

*La Teoría Europea del Ahorro y la Teoría Americana del “No-ahorro”*¹

Por Corrado GINI.—Colaboración especial para la Revista Mexicana de Sociología.

RESUMEN: 1) *Antítesis entre las ideas europeas y las americanas en materia de ahorro.* 2) *La teoría del ahorro, tradicional en Europa.* 3) *La teoría americana del “no-ahorro” formulada por Ford.* 4) *Los dos sistemas representan diferentes acomodamientos a circunstancias diversas.* 5) *Vínculos entre el “no ahorro”, la abundancia de recursos y el optimismo.* 6) *Resultados del “no-ahorro” respecto a la dimensión de las empresas y respecto a la producción en masa.* 7) *¿Es el “no-ahorro” una consecuencia inevitable de la psicología laboral?.* 8) *“No-ahorro” y formas de acumulación.*

1) *En ninguna materia, tal vez como en la del ahorro, existe mayor oposición entre las tradicionales ideas europeas y las modernas ideas americanas.*

Que el americano no ahorrase sino que consumiese cuanto gana, era una verdad reconocida desde hace tiempo; pero esta característica suya, era vista en Europa como un defecto que sólo

¹ Este artículo reproduce un párrafo de la obra titulada *Economía laborista. Sguardo Stórico e prime linee Teoriche con particolare applicazione alla società americana.* que publicará próximamente la Casa Editora “Editorial Labor”, Barcelona-Buenos Aires.

detenia el desarrollo de la riqueza americana. Con la virtud del aborro —se pensaba— dicho desarrollo, determinado por muchas otras circunstancias favorables, habría sido aún más rápido. Los europeos quedaron maravillados por consiguiente, cuando oyeron proclamar que no era éste un defecto sino una virtud; coeficiente de desarrollo y no freno del aumento de la riqueza.² En efecto, esta es la tesis de la doctrina americana del “no-aborro”, que se opone a la doctrina del aborro, tradicional en la economía burguesa.

¿No representa acaso esa doctrina para el capitalismo —se preguntan en Europa— una regresión, una degeneración, la negación de éste mismo?³

2) La doctrina del aborro tradicional en Europa, se halla perfectamente trazada por Adriano Tilgher en los pasajes que transcribo:

“Uno de los rasgos más característico y originales de las civilizaciones burguesas y capitalistas es la importancia principal que ejerce en ellas la práctica del aborro; podrían definirseles, sin exagerar, las Civilizaciones del Ahorro. Ciertamente es que ninguna de las civilizaciones anteriores a la burguesa y capitalista ignoró el aborro. Pero en esas solamente tuvo importancia de primer grado y se elevó a la categoría de fenómeno económico elemental y básico, fundamento y razón final de muchos otros.

“No superar jamás con los gastos los límites fijados por las entradas, sino más bien gastar menos de cuanto se gana; considerar el aborro no como necesidad dolorosa de la gente pobre, sino como una virtud de la gente acomodada y elevada: es esta una de las características fundamentales con la cual se anuncia la nueva civilización burguesa, creación espléndidamente original de las

2 De la impresión que en Europa produjo dicha teoría, se encuentra el eco en el volumen de Adriano Tilgher: *Homo Faber. Storia del concetto di lavoro nella civiltà occidentale e analisi filosofica di concetti affini*. Roma, Librería histórica literaria 1929. Ver págs 182-185.

3 Ver las interesantes (Conclusioni e proporte) de “Un hombre cualquiera” (ing. P. Casini), Migliaresi, Roma, 1944. págs. 50-51.

Comunas Italianas. Y a esta civilización tal característica es tan esencial y connatural que se ve florecer a la luz en donde esa se afirma e impone. Defoe en Inglaterra y Franklin en América, no hablan diversamente de como hablaría León Battista Alberti en Italia en el mil cuatrocientos . . .

