por las sociedades de ahorro y préstamo, que en 1954 eran valoradas en 38 mil millones de dólares, y los 20.900.000 de cuentas en las ramas de ahorro por un valor de 31 mil millones de dólares.

Pero esta argumentación tiene demasiadas pretensiones y da un cuadro que no corresponde sino parcialmente a la realidad. Menos de una décima parte de los americanos poseen un paquete de acciones. Pero, sobre todo, el funcionamiento de las grandes «corporaciones» hace de la propiedad de acciones una forma de propiedad que difícilmente satisface nuestro concepto tradicional.

En estas sociedades por acciones, la propiedad está separada del control sobre la gestión. El proceso de producción está en manos de los dirigentes, nombrados por el consejo de administración y responsables ante éstos; el consejo de administración debería a su vez, según la ley, ser responsable

¹ *People's Capitalism*, New York, 1956, pág. 5.

ante los accionistas, pero de hecho a nadie da cuenta de sus decisiones, porque los accionistas no tienen ni la intención ni la capacidad de ejercitar en lo más mínimo sobre la sociedad aquel control al que legalmente tendrían derecho. El accionista común ha comprado las acciones para ganar dinero (sea con la percepción de dividendos, sea de resultas del aumento del valor de los títulos) y para protegerse contra la inflación. Si desaprueba la gestión de los dirigentes y la política del consejo de administración, no tiene otra salida que la de liquidar su participación en la sociedad.

Un estudio sobre la distribución de 3.700 millones de títulos de acciones (más de las tres cuartas partes de los títulos ofrecidos al público) ha revelado que cerca de las dos terceras partes de éstos están distribuidas en paquetes de no más de cien acciones cada uno. Por término medio cada accionista posee mucho menos de 100 acciones. Ahora bien, un paquete de cien acciones es algo insignificante en orden a cualquier control sobre la dirección de la sociedad, y solamente un iluso podría aspirar a ser escuchado en una asamblea de los socios. El que los trabajadores y los pequeños ahorradores compren títulos industriales demuestra su confianza en el continuo desarrollo de la industria americana, así como los esfuerzos que se hacen para estimular el interés de los pequeños ahorradores en orden a que adquieran títulos demuestran la convicción de los hombres de negocios de haber descubierto una nueva fuente de capitales.

Esta vasta difusión de la propiedad de acciones no representa, por consiguiente, una semejante difusión del poder de control. No se encuentra en la administración de las grandes empresas americanas un representante de los pequeños accionistas, ni como representante que tenga una ocupación semejante a la del típico pequeño accionista (pequeño industrial, comerciante, empleado, obrero), ni como delegado de las organizaciones de uno de estos grupos.

Propiedad anónima y autocontrol son las características de las modernas sociedades por acciones.

Se ha calculado que 135 empresas poseen el 45 por 100 del patrimonio industrial de Estados Unidos, que equivale a cerca de una cuarta parte de la capacidad productiva de todo el mundo. Hay que notar además que en cada sector del mercado pocas empresas (a menudo apenas tres o cuatro) ocupan una posición netamente predominante. En la producción de autos, de máquinas agrícolas, de neumáticos, de cigarros, de aluminio, de cobre, de hojalata, de máquinas para oficina, de elaboración de la carne, en 1947, las tres mayores empresas alcanzaron las dos terceras partes del total de los negocios. Respecto del acero, del vidrio, de los productos químicos industriales, de los productos lácteos, las seis mayores empresas alcanzan las dos terceras partes de los negocios. Existe un grado semejante de concentración en una cantidad de industrias menos importantes o derivadas. Y en muchas otras, las de la bencina, del cemento, de los fertilizantes y de la distribución de la leche, los mercados, que son necesariamente regionales, están típicamente subdivididos en un semejante número restringido de revendedores.

El cuadro siguiente muestra quizás de una forma evidente el grado de concentración de algunos sectores industriales.

