



pensamiento
crítico

pensamiento crítico

Pensamiento Crítico responde a la necesidad de información que sobre el desarrollo del pensamiento político y social del tiempo presente tiene hoy la Cuba revolucionaria. De aquí que los artículos publicados no correspondan necesariamente a la opinión de la revista, que se reserva el derecho de expresarla por medio de notas aclaratorias o artículos cuando lo estimo necesario.

Director

- Fernando Martínez

Consejo de Dirección

- Aurelio Alonso
- José Bell Lara
- Jesús Díaz

Diseño y Emplante

- Navarrete

Suscripción anual \$4.80

Redacción / Calle J No. 56, Vedado, Habana, Cuba. Telf. 32-2343
● Precio del ejemplar / 0.40 centavos ● Circulación / Distribuidora Nacional de Periódicos y Revistas, Virtudes 257, Teléfono 6-6765 ● SUSCRIPCIONES ● En el extranjero a / Departamento de Exportación del Instituto del Libro / 19 No. 1002, Vedado / La Habana, Cuba ● Precio de la suscripción anual / Correo marítimo 5.00 dólares canadienses / Correo Aéreo / para Latinoamérica y Estados Unidos: 10.00 dólares canadienses / para Europa: 25 dólares canadienses.

índice

NUMERO 43 AGOSTO 1970

- 3** PRESENTACION
- James O'Connor* **6** EL SIGNIFICADO DEL IMPERIALISMO ECONOMICO
- Theotónio Dos Santos* **60** EL NUEVO CARACTER DE LA DEPENDENCIA
- Harry Magdoff*
Paul M. Sweezy **108** LA EMPRESA MULTINACIONAL
- Giovanni Arrighi* **135** CORPORACIONES INTERNACIONALES Y SUBDESARROLLO

NOTAS

- Guillermo Rodríguez Rivera* **188** EL ULTIMO PASO DE LA HOSTILIDAD
- Hugo Azcuy* **205** FILOSOFIA Y MARXISMO

DOCUMENTOS

- 214** PARTE DE GUERRA DEL MLN (TUPAMAROS)
- Fernando Garín* **219** A MIS COMPAÑEROS Y AL PUEBLO
-
- 220** LOS AUTORES

KWIK
CHEK



SHORTENING

69¢

LIMIT ONE WITH \$5. ORDER OR MORE
 EXCLUDING CIGARETTES



WVD
 BRAND
 GOVERNMENT GRADED
U.S. CHOICE

**SEMI-BONELESS
 (E.Z. TO CARVE)
 RIB ROASTS**

\$1.09
 U.S. CHOICE

**BATHROOM
 TISSUE**



3 **4 PACK** **650** **SHEET** **ROLLS** **\$1**



**MONICO
 STEAKS**

\$1.59



**ORANGE
 JUICE**

**S.
 ICE
 LB.**

PRESENTACION

Este número de PENSAMIENTO CRITICO está dedicado al estudio del imperialismo contemporáneo, que por los cambios sufridos con respecto al modelo clásico se ha dado en llamar neoimperialismo.

Mas allá de las mutaciones económicas —las más destacadas— el neoimperialismo es la hegemonización por Estados Unidos del mundo capitalista y la organización mundial de la contrarrevolución, la emergencia de la lucha contra la revolución del Tercer Mundo como tarea central del imperialismo; son los conglomerados, pero también la «vietnamización»; la sociedad de consumo y la contrainsurgencia.

Durante mucho tiempo la ciencia social de los revolucionarios ha estado dominada por la visión catastrófica del capitalismo oscilando entre la predicción del pasado y el salmo de esperanza.

Las etapas de la «crisis general del capitalismo» amenazan ser tantas como las internacionales, sin

lograr explicar lo sucedido con el sistema, sino sólo cuando los cambios resultan, de tan evidentes, innegables.

Si el dogmatismo es un lastre, hay también un falso sentido de la militancia política del científico que obliga al happy end: «estos nuevos desarrollos han agudizado las contradicciones», convirtiendo la ciencia en un edulcorante ideológico en lugar de un método de cuestionamiento en función de una práctica revolucionaria.

Para nosotros el marxismo, más que ciencia de lo que es, es ciencia de lo que será; actividad científica que posibilita el conocimiento del capitalismo, de la revolución y de la lucha por el comunismo; guía teórica que puede hacer más coherente y eficaz la acción de los revolucionarios.

Partimos de una convicción revolucionaria a la que el ejercicio intelectual hace más eficaz como acto revolucionario. La comprensión del presente no está dada por su legitimación sino por la posibilidad de subvertirlo. En este sentido el conocimiento y estudio de las modalidades y variantes del fenómeno imperialista está en función de la lucha revolucionaria y de la medida en que este estudio puede ayudar a convertir el orden social existente en comunismo.

BALLANTINE BEER

12
OZ.
CANS
REGULAR
OR DRAFT

99¢

WISE POTATO CHIPS
8-OZ. TWO SUM PKG.
59¢

12
OZ.
BTLS.

6 89

7-UP

8-PACK



KRAVITZ
• REGULAR
• Miracle
24
OZ.
BTL.

4

859



Season!
RIPENED
25¢

Breakstone YOGURT

8-OZ.
CUP

15¢

SEALTEST

LIGHT N' LIVELY

ICE MILK



70¢

EL SIGNIFICADO DEL IMPERIALISMO ECONOMICO

James O'Connor

TEORIAS SOBRE EL IMPERIALISMO

Aún hay mucha discusión, y más confusión, acerca del significado del imperialismo económico. Los privilegios y preferencias monopólicos, el pillaje de las materias primas, la ocupación de territorios, la esclavización de las poblaciones locales, el nacionalismo, el racismo, el militarismo, todos estos fenómenos han sido relacionados íntimamente con el imperialismo. Acuerdo general ha habido sólo en cuanto a la asociación del imperialismo con la expansión económica, política, cultural y territorial. Pero si el imperialismo significa la extensión del poder político de un estado sobre otro (entonces) a través de sesenta siglos, o poco más o menos, de historia escrita, ha sido un rasgo fundamental en las relaciones humanas.¹ Sin embargo en la maraña de escritos históricos, teóricos y polémicos durante medio siglo pueden distinguirse tres doctrinas generales. Dos de ellas reflejan el período de la expansión europea que comenzó en los años 1880 y terminó en 1914. La tercera es una interpretación del capitalismo mundial contemporáneo y, en particular, del expansionismo de Estados Unidos.

EL IMPERIALISMO: UN FENOMENO POLITICO

La primera doctrina disocia al capitalismo del imperialismo. Para José Schumpeter, el principal exponente de este punto de vista, el imperialismo es «herencia del estado autocrático... el resultado de fuerzas precapitalistas que ha reorganizado el estado autocrático»...

¹ Margery Perham, *The Colonial Reckoning*, Londres, 1963, p. 1.

que nunca se habrían producido por la «lógica interna» del capitalismo en sí.² La «lógica interna» del capitalismo es nada más ni nada menos que el libre cambio y «donde prevalece el librecambio **ninguna** clase tiene interés en la expansión violenta como tal. . . los ciudadanos y los productos de cada país pueden moverse en países extranjeros con tanta libertad como si fueran políticamente sus propios países». Sólo los «intereses exportadores monopolistas» —en particular los monopolios de los países metropolitanos que derraman al exterior el excedente de bienes de consumo tras los muros de elevadas tarifas— se benefician del imperialismo. Schumpeter confiaba en que estos intereses no sobrevivirían a la «lógica interna» del capitalismo. Su confianza era, por supuesto, infundada; como veremos, la política nacional y regional de los países capitalistas avanzados bien merece el calificativo de la señora Joan Robinson: el nuevo mercantilismo.

No es difícil hallar la razón: Schumpeter escogió una característica del capitalismo, la «racionalidad», que consideraba fundamental con exclusión de otros rasgos.