“Fué gracias a la experiencia sistemática universal continuativa del aborro invertido en la producción —fenómeno completamente ignorado del mundo antiguo y de la edad media— que la sociedad capitalista pudo durante tres siglos presentar el maravilloso espectáculo, jamás visto hasta entonces en la historia, de una sociedad que crece continuamente sobre sí misma, que hace boule de neige, que aumenta año por año, en razón geométricamente creciente, la suma de sus bienes y no ve fin a la acumulación de la riqueza. Es la práctica del aborro invertido en la empresa que ha generado una civilización esencialmente dinámica, la cual sólo en tres siglos transformó de arriba abajo la faz de la tierra y enriqueció a la humanidad más que todas las otras civilizaciones juntas.”⁴

3) El teórico del “no-aborro”, es Ford. “no aborréis —decía éste hace algunos años en un banquete, cuando le pidieron que dijese unas cuantas palabras—, el aborro es la virtud de los débiles y de los condenados a la derrota en la vida. Mi experiencia me enseña que gastar todo lo que se gana es condición necesaria para ganar siempre más, y que quienes aborran se condenan siempre a la miseria”.⁵

La justificación de esta tesis revolucionaria es la siguiente: El aborro conduce a una restricción del consumo y por consiguiente impide la producción en masa, sin la cual los precios bajos son imposibles. Hay que agregar que el aborro hace presuponer en quien lo ejerce desconfianza en la vida, generando ésta a su vez, mientras que quien tiene la seguridad sabe salir adelante en todo

4 TILGHER, obra citada, pp. 176-178.

5 La proclama de Ford la reproduce TILGHER, obra citada, p. 183.

momento, no vacila en gastar cuanto gana, haciendo prosperar, en tal forma, la industria y el comercio, elevando el tono de la vida y la confianza en el porvenir.

4) En realidad, tanto la tesis tradicional burguesa cuanto la tesis americana que en Europa parece paradójica, son unilaterales. La doctrina del ahorro y la del "no-ahorro" representan —como lo demostramos— dos acomodamientos diversos a circunstancias diversas; ambos igualmente compatibles con el progreso; cada uno de ellos dotado de cualidades y defectos propios.

Ya en 1940, antes de conocer el trabajo de Tilgber y, a través de éste, la proclama de Ford, hice ver cómo ambos sistemas eran capaces de dar impulso a la producción.

Hoy en día —observaba— la psicología gastadora de los americanos tiene, en el desarrollo económico de la nación, efectos muy diversos que los de otros tiempos. Cuando prevalecía la economía doméstica, una nación o clase, compuesta de familias que aquello que producían consumían, no podía ahorrar, y vivía, por lo tanto al margen de la miseria. Por el contrario, en una economía basada principalmente en el intercambio y en el crédito, el consumo de una familia presupone la actividad de otros productores; de modo que la tendencia a un aumento general del consumo a través de la gran demanda, estimula la producción y por consiguiente las inversiones, que a su vez exigen la formación del capital necesario. Por el contrario, en donde, como en Europa, la población tiende a acumular el rédito obtenido, el ahorro así formado, favorece directamente o por medio de los bancos, las inversiones y, por consiguiente, la producción, la cual a través de la creciente oferta, determina un incremento del consumo. En ambos casos, la producción adelanta estimulada en el segundo caso por el ahorro; arrastrada en el primero por el consumo, pero adelanta siempre en forma semejante.⁶

⁶ Una societa "laborista" en la "Rivista di Política económica" (Roma) de junio de 1940. Una traducción en español de dicho artículo fué publicada en esta misma Revista en los números del primero y segundo semestre de 1941.

Después de haber puesto en evidencia la analogía del resultado, es conveniente insistir sobre la diferencia del mecanismo.

Ante todo, veamos una consecuencia. Dado que el resorte propulsor en Europa está formado por el aborro y en América por el consumo, es natural que en Europa la propaganda por los productores se oriente hacia quienes aborran y en América hacia quienes consumen. De ahí la insistencia y, muy a menudo, la impertinencia que tanto pesa sobre todo europeo, con el cual el vendedor americano provoca las necesidades del comprador. Se trata, ante todo, de asegurarse el elemento del cual se tiene mayor necesidad, capital en Europa, consumo en América, y dado que las masas trabajadoras son las que proporcionan el mayor consumo, puede verse en ello un reflejo o un paralelo de las diferentes importancias que el capital y el trabajo tienen en la sociedad americana ante la europea.

Con objeto de penetrar mayormente en sus causas y consecuencias, examinemos más de cerca el diferente funcionamiento de ambos mecanismos.