Porcentaje de la producción y ocupación de las cuatro sociedades más grandes en algunos sectores industriales en EE. UU., en 1954

SECTORES INDUSTRIALES	PRODUCCION	MANO DE OBRA
<i>Industrias de elevada concentración:</i>		
Aluminio	100	100
Yeso y derivados	90	86
Material para teléfono y telégrafo	89	88
Laminados y perfilados de aluminio	88	84
Motores de vapor y turbinas	87	86
Jabón y glicerina	85	71
Cigarros	82	75
Fibras sintéticas	80	73
Recipientes de hojalata	80	78
Neumáticos	79	80
Transformadores	78	71
Automóviles	75	72
Calculadoras	74	72
Tractores	73	72
Lavadoras eléctricas	68	60
Refinerías de azúcar de caña	67	69
Hornos de fusión	65	63
Tubos electrónicos	64	63
Material fotográfico	63	61
Motores de avión	62	51
Acerías y lamineras	54	53
Cobre, laminados y perfilados	53	54
Motores y generadores	50	47
<i>Industrias de baja concentración:</i>		
Papel y Cartones	19	18
Máquinas para la industria minera y construcción	19	19
Máquinas utensilios	19	20
Textiles, algodón	18	18
Periódicos	18	14
Cuero	18	17

SECTORES INDUSTRIALES	PRODUCCION	MANO DE OBRA
Cajas de cartón	16	13
Vestido masculino	11	11
Tipografías comerciales	10	10
Muebles de madera	8	7
Productos plásticos	8	7
Aserraderos	7	5
Vestido femenino	3	4

Estos datos todavía no dan una medida exacta del poder económico de las más grandes empresas. Adolf Berle observaba recientemente que «las decisiones y las actividades de la gran empresa repercuten a menudo más allá del área de su propiedad. Su poder va más allá de sus confines, y mucho más allá, aunque falte todavía una medida estadística del área de este cerco periférico externo»². Estima en cerca de tres mil millones el importe de los capitales invertidos en garajes y otras instalaciones de pequeños empresarios que están ligados con contratos de representación a las grandes empresas productoras de autos: se trata de una imponente masa de inversiones hechas por empresarios sólo nominalmente independientes, porque sus actividades y aun los precios que practican, están regulados y controlados por los grandes productores de autos. La *General Motors* tiene unos 21.000 proveedores, a los que pagó en 1955 unos seis mil millones de dólares. La *Seconoy Mobil Oil Company* y filiales proveen a 2.700 distribuidores independientes y a 34.000 revendedores independientes.

Resultados de los planes de pensiones.—Aunque en estos últimos años el proceso de concentración en la industria americana no se ha acentuado notablemente, con todo se ha manifestado un fenómeno nuevo, que parece conducir el control de la propiedad industrial a un número aún más restringido de manos.

Debido al bloqueo de los salarios realizados durante la última guerra, varias empresas, estimuladas por la concurrencia, para conservar sus obreros tuvieron que conceder integraciones del salario no inflacionistas, bajo la forma de pagos diferidos, como pensiones y seguros varios. La difusión de las pensiones pagadas por los patronos se acentuó después de la guerra por la presión de los sindicatos. A fines de 1936 los fondos aportados por los patronos para financiar los planes de pensiones privadas ascendían a 30 mil millones de dólares; más de la mitad de estos fondos no son administrados por compañías de seguros; este tipo de pensiones es el que encuentra más acogida. Se prevé que en 1975 los fondos para las pensiones de trabajadores habrán llegado a los cien mil millones de dólares. Esta cifra es impresionante,

² *The 20th Century Capitalist Revolution*, New York, 1954, pág. 28.

pero más impresionante es aún el poder que estos fondos serán capaces de ejercer a través de inversiones en paquetes de acciones.

Para evitar las consecuencias de la inflación, el 75 por 100 de los fondos no asegurados son invertidos en títulos industriales, y en la mayor parte en títulos de las sociedades más grandes, que son las que dan mayores esperanzas de elevados beneficios. Es importante advertir que cerca del 90 por 100 de estos fondos están administrados por ocho o nueve bancos de New York, los cuales llegan así a ejercitar el derecho de voto relativo a los títulos por ellos administrados. Por ahí se entiende cómo se ve la eventualidad de que los fondos de pensiones puedan un día concentrar bajo su control, a través de las participaciones en acciones, vastos sectores de la industria americana.