La gran mayoría de los economistas burgueses en el pasado y en el presente adoptan una posición similar a la de Schumpeter, aunque hoy pocos compartirían su optimismo en relación con la reanimación del librecambio. La teoría de Ricardo y Mill sobre la «ventaja comparativa», generalmente aceptada, sostiene que todos los participantes en el comercio internacional de bienes en condiciones de competencia se benefician de acuerdo con la demanda de sus bienes respectivos. La política económica nacionalista y el monopolio, restringían el libre comercio e impedían el crecimiento del ingreso y del bienestar económico. Pero estas barreras han sido derribadas por el colapso de los imperios europeos. El distintivo de esta doctrina es sostener que las relaciones económicas de explotación no pueden sobrevivir en un mundo de países políticamente independientes. De acuerdo con esta línea de pensamiento los problemas reales del capitalismo mundial de hoy provienen de la infundada creencia de las excolonias en que una política económica nacionalista que ha creado nuevas y más altas barreras a la inversión y comercio internacionales puede poner a los países atrasados en el camino del crecimiento económico auto-

² **Imperialism and Social Classes**, Nueva York, ed. de 1951, pp. 98 y 128. Debería hacerse énfasis en que el párrafo anterior no logra captar las sutilezas y complejidades de la tesis de Schumpeter, y se propone principalmente suministrar un punto de comparación con las otras dos doctrinas.

8 sustentado. Schumpeter y otros tratadistas burgueses separan indiscriminadamente al capitalismo del imperialismo por tres razones: primera, porque su criterio para distinguir e identificar las relaciones coloniales e imperiales son ordinariamente políticas, no económicas (por ejemplo, Hans Kahn ha desarrollado la más refinada tipología del imperialismo, que él entiende en términos de distribución del poder político);³ segunda, porque no consideran que el capitalismo como tal sea un sistema explotador; tercera, porque el capitalismo históricamente ha involucrado ciertos rasgos identificados con el tema del expansionismo que no han estado asociados exclusivamente con un sistema económico y social dado. De manera que los estudios burgueses han concluido no sólo que el imperialismo antecede al capitalismo, sino también en que el imperialismo es esencialmente un sistema anacrónico. Por esta razón ha habido pocas investigaciones sobre los rasgos específicos del imperialismo capitalista.

Las sociedades precapitalistas y capitalistas difieren en cinco aspectos generales en lo tocante a la expansión económica: primero, en las sociedades precapitalistas la expansión económica era irregular, asistemática, no integrada a la actividad económica normal. En las sociedades capitalistas el comercio exterior y la inversión se consideran con razón como «motores del crecimiento». La expansión es necesaria para mantener el ritmo de la actividad económica en el interior, o economía metropolitana, y tiene carácter regular, metódico, permanente. Segunda, en las sociedades precapitalistas los réditos de la expansión son ganancias ocasionales, que con frecuencia tomaban la forma de pillaje esporádico. En las sociedades capitalistas las ganancias del comercio y la inversión ultramarinos son parte integrante del ingreso nacional y se consideran cosa natural. Tercera, en las sociedades precapitalistas el botín adquirido se consumía con frecuencia en el mismo lugar por los ejércitos conquistadores dejando relativamente inafectada la economía de la metrópoli; en las sociedades capitalistas los territorios explotados se fragmentan y se integran en la estructura de la economía metropolitana. El imperialismo,

³ Hans Kohn, «Reflection on Colonialism» en **The idea of Colonialism** de Robert Strusz-Hupe y Henry W. Hazard, eds., Londres, 1958. Las diferentes clases de control político son las siguientes: 1) la potencia metropolitana puede garantizar al pueblo sometido completa autonomía a excepción de las relaciones exteriores; 2) a los pueblos sometidos se les puede garantizar completa ciudadanía y asimilárseles a la cultura extranjera; 3) los pueblos indígenas pueden ser aniquilados o expulsados; 4) los pueblos sometidos pueden ser mantenidos en un nivel inferior; 5) la potencia metropolitana puede tácitamente proclamar el derecho a derribar un gobierno inde-seable.

en efecto, emancipó potencialmente al hombre ligado a un espacio y un tiempo determinados. Cuarta, en las sociedades precapitalistas los debates entre las clases dominantes giraban ordinariamente en torno de si expandirse o no expandirse; en las sociedades capitalistas lo que se discute es cuál es la mejor manera de lograr la expansión. Finalmente, las sociedades precapitalistas y capitalistas difieren en un aspecto fundamental relacionado con el colonialismo. En las primeras el colonialismo (ocupación de tierras, establecimiento de colonos, o ambas cosas) era la única forma de control que podía ejercer efectivamente el poder metropolitano sobre la región satélite; como lo veremos después en detalle, las sociedades capitalistas, han desarrollado formas de control variadas indirectas y muy complejas.

CAPITALISMO INDUSTRIAL CONTRA CAPITALISMO MERCANTIL

No sólo se diferencia notoriamente la expansión precapitalista y la capitalista, sino que el carácter de la expansión (especialmente la naturaleza del comercio y del colonialismo) difieren en las sociedades capitalistas mercantiles y en las sociedades capitalistas industriales.

Evidentemente, la definición de colonialismo adoptada por algunos tratadistas —comercio e inversión regulados monopolísticamente y con tasas de ganancias más altas que las obtenidas en la economía interior— se aplica con igual adecuación a ambas épocas capitalistas (mercado e industria). De hecho, se ha usado frecuentemente el término «neomercantilismo» para describir el imperialismo del siglo XIX y, como ya lo hemos dicho, la política económica nacionalista de mediados del siglo XX se ha apellidado «nuevo mercantilismo». Además, a través de la historia del capitalismo los hombres de negocio y comerciantes, han seguido la misma regla: extraer capitales de las áreas donde el costo es más bajo e invertir donde los réditos previstos son máximos.

Las diferencias entre el mercantilismo y el imperialismo del siglo XIX, sin embargo, sobrepasan las similitudes.⁴ Primero, el parecido entre la organización comercial monopolística de los dos sistemas económico-políticos es sólo superficial. Las compañías comerciales monopolistas del mercantilismo no surgieron de los modos de producción

⁴ Un excelente sumario del pensamiento y la práctica mercantiles lo suministra Eric Roll en *An History of Economic Thought*, 3ª ed., Englewood, N. J., 1957, cap. II.

10 imperantes; se crearon para disminuir riesgos físicos y comerciales en inciertas y distantes rutas comerciales. En cuanto se establecieron patrones «normales» de tráfico comercial, el riesgo y la incertidumbre disminuyeron y las grandes compañías monopolistas se encontraron con la creciente competencia de otras compañías nacionales y extranjeras. La East India Company, el último de los grandes monopolios, fue disuelta a principios del siglo XIX.

Desde entonces hasta el último cuarto del siglo XIX los fabricantes y comerciantes ingleses adoptaron como principio el libre comercio porque su control de métodos avanzados de producción les daba una ventaja competitiva incontrastable. Pero las inversiones de Inglaterra en Europa y Estados Unidos y la difusión de la tecnología industrial eliminaron esta ventaja. Y avances posteriores en la tecnología, no compatibles con empresas de menor escala, condujeron a la cartelización y monopolización de la industria. Los monopolios de última hora, a diferencia de sus predecesores, han mostrado no ser transitorios.

Una segunda diferencia importante entre el mercantilismo y el imperialismo se refiere al carácter del comercio. El mercantilismo temprano fue capitalismo comercial en su más pura expresión: los intermediarios cambiaban géneros por géneros en vívido comercio de bodega; y las guerras mercantilistas fueron sobre todo guerras comerciales —las guerras angloholandesas del siglo XVII fueron las más auténticas guerras comerciales de la historia.⁵ Ciertamente que en época tan temprana como las primeras décadas del siglo XVII, la East India Company compraba materias primas a cambio de géneros manufacturados ingleses. Pero esto no era típico. Fue sólo en los últimos períodos del capitalismo mercantilista y primeros del capitalismo industrial que Inglaterra exportó crecientemente bienes manufacturados en cambio de materias primas agrícolas y minerales.⁶ Todavía en 1880, por ejemplo, los barcos ingleses llevaban productos metálicos y de lana a la India y retornaban con productos de algodón y seda. Pero en cuanto avanzaba el siglo XIX se añadió una nueva dimensión al comercio: bienes de capital financiados por préstamos e

⁵ Charles Wilson, **Power and Profit: A Study of England and the Dutch Wars**, Londres, 1957.