Un pequeño productor obtiene una ganancia en su balance de X liras. En Europa, obedeciendo a los preceptos tradicionales, la deposita aparte, mientras que América la gasta. Esto significa que en América el pequeño productor adquiere con la ganancia bienes de consumo inmediato, tales como víveres o bien, de consumo duradero: un vestido, una radio, etc.; mientras que en Europa el pequeño productor la invierte directamente en una empresa o bien la deposita en un Banco a través del cual la ganancia terminará en una empresa productora de aquello que es necesario en el mercado. En resumen, en Europa las X liras se emplean en la compra de materias primas, en el pago del trabajo, en el sostenimiento de toda clase de gastos, dando así lugar a un producto acabado que, aparte de la oscilación del mercado, se venderá al consumidor en X liras. En América las X liras, gastadas por el consumidor irán igualmente a compensar las materias primas, el trabajo,

los gastos generales que ha habido necesidad de hacer para producir el artículo adquirido. Hasta aquí existe igualdad de resultados. ¿Dónde está pues la diferencia? La primera diferencia está que en Europa quien ahorra percibe sobre las X liras un interés, interés que en América no percibe quien consume. Esto hace suponer que el consumidor americano tiene una entrada superior a aquel que ahorra en Europa, porque precisamente es para integrar las propias entradas con el interés del capital ahorrado que el europeo, en lugar de gastarlo, lo pone a producir.

Sin embargo, en América también la producción del artículo vendido exige un empleo de capital que alguno debe proporcionar; sólo que de esto no se preocupan. Y en Europa, al contrario, alguien igualmente debe adquirir el artículo producido por el capital ahorrado; de lo que no se preocupan. Cada uno se preocupa de aquello que más le interesa y más le interesa aquello que es más difícil conseguir.

De tal manera se llega a la fácil conclusión de que los dos mecanismos representan diferentes acomodamientos a condiciones diversas, abundancia de recursos materiales y, por consiguiente, de capital en América y relativa escasez de masas consumidoras o sea, de población; abundancia de población y, por consiguiente, de masas consumidoras en Europa y relativa escasez de capital.

5) Dado que la abundancia de recursos de la América es ciertamente una condición más favorable, no puede negarse que existía una conexión entre el sistema americano del "no-ahorro" y abundancia, pero no porque el sistema del "no-ahorro" genere abundancia, sino porque es la abundancia de los recursos naturales que permite el sistema del "no-ahorro"; porque sólo en donde existe la abundancia se puede, en efecto, permitir el lujo de ser gastadores. En Europa, donde no existe dicha abundancia, el sistema del "no-ahorro" no podría funcionar.

Cosa análoga se puede decir de la relación entre confianza en la vida y riqueza, que se verifica en América paralelamente al "no-

aborro". Es cierto que los americanos que no aborran son los ricos y optimistas; pero no es que sean ricos porque son optimistas, sino que son optimistas porque son ricos.

Hablando de abundancia de recursos o de riquezas de América, hay que tener en cuenta que no solamente me refiero a los recursos que les proporciona las pródigas entrañas de la tierra y el subsuelo cuya fecundidad, no está agotada aún, sino que a los que le proporcionan la emigración, mina abundante y no del todo bien apreciada. Proporcionando a la América trabajadores, en su mayor parte adultos, la emigración durante tanto tiempo, ha permitido a la economía americana aborran los gastos de formación de las nuevas generaciones, de manera que para ella el balance de producción de las fuerzas de trabajo, ha presentado casi exclusivamente la partida activa. He demostrado yo cómo las cantidades así economizadas, colocadas aún a un interés módico, superarían hoy grandemente toda la riqueza americana.⁷

En efecto, observando bien, la antítesis entre Europa y América no está precisamente entre el aborro y el "no-aborro". Tanto aquí como allá se pone en práctica el aborro; pero en América, siendo más fácil, no hay necesidad para llevarlo a cabo en la medida que se necesita para alimentar el progreso, de que contribuyan grandes categorías de consumidores, lo que contrariamente es muy necesario en Europa.