El coste de un alto nivel de vida.—Se podría preguntar: ¿qué causas han determinado esta concentración industrial? Ello choca con la mentalidad europea. Por eso es oportuno indagar las causas de este fenómeno para que se vea cómo un pueblo de tradiciones democráticas tan fuertes como el americano haya podido tolerar su formación.

No se piense que el gigantismo o el oligopolio americano son fruto de conspiración concertada de hombres sedientos de poder, sino que más bien dependen del hecho de que el pueblo americano, trabajando siempre para mejorar sus propias condiciones, ha llegado a alcanzar un nivel de vida que no se puede mantener sin enormes inversiones industriales. La inversión media en la industria americana por cada trabajador es hoy de 13.271 dólares; en sectores particulares las inversiones por trabajador son notablemente más elevadas; en particular, 25.000 dólares en la industria siderúrgica, y 38.117 en la química.

No ha sido cosa fácil el asegurar la continua mejora de las condiciones de vida. En los últimos 75 años el producto neto de los EE. UU. ha aumentado trece veces, mientras que en el mismo período la población ha aumentado tres veces. Las rentas individuales han pasado de una media de 530 dólares por habitante en 1880 a 1.710 dólares en 1956, y las familiares de 2.200 a 5.350 dólares. Estas mejoras han sido posibles gracias al aumento de la productividad: hoy la producción media por hora es cinco veces mayor que la producción por hora en 1880. Pero el aumento de la productividad a su vez ha sido consecuencia del empleo de máquinas costosas, y del aumento de la energía mecánica puesta a disposición de cada trabajador: se calcula que si en 1902 cada ciudadano americano podía disponer de energía mecánica equivalente al trabajo de un esclavo, hoy todo trabajador de la industria dispone, probablemente, de una cantidad de energía semejante al trabajo muscular de 100 hombres. Así la enorme producción industrial americana, que equivale a un tercio de la producción mundial, encuentra su explicación en la alta acumulación de capacidades productivas y en la consiguiente acumulación financiera.

Por eso hemos de admitir francamente que, aunque prefiramos un ré-

gimen de descentralización de la propiedad, las grandes unidades productivas y mercados oligopolistas son las características de las modernas sociedades industriales y el precio que se ha de pagar para conseguir y mantener un alto nivel de vida. Hasta que no se puedan construir convenientemente autos en el garaje familiar y mientras se insista en querer autos (en los Estados Unidos 36 millones de familias tienen un auto, y cinco millones tienen dos o más), es menester aceptar los gigantes como la *General Motors* con sus siete mil millones de dólares de patrimonio, con su colosal volumen de ventas, que en 1955 fueron de 12.443.277.420 dólares, cifra igual al 93 por 100 del balance nacional inglés y superior al francés. Así para poder tener a disposición 50 millones de teléfonos, los americanos han de aceptar una empresa como la *American Telephone and Telegraph Co.*, la cual tiene un patrimonio de cerca 17 mil millones de dólares y 766.147 dependientes.

Gastos costosos de investigación.—Otra causa de la concentración de capitales necesaria en la industria moderna es el coste de las investigaciones para la mejora de los procesos productivos y para los descubrimientos de nuevos productos. En América para estos fines se gastan anualmente cerca de diez mil millones de dólares. Solamente la sociedad *Du Pont* emplea en sus laboratorios a 2.300 técnicos ayudados por 3.600 especialistas, y ha gastado, en 1956, para los programas de investigación, cerca de 77 millones de dólares.

Estas investigaciones, aunque costosas, no son un lujo, sino una necesidad para las empresas que quieran conservar su posición en el mercado. Según un informe de la *Radio Corporation of America*, sobre un volumen total de ventas igual al valor de mil millones, en 1956, el 80 por 100 de los productos y servicios vendidos no existían diez años antes y no se habían todavía producido en escala comercial.

El esfuerzo por la investigación se ha hecho además necesario por la demanda siempre creciente de una población en aumento continuo: la misma cantidad de materias primas se ha de explotar mejor. Al principio de nuestro siglo, para producir un kilovatio de energía eléctrica se consumía una cantidad de carbón siete veces mayor que la necesaria actualmente; hace solamente 38 años la producción de un litro de bencina de calidad inferior a la que hoy se produce requería una cantidad doble de petróleo bruto.