⁶ Este cambio inició la ruina de las industrias manufactureras hindúes y puede fecharse en la abolición del monopolio por la East India Company del comercio en 1813. La East India Company había proporcionado protección masiva de productos ingleses de algodón. (La referencia se hace a la p. 133 de un libro sin título de Richard Pares, editor.)

inversiones externas, como también por los fabricantes de bienes de consumo, se cambiaban por productos alimenticios y materias primas industriales. Finalmente, hay similitudes superficiales entre el mercantilismo y el imperialismo en la esfera política económica estatal. Ambos sistemas de economía política descansaron en la participación activa del estado en la dirección, la organización y el carácter del comercio o la inversión. Pero la naturaleza de la política estatal fue fundamentalmente diferente. En Inglaterra, después que se abolió la prohibición de exportar metal en barras, en 1663, el estado empleó el control sobre la importación y exportación de bienes con el fin de mantener una balanza comercial favorable o un superávit en la exportación con **cada** socio comercial, fueran colonias o no. Gradualmente un sistema de comercio multilateral reemplazó los más primitivos modelos de socios comerciales bilaterales. Fue este sistema de comercio multilateral el que heredaron las potencias imperialistas del siglo XIX tardío. La política estatal imperialista revivió la vieja técnica de promover la exportación y restringir la importación (y aún inventó nuevas técnicas) con el objetivo de mantener una balanza comercial favorable **con el mundo en conjunto**, no con un socio determinado.

Estos contrastes entre mercantilismo e imperialismo originan diferencias importantes respecto a la colonización. En primer lugar, es efectivamente cierto que las principales potencias mercantilistas e imperialistas desestimularon la producción de subsistencias y la manufactura de bienes de consumo en las colonias. Pero la industria mercantilista era tecnológicamente incipiente, de pequeña escala, y, lo más importante, no integrada verticalmente..

De esta manera, la explotación de las materias primas bajo los impulsos mercantilistas, y la colonización misma, eran necesariamente políticas **nacionales** y producían fieras rivalidades nacionales. Desde el siglo XIX tardío hasta el presente, sin embargo, las rivalidades nacionales han cedido progresivamente ante la lucha entre corporaciones completamente integradas basadas en los países metropolitanos. Normalmente las luchas han resultado soluciones de compromiso. La distribución de los recursos petroleros del Medio Oriente entre los grandes monopolios es un ejemplo excelente de cooperación entre corporaciones integradas (y por extensión, entre naciones imperialistas). Para decirlo de otro modo un poco diferente, en la etapa mercantilista era inconcebible una clase dominante in-

12 ternacional; en el período imperialista actual una clase dominante internacional es un hecho cumplido.*

En segundo lugar, la conquista colonial en los siglos XVI y XVII tuvo como propósito principal mitigar los azares del comercio y preservar el control monopolista. Las potencias mercantiles establecieron factorías, bases de comercio y fuertes donde ya había un comercio regional establecido.** En contraste, la ocupación de territorios en el siglo XIX tardío tuvo como motivación antes que preservar posiciones comerciales ya obtenidas por métodos pacíficos, el crear facilidades para el comercio y la inversión donde no habían existido antes. El colonialismo bajo el mercantilismo fue por lo tanto de naturaleza defensiva y requería la presencia pasiva del estado, mientras el imperialismo actual ha exhibido en comparación un carácter agresivo que ha necesitado de la participación activa del estado.

El mercantilismo y el imperialismo se distinguen también en otro aspecto importante. La doctrina (mercantilista) apoyaba rígidas restricciones al comercio, y un elemento importante de la teoría en que se basaba el sistema colonial mercantil era que el máximo flujo de metálico requería una balanza comercial favorable con cada colonia. Esta doctrina limitaba el alcance de la conquista y ocupación territorial como también el desarrollo de las relaciones comerciales con otros poderes coloniales. Sin embargo, en la etapa mercantil tardía el estado se percató gradualmente de que la expansión de la producción era la clave del mayor comercio y de allí que la protección a la industria nacional y la creación de empleo se convirtieran en objetivos centrales de la política oficial. Así se crearon las premisas para el crecimiento de las formas complejas y multilaterales de comercio que en su oportunidad despertaron el interés de las potencias imperialistas en todas y cada una de las regiones subexplotadas.

En suma, el expansionismo del capitalismo industrial se distinguió por los siguientes rasgos importantes: exhibió una actitud más agresiva

* No se quiere significar con esto que no haya conflictos importantes entre los capitalistas de mente internacional y las élites nacionalistas de poder.

** Esto no agota, por supuesto, los motivos para la conquista colonial. En la conquista de México y Perú fue de singular importancia la búsqueda de metales preciosos. La costa oriental de África fue ocupada al principio por razones estratégicas. Pero la secuencia característica se siguió en la India y el África Occidental. En la última región, Portugal había adquirido un monopolio sobre el comercio basado en fortificaciones costaneras. Paño, metal y vidrio se cambiaban en términos favorables por marfil, oro y, sobre todo, esclavos. En la mitad del siglo XVII el monopolio de Portugal fue roto por los holandeses, y luego por los ingleses y franceses.

hacia las regiones subexplotadas; fue menos particularista, más universal en su carácter; integró más completamente las regiones subexplotadas en la estructura de la economía metropolitana; requirió la participación activa del estado; y, finalmente, la lucha interna entre los monopolios tendió a mitigarse. De esta manera, el imperialismo contenía la importante contradicción que hasta hoy día aflige a los países capitalistas avanzados. De una parte, las élites nacionales de poder tratan de impulsar los intereses económicos de su país; de otra, las corporaciones multinacionales integradas o la clase dominante internacional extienden su dominio sin consideración por los intereses de los países en que se asientan. Esta contradicción se agudiza por el carácter universal y agresivo de la moderna expansión imperialista.

(En nuestra comparación del mercantilismo y el imperialismo no hemos revisado las diferencias entre las épocas mercantilistas temprana, media y tardía ni examinado satisfactoriamente la relación del período de libre comercio con el mercantilismo o el imperialismo. Una escuela de pensamiento encuentra notoria continuidad entre el mercantilismo y el capitalismo industrial temprano. M. Barratt-Brown, por ejemplo, arguye que los decenios posteriores a 1815 vieron la expansión y consolidación del imperio inglés, basado en la necesidad de conquistar y asegurar mercados y mantener abiertas las rutas comerciales frente a la competencia del capitalismo en desarrollo de Europa y Estados Unidos y los primeros brotes del nacionalismo y anti-imperialismo en las colonias. D. Fieldhouse, por otra parte, asegura que la supremacía de Inglaterra después de 1815 significó que las colonias y los privilegios monopolísticos implicaban pocos beneficios y altos costos. Sostiene que la adquisición y defensa de colonias fueron motivadas sobre todo por razones de seguridad militar y eficiencia administrativa.)

EL IMPERIALISMO: UN ASPECTO DEL CAPITALISMO MONOPOLISTA

Contra la opinión que separa capitalismo e imperialismo, los economistas marxistas han ofrecido muchas variantes del mismo argumento fundamental. La segunda doctrina sobre el imperialismo, inspirada también por el expansionismo europeo de finales del siglo XIX y comienzos del XX, sostiene que el capitalismo monopolista, el imperialismo y el colonialismo son básicamente el mismo fenómeno. Qui-

14 zá sea más exacto llamar «neomarxista» este enfoque, ya que los que lo sostienen heredaron pocas directrices teóricas del propio Marx. En los tres volúmenes de **El Capital**, aparte del capítulo final del volumen, sólo hay dos o tres referencias a la economía del colonialismo, el meollo de las cuales consiste en que los bienes producidos en condiciones de elevada productividad del trabajo y vendidos en países donde la productividad del trabajo es reducida, conllevarán una alta tasa de ganancia.⁷ El relativo silencio de Marx respecto a la economía del imperialismo puede haber obstruido el desarrollo de la teoría marxista o puede haber sido una bendición disfrazada. La ausencia de todo precedente teórico ha forzado (y sigue forzando) a los marxistas a volverse hacia sus propias experiencias y recursos intelectuales. De tal manera que viejas interpretaciones del imperialismo tan distantes entre sí como las de Lenin y Rosa Luxemburgo, y teorías modernas tan diferentes como las de Paul Baran y Joseph Guillman emanan básicamente de la misma tradición crítica.

Sin embargo, nada da tanto éxito como la victoria y las ideas de Lenin en este campo. Pero Lenin debe mucho al **Imperialism** de John A. Hobson, libro publicado en 1902 y que se considera con frecuencia (y con razón) como el precursor del estudio de Lenin. Comenzaremos, pues, esbozando las ideas principales de Hobson y Lenin, y las someteremos luego al análisis sobre la base de estudios históricos y teóricos publicados en años recientes.