6) El hecho de que dichas categorías de consumidores aborren o no aborren, no deja de tener sus consecuencias de importancia. Ante todo influye sobre la dimensión de las empresas. Es posible a los pequeños aborradores europeos que substraen al consumo sus modestos peculios, ayudar a través de los bancos o por medio de adquisición de acciones de sociedades, al desarrollo de las grandes empresas; pero muy a menudo los aborros se emplean en em-

7 Ver artículo *Europa und amerika: zwei Welten* (Europa y América: dos mundos), en "Weltwirtschaftliches Archiv", de julio de 1940.—Un resumen de los resultados puede verse también en el artículo *Una sociedad "Laborista"*, citado en la nota anterior.

presas domésticas o en pequeñas empresas. No se puede negar, por otra parte, la posibilidad teórica de que el alargamiento del consumo de los "no-aborradores" americanos, sea cubierto por las pequeñas empresas más que por las grandes; pero lo cierto es que estas últimas se hallan en condiciones superiores de maquinaria que en tema de competencia les proporcionan grandes ventajas. Total, que en la práctica, el sistema americano resulta más favorable al desarrollo de las grandes empresas y el europeo al de las pequeñas medias. Tal vez era la sensación indistinta de esta diferencia; tal vez la clara sensación que el sistema del "no-aborro" era favorable a su gigantesca empresa, la que hacía exaltar a Ford los resultados.

Tampoco se debe negar que favoreciendo el desarrollo de las grandes empresas, el sistema del "no-aborro" facilita la producción en masa y los bajos precios que trae consigo; pero si en Europa las grandes empresas están menos desarrolladas que en América y en gran parte de la producción está a cargo de las medias y pequeñas empresas, ésta depende de las diferentes circunstancias, no sólo históricas sino presentes, las cuales permiten a las empresas menores sostenerse victoriosamente en competencia con las mayores, haciendo valer la calidad superior y la variedad de sus productos.

7) Por todo lo anterior se deduce que el "no-aborro" no puede considerarse como una consecuencia necesaria de la psicología laboral.⁸ Es solamente el resultado de la psicología laboral americana, que al instinto de trabajar por trabajar, agrega la tendencia disipadora innata en los descendientes de las clases bajas europeas y también una consecuencia que se hace posible sólo por circunstancias de especial favor, representada además que por los abundantes recursos naturales, por la contribución gratuita de riqueza por parte de las corrientes de emigrantes.

⁸ Para una ilustración de la psicología laboral, véanse los artículos citados en las notas anteriores 6 y 7.

Es difícil que en Europa la práctica del aborro dé lugar a la del "no-aborro" por efecto del alargamiento progresivo de la psicología laboral, dado que ésta se va afirmando, pero en la forma que toma ante los directores de industria, en los que al instinto de trabajar por trabajar se agrega el de acumular por acumular.

8) *Finalmente, no hay que olvidarse que cuando se habla del "no-aborro", no significa el "no-aborro" anti-acumulación. Aquello que no se aborra puede muy bien dedicarse a bienes de consumo inmediato, los cuáles no dejan rastro importante en la riqueza, pero puede ser, y muy a menudo lo es, dedicado a bienes de consumo duradero que en la riqueza constituyen una voz importante y de importancia siempre crecientes.*

De estos bienes de consumo duraderos (sofás, automóviles, radios, fonógrafos, revistas, libros), es de donde nace el confort de la vida; no hay que maravillarse por lo tanto, que ellos ocupen tanto lugar en la vida americana en comparación con la europea. Quien entra en una casa americana —que regularmente significa entrar en la recámara de descanso, la más amplia de la casa— queda sorprendido de la radical diferencia entre ésta y las salas de recibir de las casas europeas. Estas últimas están llenas y a veces repletas de bagatelas, muebles y adornos, libros antiguos y objetos artísticos que atestiguan los gustos y los esplendores de las generaciones pasadas de que la familia se jacta en su larga genealogía. Estas salas parecen salas de museo, en las cuales se mueve uno con gran circunspección. Las salas o recámaras de descanso americanas, carecen de todo eso, pero abundan de amplitud, de suaves sillones y de cómodos sofás; nunca falta la radio, el fonógrafo, los libros y revistas modernas. Hay quien prefiere la sala de descanso americana y quien el salón de la burguesía europea: de todos modos, en pocos campos como en este se refleja la diferencia entre las dos civilizaciones.