Asimismo la investigación y la explotación de los yacimientos de materias primas para alimentar el desarrollo industrial, necesario para mantener el elevado tenor de vida del mundo occidental, impone operaciones de proporciones cada vez más gigantescas.

Mientras el mineral de hierro de los yacimientos del *Mesabi* en *Minnesota*, apenas descubierto, se podía recoger a mano, hace pocos años, en *Canadá*, se tuvo que desecar un lago para alcanzar un yacimiento de hierro; la *United States Corporation* ha tenido que construir un ferrocarril, limpiar el fondo de un río y construir una ciudad de 75.000 habitantes para hacer entrar en marcha un nuevo complejo productivo. Para explotar los yacimientos pe-

trolíferos del Oriente Medio, que representan las dos terceras partes de las reservas mundiales hasta ahora descubiertas, son necesarios puentes, carreteras, puertos, acarrees; se han de importar materias primas y maquinarias, técnicos y mano de obra. Los capitales requeridos para tales operaciones son tan ingentes, que superan las posibilidades financieras de las empresas particulares, aunque sean colosos internacionales.

Se ha de concluir, por consiguiente, que la empresa moderna, con la inevitable concentración de poder que la caracteriza, es la consecuencia de la demanda de una cantidad siempre mayor de bienes a precios siempre más bajos por parte de una población en continuo desarrollo.

Las instituciones de equilibrio.—La concentración del poder económico, aunque tenga una explicación racional, continúa preocupando a aquellos que creen que el bien común exige una vasta descentralización de la propiedad. Aun en Estados Unidos logra cierto éxito político el que ataca a los gigantes de la industria, de modo que hasta se encuentra una larga historia de encuestas del Congreso sobre los trusts y otras concentraciones de empresas.

En el pleno desarrollo de las reformas de Roosevelt, el Congreso instituyó el *Temporary National Economic Committee* para estudiar la concentración económica. Después de tres años de trabajo el comité concluyó que en realidad existía una gran concentración de la industria americana, pero se abstenía de hacer recomendaciones al gobierno, porque los miembros del comité estaban convencidos de que sólo con las informaciones recogidas bastaría para dar al pueblo americano la posibilidad de encontrar espontáneamente el camino que seguir para preservar las libertades humanas.

Este acto de confianza del pueblo americano parece que ha quedado plenamente justificado por los actos. En América se ha creado un ambiente en que el poder económico es neutralizado por otras fuerzas, en que el desarrollo económico y la mejora de las condiciones de vida se realizan sin planificación estatal y sin daño para ningún grupo. Los americanos han alcanzado estos resultados gracias a una oportuna legislación, a su libre elección como consumidores, a la acción de los grupos de presión, y sobre todo, traduciendo en la realidad el espíritu de la tradición americana, que tiene como evidente el principio sancionado en la declaración de independencia. «Todos los hombres son creados iguales y están dotados por Su Creador de precisos e inalienables derechos.»

Estas fuerzas o poderes de equilibrio, obrando como freno sobre el poder económico, sustituyen la propiedad en su triple función de garantía de la libertad, de estímulo para el desarrollo personal y de garantía económica.

La intervención del Gobierno.—Los poderes públicos con la política fiscal y con la legislación en materia económica obran como una poderosa fuerza equilibradora.

A propósito de la política fiscal bastará recordar que actualmente las tasas federales absorben el 52 por 100 de las rentas, superiores a 25.000 dólares. En cuanto a la acción legislativa reviste una especial importancia

toda la legislación antitrust, desde el Sherman Act, de 1890, al Anti-Merger Act, de 1950.

La aplicación de esta legislación, aunque sea objeto de crítica, constituye una amenaza eficaz y permanente contra toda conducta antisocial de las grandes empresas. Se constriñe así a las compañías productoras de películas a renunciar a la gestión de los teatros, a la Pullman Company a no tener al mismo tiempo la gestión y la construcción de los coches-cama, a la American Telephon and Telegraph Co. a reducir los precios en las redes de gran distancia. Después de la guerra el gobierno ha intervenido eficazmente para destruir el monopolio de la Alluminium Company of América, favoreciendo, con una política de amenazas legales y de ayudas financieras, la constitución de dos grandes sociedades concurrentes. Existe además una legislación especial para el control de sectores particulares.