Hobson y Lenin escribieron sobre el imperialismo en el apogeo del colonialismo (1885-1915) que, naturalmente, aparecía como el fenómeno económico-político más importante de la época. Pero al hacer del colonialismo su punto focal ambos igualaron imperialismo y colonialismo y no pudieron entender el significado del imperialismo del librecambio, expresión acuñada para describir la expansión económica británica de 1840 a 1880. Además, apenas si reconocieron la expansión de Estados Unidos y no pudieron anticipar formas futuras de control imperialista que se han demostrado más efectivas que el dominio colonial formal.

El rasgo distintivo de la tesis de Hobson es la concepción del colonialismo como reflejo de la promesa incumplida de la democracia liberal. En su opinión, las desigualdades en la distribución de la riqueza y el ingreso en Inglaterra disminuían el poder de consumo de las clases trabajadoras inglesas, lo que a su turno hacía no rentable la utiliza-

⁷ **El capital**, vol. III, p. 278-279.

ción completa de la capacidad industrial por los capitalistas. Incapaces éstos de hallar canales productivos de inversión en el interior los buscaron luego en el exterior, en los continentes económicamente subexplotados. Inglaterra adquirió por tanto colonias como vertedero para el exceso de capital. El final de la conquista imperialista y la descolonización acaecerían cuando las clases laboriosas inglesas adquirieran más poder económico y político merced al sindicalismo y la representación parlamentaria que pondrían en escena una completa redistribución del ingreso y por tanto el desarrollo de una economía interior en la cual el volumen del consumo correspondiera más estrechamente al volumen de la producción.

Hobson sostuvo su tesis, no sólo por su fe en la promesa de la democracia liberal sino también con referencia a los cambios en las inversiones comerciales inglesas. Quiso mostrar que la expansión del imperio durante las dos últimas décadas del siglo XIX, cuando la mayor parte del mundo aún no independiente o bajo dominio de Europa era distribuido entre las potencias europeas, condujo a una decadencia del comercio inglés con sus colonias en relación al comercio con las no colonias.⁸ Subrayó también el hecho obvio de que las nuevas colonias en Asia y Africa no lograron atraer colonos ingleses. Mediante un proceso de eliminación, Hobson atacó lo que para él era la clave del imperialismo inglés: la inversión en el exterior. Relacionó el vasto flujo de capitales desde Inglaterra durante este período— las inversiones inglesas ultramarinas se elevaron de 785 millones de libras en 1781 a 3 500 millones en 1911 y las inversiones anuales netas en el exterior fueron con frecuencia mayores que las grandes inversiones domésticas fijas— con la abierta lucha por colonias de las potencias europeas, y dedujo que lo primero ocasionaba lo segundo. De tal manera, las luchas políticas entre las mayores potencias europeas se resolvían en lucha por campos de inversión provechosa y los exploradores, misioneros, comerciantes y soldados de la época se consideraban como títeres de los magnates financieros de Londres.

LAS OPINIONES DE LENIN

Lenin estuvo de acuerdo con Hobson en que la causa principal de la exportación de capital era el incremento de las disponibilidades de

⁸ Cairncross ha mostrado sobre la base de datos menores y más abundantes que había un incremento relativo en el comercio imperial, la mayor parte de él, sin embargo, con las antiguas colonias como India (J. Cairncross, **Home and Foreign Investments**, 1870-1903, Cambridge, 1953, p. 189). Los datos precisan los argumentos de Hobson pero no lo contradicen.

16 capital en los países metropolitanos, especialmente en Inglaterra, y minimizó el papel de la demanda de capital en las regiones subdesarrolladas. También él, como Hobson, ligó casualmente la inversión exterior con la adquisición de colonias. El elemento distintivo en la teoría de Lenin se relacionaba con la **causa** del exceso de capital. Lenin entendía que el imperialismo es un **estadio** del desarrollo capitalista y no sólo un conjunto de opciones de política exterior posibles entre muchas otras. En particular, el imperialismo es la fase capitalista monopolista y muestra cinco rasgos esenciales:

1. La concentración de la producción y el capital, tan altamente desarrollada que crea monopolios que desempeñan un papel decisivo en la vida económica.
2. La fusión del capital financiero con el industrial y la creación sobre la base de este capital financiero de una oligarquía financiera.
3. La exportación de capital, que se ha hecho extremadamente importante, diferenciada de la exportación de bienes.
4. La formación de monopolios capitalistas internacionales que se reparten el mundo entero.
5. La división territorial de todo el orbe llevado a término por las potencias capitalistas.⁹

El elemento clave es la formación de monopolios locales e internacionales en los países metropolitanos tras elevadas barreras aduaneras. La organización monopolítica se desarrolla «precisamente a partir de la libre competencia» por cuatro vías fundamentales: Primera, la concentración (aumento en tamaño absoluto) de capital conduce a la centralización (aumento en tamaño relativo); segunda, el capital monopolista se extiende y fortifica por la apropiación de materias primas claves; tercera, el capital financiero o los bancos de inversión «imponen un número infinito de lazos de dependencia financiera a todas las instituciones económicas y políticas de la sociedad capitalista contemporánea», incluido el capital no financiero; cuarta, el monopolio ha surgido de la política colonial. A los numerosos motivos «antiguos» de la política colonial el capitalista financiero ha añadido la lucha por las fuentes de materias primas, por la exportación de

⁹ V. I. Lenin, **Imperialism, the Highest State of Capitalism**, Nueva York, 1926, pp. 71-76. Rosa Luxemburgo en **The accumulation of Capital** basa su análisis en la expansión capitalista en el exterior sobre los modelos de Marx de reproducción ampliada, que suponen una economía de **competencia**. Luxemburgo vio en el imperialismo un resultado necesario de la competencia entre las empresas capitalistas que llevó al capitalismo a la búsqueda de nuevos mercados en áreas aún no incorporadas en el sistema capitalista mundial. Lenin, como lo anotamos, subrayó la exportación de capital y no la exportación de bienes. Aún más, Lenin vio las rivalidades imperialistas por áreas ya integradas al mundo capitalista como extensión de las luchas entre las potencias europeas por los continentes subdesarrollados.

capital, por las «esferas de influencia», esto es, por esferas de buenos negocios, concesiones, ganancias monopolistas, etc.; en suma, por espacio económico en general. Brevemente, el nuevo colonialismo se opone a la vieja política colonial de la «libre explotación de territorios».

La causa del exceso de capital y del capital de exportación y de la industria monopolista es la tendencia de la tasa de ganancia a descender.¹⁰ Dos fuerzas subyacentes hacen bajar la tasa de ganancia en el país metropolitano: primera, el crecimiento de los sindicatos y la democracia social junto con la desaparición de las oportunidades para reclutar trabajadores del campo con el salario real corriente elimina posibilidades de aumentar significativamente la tasa de explotación; segunda, las innovaciones en el ahorro de mano de obra aumentan la constitución orgánica del capital. El monopolio se forma en parte para proteger los márgenes de ganancia. Al mismo tiempo, las economías de producción en gran escala (expansión interna) y las fusiones durante períodos de crisis (expansión externa) refuerzan las tendencias preexistentes hacia la organización monopolista. Entretanto, en las regiones subexplotadas del mundo el capital produce tasas de ganancias sustancialmente mayores. Por una parte, la composición del capital es menor; por otra, la fuerza de trabajo es abundante y barata; y, finalmente, el dominio colonial establece los prerequisites para los privilegios monopolistas. Ricas en minerales y materias primas necesarias al desarrollo de las industrias metalúrgicas automotoras y otras industrias pesadas en los países metropolitanos, las regiones subexplotadas atraen naturalmente grandes cantidades de capital. En consecuencia, la inversión en el exterior contrapesa la tendencia de la tasa de ganancias a descender en la economía metropolitana. Por una parte, los altos márgenes de ganancia en las colonias superan la tasa promedio de ganancia, y por otra, el retardo en la acumulación de capital en la economía metropolitana restituye el ejército de desocupados, eleva la tasa de explotación y, finalmente aumenta la tasa de provecho.

Llevando estas tesis un paso más adelante, el prerequisite para un clima verdaderamente favorable a las inversiones es el control directo o indirecto de la política interna en las regiones atrasadas. La pe-

¹⁰ En el siguiente párrafo nos apoyaremos no sólo en la teoría de Lenin sobre las causas de la expansión imperialista, sino también en las conferencias de Maurice Dobb y John Strachey sobre Lenin («Imperialismo»), en **Economía política y capitalismo**, México, F.C.E.

¹¹ Dobb, **op. cit.**, pp. 239-234.

18 netración económica, por lo tanto, conduce al establecimiento de esferas de influencia y protectorados, y a la anexión. Strachey sugiere que las regiones atrasadas llegaron a un estado de dependencia (el último paso previo al control directo) respecto a las potencias metropolitanas principalmente porque las primeras eran deudoras de las segundas. Lo significativo en el cambio del comercio mundial, de bienes de consumo a bienes de capital, fue que la colonia en potencia necesitaba créditos a largo plazo o préstamos para pagar los bienes de capital y, finalmente, las relaciones entre el país atrasado y el metropolitano se convirtieron en relaciones de deudor a acreedor. Y de aquí sólo había un paso pequeño a la dependencia y la dominación.

Cualquiera que sea la secuencia exacta de los sucesos que condujeron al colonialismo, la definición de colonialismo (y de imperialismo) por Lenin es la de comercio monopolísticamente regulado o inversión en el exterior con tasas de ganancia más elevada que las obtenidas en la metrópoli, o ambas cosas a la vez.

«Tan pronto como el control político se convierte en asistente de la inversión —escribe Dobb—, existe la oportunidad para las prácticas preferenciales y monopolísticas.» El ingrediente fundamental del colonialismo, por consiguiente, es la «inversión privilegiada: es decir, la inversión en proyectos que traen consigo ventaja diferencial, preferencia, o monopolio real, en derechos de concesión o alguna subvención de status privilegiado».

CRITICA DE HOBSON Y LENIN

Las críticas a las teorías de Hobson y Lenin y las opiniones sustitutivas que se han expresado no constituyen tanto una nueva teoría como un catálogo de hechos históricos que no encajan bien en las doctrinas anteriores. Estas críticas se refieren a tres aspectos claves de la teoría de Lenin, dos de los cuales eran también importantes en el pensamiento de Hobson.

Un aspecto de la crítica consiste en que Lenin ignoró la continuidad del expansionismo europeo y se apresuró demasiado a interpretar la partición de África y el Pacífico como fenómeno cualitativamente diferente. Alejandro Kemp ha demostrado que durante todo el siglo XIX las exportaciones netas del capital inglés apenas superaron el 1% del ingreso nacional durante períodos de recesión y llegaron al-

«Implantando el capitalismo de estado en forma de concesiones el Poder soviético refuerza la gran producción contra la pequeña... reforzando las relaciones económicas regularizadas por el Estado como contrapeso frente a las relaciones pequeño-burguesas-anárquicas».³³

La estructura de cooperación supone la organización de los pequeños productores de mercancías en cooperativas. Estos constituyen indudablemente un desarrollo del capitalismo. «Cerrar los ojos ante esa verdad evidente sería necio o criminal».³⁴ Pero precisamente por ello pueden constituir, bajo poder soviético, una forma de capitalismo de estado que facilita «el registro, el control, la vigilancia, las relaciones contractuales entre el Estado (en este caso el Estado soviético) y el capitalista»... y facilite, además, «la unificación, la organización de millones de habitantes y luego de la población entera, siendo esta circunstancia, a su vez, una ventaja enorme, desde el punto de vista del paso ulterior del capitalismo de estado al socialismo».³⁵ Las dos formas restantes eran la utilización del comerciante, a quien el estado pagaba una comisión por su gestión de intermediario, es decir, venta de la producción del Estado y acopio de los productos del pequeño campesino; y del arrendatario, cuyos términos básicos no se diferenciaban sustancialmente de la concesión.

En el terreno de la práctica política la primera medida correspondiente a la NEP fue la sustitución del sistema de requisiciones forzosas por el impuesto en especie. Esta disposición, cuyas causas y posibles efectos hemos analizado al intentar seguir el pensamiento de Lenin sobre el problema, había sido propuesto en varias oportunidades durante la guerra civil, y había resultado derrotada siempre por constituir una concesión al capitalismo pequeño burgués. Lenin hizo un decisivo llamado de atención en su discurso ya comentado del 15 de marzo, y el 21 del propio mes el VTsIK aprobó formalmente el decreto en los términos propuestos por el Politburó.

Este precisaba que el impuesto sería proporcionalmente descendiente de los campesinos medios a los pobres y a las explotaciones colectivas de los obreros fabriles; se tendría una relación especial con aquellos campesinos que lograran un aumento de la productividad o del área bajo cultivo; la responsabilidad colectiva hacia la norma de requisiciones, típica del comunismo de guerra, sería sustituida por la responsabilidad individual del campesino ante la tasa del impuesto que le correspondía; el fondo estatal

³³ Lenin, Sobre el impuesto en especie (significación de la nueva política y sus condiciones). Op. cit. Tomo 32, pp. 340. Mayo de 1921.

³⁴ Lenin, *ibid*, pp. 340.

³⁵ Lenin, *ibid*, pp. 341.

20 tituir un modelo de dominación monopolista pero despachó el problema refiriéndose al monopolio de algunas docenas de compañías e interpretando el sistema imperial de preferencias de Chamberlain como réplica de Inglaterra a los cárteles europeos. La economía alemana no se trustificó completamente hasta después de 1900, aunque mucho antes se había establecido el control de la industria por los bancos. En cuanto a la economía de Estados Unidos, recientes investigaciones han puesto en duda la idea aceptada de que el gran movimiento de fusión de finales del siglo produjo la cartelización y trustificación de la industria pesada, y han sustituido la tesis de que la economía era más competitiva en la primera década del siglo XX que en la última del XIX.¹⁸

La misma línea de críticas, desarrollada desde una perspectiva diferente, pone también en duda algunas de las tesis principales de Lenin. La verdad es que las exportaciones inglesas de capital a África fueron promovidas por especuladores en pequeña escala, no principalmente por las grandes casas bancarias. Una de las primeras compañías africanas, The Royal Niger Company, aceptó suscriptores a fin de asegurar que estaría a la altura de sus empresas administrativas.¹⁹ De la misma manera, los suscriptores de la Imperial British East African Company de Cecil Rhodes fueron sobre todo ahorradores en pequeña escala, como pensionados y militares retirados. Si el capitalismo monopolista es un fenómeno esencialmente posleninista, se comprende fácilmente por qué las compañías africanas fueron financiadas por el pequeño capital. Lo importante a este respecto es que la exportación de capitales a los países subdesarrollados se acerca hoy mucho a la visión de Lenin. No es ya el pequeño inversionista atraído por un edificador de imperios como Rhodes el que proporciona los ahorros para la inversión en el exterior, sino las corporaciones gigantes como la Standard Oil, General Motors y General Electric.

La segunda línea de crítica rechaza abiertamente la tesis de Hobson y Lenin de que el capital inglés se encaminó a las colonias en su mayor parte. Como lo ha mostrado recientemente Cairncross en un estudio definitivo, la gran masa de las inversiones externas inglesas

¹⁸ Gabirel Kolko, **The Triumph of American Conservatism**.

¹⁹ Koebner, **op. cit.**, p. 12. La evidencia suministrada por D.C.M. Platt sugiere que con respecto a los préstamos latinoamericanos sólo los pequeños prestamistas soportaron riesgos considerables, no los grandes intereses financieros («British Bondholders in 19th Century Latin America - Injury and Remedy», **Inter-American Affairs**, vol. XIV, No. 3, Winter, 1960).

penetró en la India y en lo que Ragnar Nurkse ha llamado regiones de colonización reciente: Canadá, Australia, Argentina y África del Sur.²⁰ Estas áreas contenían bienes primarios, principalmente productos agrícolas, que Inglaterra necesitaba, y que a su turno requerían un flujo permanente de capital extranjero para ser explotados, sobre todo, para financiar la construcción de ferrocarriles. Este análisis pone mucho énfasis en la demanda de capital (y a veces es llamado la tesis de la atracción de capital) y rebaja el papel de exceso de capital que Hobson y Lenin veían amontonarse en los países metropolitanos.

Maurice Dobb ha contrapuesto a este razonamiento la observación de que la necesidad de Inglaterra de alimentos y materias primas era específica de ella y de ninguna manera característica de otras potencias imperialistas. Así, mientras que la demanda de capital inglés puede haberse incrementado más rápidamente que la oferta, las mismas conclusiones no pueden aplicarse a Francia o Alemania. Aún más los intereses repatriados y el pago de dividendos sobre los inversiones extraídos por Inglaterra en los primeros años de la época colonial, pueden haber sido «expelidos» en décadas posteriores tanto hacia las viejas como a las nuevas colonias. Fieldhouse ha señalado que no hubo diferencias notorias entre las tasas de interés en el interior y en el exterior durante el período colonial de antes de la primera guerra mundial y concluye que el capital difícilmente habría podido ser atraído por superbeneficios coloniales.²¹ A primera vista esta conclusión reafirma la tesis de Nurkse-Cairncross sobre la «atracción de capital». Pero la conclusión es falaz, porque fue precisamente el vasto flujo de capitales lo que comprimió las tasas de interés en el exterior y las mantuvo firmes en el interior.