La competencia.—En teoría la principal restricción sobre el poder económico privado es la concurrencia. Mas cuál sea el grado de competencia existente en la economía americana es objeto de viva discusión entre los economistas. Se habla mucho de un régimen de precios administrados, o sea fijados por las empresas principales sin recurrir a propias y verdaderas colusiones, pero, por otra parte, sin alguna referencia a la ley de la oferta y demanda.

Por ejemplo, se hace advertir que todas las marcas más difundidas de cigarrillos se venden al mismo precio. Pero están aún en concurrencia para la conquista de un mercado más amplio, con el reclamo y con la presentación de cajetillas en formatos cada vez más atrayentes.

La concurrencia descrita por los economistas clásicos sin duda está ausente en la industria automovilística. Más aún, en este sector el consumidor es todavía rey del mercado: no sólo es libre para comprar un auto u otro, un «Chevrolet» o un «Ford», mas aun para conservar para otro año su auto viejo, si la relación entre los precios del auto nuevo y los usados no es conveniente. Entre las empresas constructoras de autos siempre actúa además una concurrencia bajo la forma de competición en diferenciación de los respectivos modelos.

Otra forma de concurrencia características del mercado americano es la competencia en las innovaciones, que a menudo se resuelve en una competencia sustitutiva. Esta, además de ejercer un control sobre los productores, es también un estímulo eficaz para investigaciones continuas.

Un cambio de las preferencias de los consumidores, estimulado por esta concurrencia, puede señalar el fin de una industria. La televisión parecía amenazar seriamente la industria cinematográfica, mientras Hollywood no cayó en la cuenta de que podía vender sus películas viejas a los nuevos competidores y usar sus propios estudios para la preparación de los programas televisados. Las líneas aéreas compiten vigorosamente con los ferrocarriles, mientras el auto libera a los trabajadores de la dependencia de los medios públicos de transporte. Las materias plásticas, el vidrio, la madera, el alu-

minio y otros metales no férreos están en competencia entre sí y con el acero.

El poder del trabajo.—Roosevelt favoreció el desarrollo de los sindicatos como medio para contrabalancear el poder económico. Hoy los sindicatos, con sus 18 millones de inscritos, son una fuerza tan poderosa que la opinión pública en general aprueba la encuesta que el Senado ha organizado para poner en claro algunos abusos de poder a ellos atribuidos.

Los sindicatos han obtenido siempre mejores condiciones de trabajo y remuneraciones cada vez más elevadas. En julio pasado, a pesar de la depresión, los trabajadores siderúrgicos tuvieron automáticamente un aumento de jornal variante entre el 16,9 y el 19,1 centavos por hora. Es oportuno advertir que, para influir en la vida económica, el movimiento sindical americano se ha servido únicamente del instrumento de la contratación colectiva.

George Meany, presidente de la A. F. L.-C. I. O., ha dicho expresamente que la suya es una «organización sobre todo económica, que busca las propias conquistas en el campo económico. Nuestras metas, como sindicalistas, son modestas; no pretendemos reformar la sociedad americana según los principios de algún sistema ideológico. Buscamos la mejora continua de las condiciones de vida». Sam Gompers expresó una vez sintéticamente estas aspiraciones. Cuando se le preguntó qué es lo que quería el movimiento de los trabajadores, respondió: «Más». Si por un mejor tenor de vida entendemos no sólo más dinero, sino también más tiempo de descanso y una vida culturalmente más rica, nuestra respuesta permanece: «Más».

En un discurso que tuvo en el Congreso de la Industria Americana en 1955, el mismo Meany, después de haber afirmado que favorecía un sistema basado sobre el beneficio y las iniciativas libres, precisó que el punto de desacuerdo entre él y los industriales versaba solamente sobre la determinación de la parte de la riqueza producida en cada empresa perteneciente a los trabajadores y la perteneciente a los patronos: «Estoy seguro, decía, que los trabajadores y los dirigentes americanos tienen bastante inteligencia para encontrar a este problema una clara y equitativa solución americana.»

La existencia simultánea de grandes empresas y de un fuerte movimiento sindical (juntamente con su común aceptación de los presupuestos de un sistema de libertad económica) es garantía contra todo exceso de acumulación del poder.