Las nuevas colonias no pudieron atraer muchas inversiones en el período inmediatamente antes o después de su conquista. El endeudamiento de Egipto con Inglaterra fue sin duda un factor (de la ocupación); pero fue el colapso del gobierno egipcio lo que llevó a Inglaterra a ocupar ese país en 1882 para proteger a Suez y a las rutas al este.²² En cuanto al resto de África, la empresa británica se redujo en el siglo XIX principalmente al comercio de aceite de palma en la costa oeste y a moderadas inversiones en Transvaal y Rhodesia.

²⁰ Cairncross, *op. cit.*, p. 185.

²¹ Fieldhouse, *op. cit.*, p. 198.

²² *Africa and the Victorians*, *op. cit.*

22 Como lo han mostrado Robinson y Gallagher, África proporcionaba poco comercio, menos ingresos y pocos colaboradores locales e Inglaterra facilitaba muy poco capital y escasos colonos. En verdad hasta el siglo XX la opinión de las clases dominantes inglesas sostuvo que no había ninguna razón económica real para la partición de África.²³ En el Pacífico, las inversiones en gran escala en el estaño y el caucho de Malaya se hicieron sobre todo después de la conquista del país, y otras conquistas del siglo XIX tardío en Asia y el Pacífico no lograron atraer nuevas inversiones en cantidad significativa. Esto prueba, por supuesto, que estas adquisiciones no estuvieran motivadas económicamente, y que los inversionistas pudieron haber alimentado esperanzas superoptimistas.

La descripción por Lenin de las principales características de la nueva era colonial —inversión externa, ocupación de territorios, preferencias monopolísticas— fue por tanto considerablemente precisa. Pero no puede imponerse un modelo teórico simple o único a la compleja secuencia de sucesos que revolucionaron el sistema capitalista mundial entre 1880 y la primera guerra mundial. En palabras de Robinson y Gallagher, era más frecuente que «la extensión de las pretensiones territoriales... requiriera la expansión comercial, que no la requiriera». Ciertamente, las actitudes adoptadas en el Congreso Colonial Alemán de 1902 sugieren que, en cuanto a secuencia temporal, la inversión y el comercio seguirían a la bandera, más bien que a la inversa: «El congreso piensa que, en interés de la patria, es necesario hacerla independiente del extranjero en cuanto a la importación de materias primas y crear mercados tan seguros como sea posible para los artículos alemanes manufacturados. Las colonias alemanas del futuro deben desempeñar este doble papel, aun cuando los nativos hayan de ser forzados al trabajo en obras públicas y en empresas agrícolas.» Opiniones similares se expresaron en una u otra forma por Joseph Chamberlain, Theodore Roosevelt y un conjunto de otros líderes e ideólogos del imperialismo.

Debemos discutir finalmente una crítica a la tesis de Lenin que surge de la experiencia de Inglaterra en el período inmediatamente posterior a la segunda guerra mundial. Aunque la inversión doméstica ha excedido considerablemente a la inversión externa (invirtiéndose así la proporción de la inversión interna a la externa antes de 1914,²⁴ la

²³ *Ibid.*, p. 15.

²⁴ Kemp, *op. cit.* En 1964, año de aflujo considerable de capital, las exportaciones de capital a largo plazo ascendieron a sólo 9% de la inversión doméstica bruta.

exportación de capital no cesó del todo con la independencia política de las colonias inglesas. Se ha inferido de aquí que el dominio colonial formal no era realmente necesario para proveer canales provechosos de inversión. En defensa de Lenin se ha esgrimido el argumento de que el estancamiento económico de Inglaterra en el período de la inmediata posguerra se puede atribuir al descenso en los beneficios repatriados por las inversiones en el exterior y por tanto a una baja en la tasa de ganancia debido al desplazamiento de los intereses económicos de su monopolio sobre el comercio, los bancos, la agricultura y otras ramas (de la economía) de las excolonias políticamente independientes.²⁵ El trabajo empírico publicado por Michael Baratt-Brown tiende a confirmar esta línea de razonamiento: Brown estima que, después de deducir los pagos a los propietarios extranjeros, las ganancias netas de las inversiones ultramarinas en el período de la posguerra alcanzaron a sólo el 1% del ingreso nacional de Inglaterra.²⁶

Estos estimados, y las conclusiones en ellos implícitas, han sido discutidos por Hamza Alavi, quien arguye que el control económico informal ejercido por los países capitalistas avanzados puede ser tan efectivo y provechoso como el dominio político directo.²⁷ En nuestra interpretación subsiguiente del imperialismo contemporáneo hacemos gran énfasis en esta idea y la desarrollamos en detalle. Alavi rechaza los estimados de Baratt por tres razones. Primera, sostiene que la cantidad que importa es el producto bruto del capital invertido en el extranjero, no el producto neto, pues Inglaterra adquirió sus obligaciones independientemente. Segunda, hace énfasis con razón en que las remesas de ganancias sólo representan una porción del producto remesado por las inversiones externas. Aunque resultó imposible alcanzar ningún estimado exacto, el ingreso remesado en la forma de precios de monopolio, «servicios», tales como regalías y pagos de jefes de oficina deberían incluirse en el producto remesado. Finalmente, Alavi afirma que la comparación pertinente para medir el impacto de ingresos en relación con el excedente económico interno (y no en de la inversión externa en la economía metropolitana es la remesa relación con el ingreso nacional). Alavi calcula que el ingreso bruto por las inversiones ultramarinas en el período de posguerra (exclu-

²⁵ Palme Dutt, **The Crisis of Britain in the British Empire**, Londres, 1953.

²⁶ **After Imperialism.**

²⁷ Hamza Alavi, «Viejo y nuevo imperialismo», en **Pensamiento Crítico**, no. 12, enero de 1968.

- 24 yendo los réditos disfrazados enumerados antes) alcanzaron a $3\frac{3}{4}\%$ del ingreso nacional y 40/45% de la inversión doméstica neta. Evidentemente, si Inglaterra financió quizá la mitad de sus inversiones internas con las ganancias ultramarinas, las posesiones británicas en el extranjero deben de haber sido elemento decisivo en el mantenimiento de la tasa de ganancia en el interior.

EL NEOIMPERIALISMO: CONTROL SIN COLONIALISMO

Un breve esbozo no puede siquiera comenzar a resolver las numerosas cuestiones teóricas e históricas que plantean las dos principales doctrinas contendientes acerca del imperialismo del siglo XIX. Está claro, sin embargo, que dos rasgos del imperialismo no se discuten. El primero concierne a la descripción general de la organización y política económicas. Como hemos visto, Dobb consideraba como ingrediente esencial del imperialismo la «inversión privilegiada... inversión en proyectos que conllevan alguna ventaja específica». Este rasgo puede colocarse en un marco de referencia más amplio como en la descripción por Paul Sweezy del imperialismo como una «severa rivalidad» (entre países capitalistas avanzados) en el mercado mundial que conduce alternativamente a la competencia encarnizada y a los arreglos entre los monopolios internacionales.²⁸ La imagen del imperialismo en Schumpeter es muy parecida. La competencia encarnizada y las componendas de los monopolios internacionales se consideran como tarifas protectoras, cárteles, precio de monopolio, exportaciones forzadas (dumping), política económica agresiva y en general política exterior agresiva...²⁹

Una segunda zona de acuerdo generalmente implícito en los escritos (marxistas o no marxistas) es que el imperialismo moderno, cualesquiera sean sus causas, reposa en el dominio colonial como en la forma principal de control económico y político de las regiones económicamente atrasadas y que la independencia política reduciría considerablemente o eliminaría del todo las relaciones imperialistas de explotación.

A esta doctrina se opone lo que puede llamarse la teoría neoleninista o marxista moderna del imperialismo. El creciente dominio ejercido

²⁸ **La teoría del desarrollo capitalista**, México, F.C.E., 1959.

²⁹ Schumpeter, *op. cit.*, p. 110.

por Estados Unidos sobre la economía capitalista mundial y el fracaso de las excolonias en iniciar un desarrollo económico y social sostenido han originado el que los viejos marxistas relaboren sus doctrinas originarias y ha producido una nueva teoría del neocolonialismo. Algunos de sus contornos parecerían imprecisos, pero hay amplio acuerdo en que debe hacerse clara distinción entre colonialismo e imperialismo y al mismo tiempo conservar la original identificación leninista entre capitalismo monopolista e imperialismo. En esta posición, que adoptamos a lo largo de este estudio, el capitalismo monopolista se sigue considerando un sistema político-económico agresivo; pero el colonialismo es sólo una **forma** de la dominación imperialista, y frecuentemente inefectiva. La expresión «neocolonialismo» fue usada primeramente en la década de 1950. Los líderes anticolonialistas de Asia y África concentran su atención en el elemento de control; en palabras de Sukarno «control económico, control intelectual y control físico efectivo por una comunidad pequeña pero extraña dentro de una nación».⁸⁰ Para citar un ejemplo específico de neocolonialismo, N'krumah denunció como «neocolonialismo» la asociación de las colonias africanas de Francia en el mercado común europeo. Un ejemplo en el que el elemento político estuvo en primer plano es la proclamación por Francia de su derecho a suprimir la revuelta contra el gobernante títere de Gabón, en febrero de 1964, a fin de defender los intereses económicos franceses en ese país.

Un sumario conciso de las principales manifestaciones del neocolonialismo se realizó en la Tercera Conferencia de los Pueblos de África, reunida en El Cairo en 1961.

Esta conferencia considera que el neocolonialismo es la supervivencia del sistema colonial, a pesar del reconocimiento de la independencia formal a los países emergentes víctimas de una forma indirecta y sutil de dominación por fuerzas económicas, políticas, sociales, militares y técnicas, es la máxima amenaza para los países de África que han conquistado recientemente su independencia o que se aproximan a ella.

Esta conferencia denuncia las siguientes manifestaciones del neocolonialismo en África:

⁸⁰ Kenneth J. Twichett, «Colonialism: An Attempt at Understanding Imperial, Colonial and Neocolonial Relationships», **Political Studies**, vol. XIII, no. 3, octubre de 1965.

- 26
1. Gobiernos peleles representados por títeres y apoyados en algunos jefes, elementos reaccionarios, políticos antidemocráticos, grandes burgueses compradores, funcionarios civiles o militares corrompidos.
 2. Reagrupamiento de estados antes o después de la independencia, por los poderes imperialistas, en federaciones o comunidades ligadas al poder imperial.
 3. La balcanización como fragmentación política deliberada de estados mediante la creación de entidades ficticias tales como, por ejemplo: los casos de Katanga, Mauritania, Buganda, etc.
 4. La invasión económica por el poder colonial antes de la independencia y la continuación de la dependencia económica después del reconocimiento formal de la soberanía nacional.
 5. La integración en bloques económicos coloniales que mantienen el carácter subdesarrollado de la economía africana
 6. La infiltración económica de un poder extranjero tras la independencia a través de inversiones de capital, préstamos, ayudas monetarias, expertos técnicos y concesiones inequitativas, particularmente las que se extienden por un largo período.
 7. Dependencia monetaria directa, como en los estados independientes cuyas finanzas permanecen en las manos de las potencias coloniales y bajo su control directo.
 8. Bases militares, introducidas a veces como estaciones de investigación científica u escuelas de entrenamiento antes de la independencia o como condición para ella.³¹

Esta descripción apoya dos amplias generalizaciones. Primera, el imperialismo moderno requiere la participación activa del estado en las relaciones económicas internacionales; las naciones imperialistas no pueden individual o colectivamente estructurar una política económica neocolonialista —a través de agencias como el mercado común por ejemplo— sin el capitalismo de estado. Segunda, la política neocolonialista está calculada primera y principalmente para prevenir la consolidación de la independencia política de los países de reciente soberanía y mantenerlos así económicamente dependientes y bien atados al sistema capitalista mundial. En el caso puro del neocolonialismo, la facilitación de recursos económicos, los esfuerzos de inversión, las estructuras ideológicas y legales y otros rasgos de

³¹ «Neo-Colonialism», *Voice of Africa*, vol. 1, no. 4, abril de 1961, p. 4.

la antigua sociedad permanecen incambiables, con la sola excepción de la sustitución del colonialismo formal por el «colonialismo interno», o sea, la transferencia del poder a las clases dominantes domésticas por los antiguos amos coloniales.³² La independencia se ha alcanzado, pues, en circunstancias no propicias para las necesidades sociales básicas y representa una negación parcial de la soberanía real y una continuación parcial de la desunión dentro de la sociedad. La rama más importante de la teoría del neocolonialismo es por tanto la teoría del imperialismo económico.

La definición del imperialismo económico que empleamos es la denominación económica de una región o país sobre otro, específicamente el control formal e informal sobre los recursos económicos locales en una forma ventajosa para el poder metropolitano y a expensas de la economía local. El control económico adopta diversas formas y se ejerce por diferentes vías. La principal forma de dominación económica ha sido siempre el control por los países capitalistas avanzados de los recursos económicos reales y líquidos de las regiones atrasadas económicamente. Los principales recursos líquidos son las divisas extranjeras y los ahorros públicos y privados; los recursos reales consisten en productos agrícolas y minerales, transportes, comunicaciones, manufacturas, facilidades para el comercio y otros bienes. Las formas de dominación hoy más típicas pueden iluminarse por medio del contraste con ejemplos tomados del período colonial.

CONTROL SOBRE LA MONEDA

Los ejemplos de control sobre las divisas extranjeras son numerosos. En la era colonial las potencias metropolitanas establecían agencias monetarias para emitir y cambiar por esterlinas y otras monedas metropolitanas el medio circulante local. En su más pura forma este sistema requería ciento por ciento de respaldo en esterlinas para la moneda local. El Consejo Monetario de África Oriental, por ejemplo, se estableció en 1919, fue provisto con empleados civiles británicos nombrados por la Oficina de Colonias y en una época ejerció dominio financiero sobre Etiopía, Somalia británica e italiana, Adén y los

³² Pablo González Casanova, «Internal Colonialism and National Development», *Studies in Comparative International Development*, vol. 1, no. 4, Social Science Institute, Washington University, St. Louis, 1965.

28 países del este de África.³³ El consejo no tenía autoridad para expandir o contraer el crédito local y por lo tanto los gastos en proyectos locales que requerían materiales o maquinarias importadas se limitaban a las ganancias de las exportaciones corrientes menos los gastos para artículos esenciales de consumo, servicio de deuda y otros gastos fijos. Las medidas para ampliar las exportaciones eran por tanto requisito de las iniciativas locales de progreso económico. De esta manera el imperialismo británico controlaba indirectamente la utilización de los recursos reales.

Esta forma de control sobrevive aún, un tanto modificada en las economías de la Comunidad del Caribe y en otras partes.³⁴ El Banco Central de Jamaica, por ejemplo, tiene limitado poder para influir sobre el medio circulante doméstico, pero la esterlina y la moneda local son automáticamente convertibles y en cantidades ilimitadas y a tasas fijas de cambio. Al gobierno local le está, pues, prohibido financiar proyectos de inversión por medio de la inflación o el ahorro forzoso y no se permiten los controles cambiarios ni otros instrumentos financieros de política económica nacional. La estructura y organización de la banca comercial agrava la situación. Los bancos locales, sucursales de bancos de propiedad extranjera cuya dirección se encuentra en los centros financieros ultramarinos, son más sensibles a los cambios económicos y financieros en el exterior que en la economía local; específicamente, los bancos locales han disminuido el crédito en casos en que se han estado acumulando disponibilidades de divisas extranjeras. Esta combinación de dependencia monetaria y financiera ha ocasionado escasez artificial de fondos e impedido que el gobierno de Jamaica distribuya los recursos financieros de una manera racional.

Una forma hoy más característica de control sobre el cambio exterior es la inversión privada directa. En el siglo XIX y comienzos del XX

³³ J. W. Kratz, «The East African Currency Board», *International Monetary Fund Staff Papers*, julio de 1966, 13 (2). En 1960 tres nuevos miembros se añadieron al consejo de cada uno de los tres estados africanos orientales. Al consejo se le garantizó también el poder de extender el crédito por emisiones fiduciarias.