La fuerza de la opinión pública.—La opinión pública como fuerza de control sobre los agentes económicos actúa por lo menos en dos sentidos: como freno y como propulsor en una dirección determinada.

Los agentes económicos temen enajenarse la opinión pública, y de modo especial los clientes potenciales, siguiendo una política empresarial que pueda ser juzgada menos recta. A este temor se debe en parte el que los dirigentes de la industria del auto de Detroit no han explotado una situación a ellos favorable, en las recientes conversaciones para la renovación de los contra-

tos colectivos de trabajo: estaban en condiciones de ir al cierre para imponer sus condiciones a los sindicatos.

Es viva además en los dirigentes de las empresas la preocupación no sólo por hacer que la opinión pública acepte sus decisiones, sino aun por conocer previamente las aspiraciones del público. Paul Garrett, de la General Motors, así describe el cometido de los peritos en las relaciones públicas de las empresas: «Nuestro programa consiste en procurar conocer las cosas que la gente quiere para hacer siempre más de ellas, y las que no le gustan para hacer menos.»

La opinión pública espera que las empresas sean cada vez más partes integrantes de la comunidad, y como consecuencia de esta presión los dirigentes están aprendiendo a reconocer siempre mejor sus responsabilidades sociales. Coleman, cuando era presidente de la Unión de Cámaras de Comercio, declaró: «Los agentes económicos hoy miran su trabajo con los ojos de la colectividad, y se preocupan por el bienestar de la colectividad misma.» Zellerbach, ahora embajador en Roma, hace algunos años observaba: «La mayoría de los americanos está a favor de la empresa privada, no como un derecho, sino como el modo mejor de desarrollar la actividad económica en una sociedad libre. Consideran la dirección de las empresas como un mandato público, y esperan que sea ejercitado como tal por todos.»

Estos modos de expresarse pueden parecer arriesgados a los que no se dan cuenta de que realmente la función directiva de las empresas está cambiando de carácter: el oficio de dirigir una empresa es más semejante al de un oficial público que no al oficio del hombre tradicional de negocios, patrono o dirigente. Clarence Francis, presidente de la General Food, escribía: «Hoy muchos dirigentes regulan su actividad reconociendo los derechos de los dependientes, de los clientes y del Gobierno. Su cometido es equilibrar estas fuerzas y dar a cada una una parte conveniente de los frutos de la empresa.»

El sentido de la responsabilidad social.—Esta nueva conciencia de la función social de las actividades económicas y de la consiguiente responsabilidad social de los hombres de negocios, es sistemáticamente inculcada en las 600 escuelas de Administración de Negocios en las que se preparan los futuros dirigentes.

Estas escuelas van alcanzando cada vez más importancia entre los institutos de educación superior en América. Su función así se ha expresado por el Rector de la Universidad de Harvard: «Hoy, más que antes, la actividad económica exige hombres que reconozcan la responsabilidad del mundo de los negocios hacia sí mismo y hacia este único tipo de sociedad de hombres libres que se ha desarrollado en nuestro continente. Estos hombres han de reconocer no sólo el aspecto técnico de la organización de las empresas, sino también el clima económico y social en el que actúan: han de ser preparados con el mismo cuidado con que se preparan tradicionalmente nuestros profesionales, abogados y médicos.»

Una mirada aun superficial a las revistas y a los periódicos más difundidos entre los hombres de negocios (*Fortune*, *Harvard Business Review*, *Business Week*) basta para caer en la cuenta de cómo se difunde cada vez más un mayor interés por los aspectos morales de la actividad económica.

A este hecho se debe la redacción del «Código de Conducta Ética» de parte de la A. F. L.-C. I. O., la institución de una comisión permanente para controlar su aplicación, y la más reciente publicación de un código semejante de parte de la Asociación Nacional de Fabricantes.

La seguridad económica.—Estos poderes de equilibrio son válidos para defender, contra posibles abusos del poder económico, la libertad. Además se puede probar claramente que en la sociedad americana, aunque no esté caracterizada por la presencia de artesanos y de pequeños empresarios, sino más bien por entidades económicas gigantescas, existen amplias posibilidades e incentivos para la mejora personal, y que los individuos y las familias gozan de amplios márgenes de seguridad económica.

El trabajador americano ciertamente no está reducido al papel de un autómatas o de un proletario desesperado. El desarrollo industrial de los grandes complejos exige mano de obra cada vez más cualificada: en 1957 alrededor de la mitad de los trabajadores civiles había completado por lo menos cuatro años de escuela media superior. Entre 1940 y 1957 el número de los trabajadores que tenían cuatro o más años de estudios superiores se ha reduplicado. En 1958 se dió a conocer que la frecuencia escolar media de las fuerzas de trabajo americanas era de once años. Los trabajadores que solamente hayan frecuentado las clases elementales son cada vez más raros.

El mayor tiempo libre además de que permite dedicarse más a la familia, permite desarrollar las inclinaciones personales, y las mismas formas de diversión en masa, como la televisión, realizan la difusión de la cultura y el conocimiento de obras clásicas: una obra de Shakespeare transmitida por televisión tiene quizás hoy más expectadores con una sola representación que cuantos haya tenido en todas las representaciones directas realizadas en casi tres siglos y medio desde la muerte del autor. Fruto de la civilización industrial son además las mejores viviendas, la mejor alimentación, los mejores cuidados médicos: elementos todos que favorecen el desarrollo personal físico e intelectual.

En cuanto a la seguridad económica individual y familiar, existe en América, aunque no tenga su fundamento en la propiedad privada de la tierra o de los medios de producción y aunque la mayoría de los americanos esté formada por trabajadores dependientes y la renta del 82 por 100 de la población esté vinculada al sobre de la paga semanal o mensual.

Con el desarrollo económico la riqueza no sólo ha aumentado enormemente, sino que ha mejorado su distribución. De 1935 a hoy el número de las familias comprendidas en las categorías de las rentas más bajas se ha reducido a la mitad. En 1929 solamente una de cada cuatro familias, pagadas las tasas, tenía rentas iguales o superiores a 4.000 dólares; hoy tres familias

de cada cinco tienen rentas superiores a esta cifra. Además, el Gobierno está obligado a vigilar el movimiento de la economía nacional y a tomar oportunas medidas para prevenir fluctuaciones que pongan en peligro la seguridad económica de los ciudadanos.

Como complemento del salario existen varias formas de pensiones y de seguros sociales. La aportación del Gobierno para las pensiones importaba en 1957, 20 mil millones de dólares. En diez años los fondos para las pensiones privadas han aumentado 20 veces. Los subsidios pagados a los parados varían de 20 a 30 dólares semanales. Hay además varias formas de asistencia financiera para diversas categorías de necesitados. Es notable el desarrollo del seguro sobre la vida, que sube a 7.500 dólares, como cifra media, por familia y cuenta con más de 106 millones de asegurados.

Estado de la cuestión.—Este trabajo no ha tenido la intención de hacer un panegírico del sistema económico americano, sino que sencillamente invita a reflexionar sobre la posibilidad de realizar prácticamente en el mundo moderno una descentralización de los medios de producción y a fijar nuestra atención sobre las modificaciones eventuales que aportar a nuestro concepto común de la propiedad y de sus funciones específicas.

La experiencia americana nos coloca ante un aparente desfase entre los ideales y la realidad: por una parte, la distribución de la propiedad y el reconocimiento de sus funciones específicas no corresponde, en la economía americana, al ideal del pensamiento social católico tal como está formulado en los libros comunes de texto; por otra, la estructura económica americana, a pesar de algunas graves lagunas, garantiza de modo satisfactorio la libertad, la seguridad económica y la posibilidad de desarrollo espiritual de la persona humana.

Quizás esta antinomia nace del hecho de que el concepto de propiedad y de sus funciones, y las conclusiones que de éste se suelen sacar, no tienen un suficiente fundamento en la realidad y que, por consiguiente, nuestro juicio moral sobre ciertas estructuras económicas no es adecuado. Por eso antes de afirmar la necesidad moral de actuar, en América, algunas reformas, es conveniente profundizar mejor el estudio concreto de la economía americana, de sus estructuras, de su modo de obrar, de sus resultados.

EDWARD DUFF, S. J.