³⁴ C. Y. Thomas, «The Balance of Payments and Money Supplies in a Colonial Monetary Economy», *Social and Economic Studies*, vol. 12, no. 1, marzo de 1963, pp. 27-35; William G. Demas, «The Economies of West Indian Custom Union», *Social and Economic Studies*, vol. IX, no. 1, marzo de 1960. De acuerdo con Thomas, la incapacidad de las economías de la comunidad del Caribe para controlar sus recursos monetarios se debe no sólo a sus acuerdos monetarios con Inglaterra sino también a la naturaleza dependiente de su economía «abierta». La economía cubana pre-revolucionaria estaba también caracterizada por dependencia monetaria (Henry C. Wallich, *Monetary Problems of an Export Economy, The Cuban Experience, 1914-1947*, Cambridge, 1950, *passim*).

los países atrasados podían atraer inversiones de cartera y los gobiernos capitalistas locales podían así ejercer cierto control sobre el uso del cambio externo proporcionado por la inversión a largo plazo. Hoy la inversión directa constituye la gran masa del capital a largo plazo exportado por la iniciativa privada de los países metropolitanos. Los ingresos de cambio externo toman la forma típica de sucursales y otras ventajas de las corporaciones multinacionales, ventajas que son difíciles de integrar en la estructura de la economía local. Aún más, los países satélites que dependen de la inversión directa facilitan de ordinario la libre convertibilidad de la moneda; y por tanto las empresas de propiedad extranjera que producen para los mercados locales tienen acceso privilegiado a las divisas producidas en otros sectores.

Otro rasgo de dominación económica es el control sobre los ahorros locales que adquiere dos formas. Primera, el dominio económico significa que los ingresos del gobierno nacional o los ahorros **públicos** se hipotecan por préstamos recibidos de los países metropolitanos; un ejemplo límite es Liberia —país con política de puertas abiertas en relación con el capital extranjero— que en 1963 gastó 94% de su ingreso nacional en el pago de préstamos externos.³⁵ En el siglo XIX la persuasión, la coerción y la conquista directa aseguraban a menudo que los aranceles e impuestos se trasferían a los tenedores extranjeros de bonos. Pero en ausencia del dominio colonial directo los préstamos externos eran con frecuencia una empresa insegura. Los países latinoamericanos, por ejemplo, tenían una desigual historia en cuanto a pago de deudas.³⁶ Los préstamos externos se aseguran hoy día en forma más pacífica y efectiva. El mercado internacional de capitales está altamente centralizado y dominado por agencias de las principales potencias imperialistas. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, el Fondo Monetario Internacional y otras instituciones financieras. Ya no es posible para los países prestatarios utilizar un país prestamista contra otro, faltar a sus obligaciones o rebajar unilateralmente su deuda sin cerrarse las puertas para futuros préstamos. El que ningún país haya dejado de pagar un préstamo en un banco mundial o dejado de amortizar un préstamo a plazos es testimonio elocuente de la capacidad de los países capitalistas avanzados para hipotecar las rentas locales a los préstamos externos. Segunda,

³⁵ K. Brutents, «Developing Countries and the Break-Up of the Colonial System», *International Affairs*, enero de 1966, p. 67.

³⁶ Platt, *op. cit.*

30 los ahorros privados son movilizados por las corporaciones extranjeras y el gobierno a fin de favorecer los intereses del capital extranjero. Las compañías extranjeras emiten bonos locales, obtienen capital de acciones y generalmente intentan monopolizar los recursos líquidos disponibles a fin de extender su campo de operaciones y obtener máximos beneficios. El Banco Mundial convierte en filiales suyas los bancos locales de desarrollo que exprimen al país sus ahorros medianos y pequeños y los canalizan hacia empresas locales y extranjeras. Estados Unidos adquiere una parte significativa de las disponibilidades monetarias de la India merced a la política de vender excedentes alimenticios por moneda local que ponen a disposición de las corporaciones norteamericanas. De esta y otras maneras los intereses extranjeros ejercen hoy control sobre los ahorros locales.

Un rasgo final de la dominación económica es el control sobre los recursos minerales, agrícolas, manufactureros y otros bienes, y la organización y manejo del comercio por compañías extranjeras. En Africa, por ejemplo las compañías francesas compradoras en gran escala monopolizan en las excolonias la compra y venta de café, cocos, productos de aceite de palma y otros artículos producidos por plantadores pequeños y medianos. En México una compañía extranjera organiza gran parte de la producción y exportación de algodón. Con frecuencia el control del comercio requiere el dominio financiero. Estados Unidos, por ejemplo ha penetrado la estructura financiera de México a fin de restringir el comercio México-Latinoamérica y asegurarse el control de los mercados latinoamericanos para sí mismo.³⁷ El control de los recursos de hierro, cobre, estaño, petróleo, bauxita y otros minerales está en las manos de un puñado de corporaciones gigantes. En algunos países los intereses extranjeros dominan los sectores claves de la economía: transporte, energía, comunicaciones y las principales industrias manufactureras. Estos ejemplos bastarían para mostrar que el control externo de los recursos tanto líquidos como reales se extienden a todas las ramas de la economía local y penetra en toda la región atrasada del sistema capitalista mundial.

³⁷ James Schlessinger, «Strategic Leverage from Aid and Trade», en **National Security: Political, Military and Economic Strategy in the Decade Ahead**, de David M. Abshire y Richard D. Allen (eds.), Nueva York, 1963, *passim*. En el pasado, Estados Unidos podía disciplinar a un país satélite amenazándolo con cortar los suministros de bienes. Hoy se dispone ordinariamente de sustitutos en otras fuentes. Así, Estados Unidos tiene que amenazar con perjudicar otras economías impidiéndoles el acceso a los mercados que controlan.

Estos ejemplos de clases específicas de dominación económica ilustran la mayoría de los rasgos salientes del imperialismo contemporáneo que pueden sintetizarse como sigue:

Primero: la prosecución de la concentración y centralización del capital y la integración del sistema capitalista mundial en la estructura de las gigantescas corporaciones multinacionales con base en Estados Unidos, o en conglomerados monopolistas integrados; y la aceleración del cambio tecnológico bajo estos auspicios.

Segundo: el abandono del mercado internacional «libre» y su sustitución por precios controlados en el comercio de bienes y de inversiones; y la determinación de los márgenes de ganancias a través de ajustes en los sistemas de contabilidad internos de las grandes corporaciones multinacionales.

Tercero: la participación activa del capital estatal en la inversión; subsidios y garantías a la inversión privada; y una política exterior global que corresponde a los intereses y perspectivas globales de las corporaciones multinacionales.

Cuarto: la consolidación de la clase dirigente internacional constituida sobre la base de la propiedad y control de las corporaciones multinacionales, y el declinar consecuente de las rivalidades nacionales iniciado por las élites de poder en los países capitalistas avanzados; y la internacionalización del mercado mundial de capitales por el Banco Mundial y otras agencias de la clase dominante mundial.

Quinto: la intensificación de todas estas tendencias derivada de la amenaza del socialismo mundial al sistema capitalista mundial.

¿POR QUE EL IMPERIALISMO?

Los rasgos generales del imperialismo contemporáneo se entienden mucho mejor que las fuentes de la expansión económica, las contradicciones específicas en las economías metropolitanas que impulsan a las corporaciones multinacionales a extender su escala de operaciones a todo el orbe. Como hemos visto, Hobson explicó el imperialismo inglés del siglo XIX refiriéndose a las desigualdades en la distribución del ingreso, mientras Lenin apoyaba su argumentación

- 32 en el descenso de la tasa de ganancia en la economía doméstica. Ninguna de estas explicaciones son hoy muy útiles al menos en la forma que han llegado hasta nosotros. En primer lugar, las economías capitalistas avanzadas se han hecho sociedades de consumo masivo; en segundo lugar los ahorros se han concentrado en manos del gobierno, de intermediarios financieros, fondos corporativos y unas pocas corporaciones gigantes; tercero, el concepto de la tasa de ganancia está pasado de moda. En el sector supercompetido de las economías capitalistas avanzadas el margen de ganancia es un datum, pero en en el sector oligopolístico los márgenes de ganancias se determinan por el precio corporativo, el producto y la política de inversión.

EXCEDENTE ECONOMICO

Algunos economistas marxistas contemporáneos plantean una alternativa diferente al problema de identificar las contradicciones importantes en la economía de las sociedades capitalistas avanzadas. Estas posiciones se basan en el concepto elemental de excedente económico que Baran y Sweezy definen como la diferencia entre el producto nacional total y los costos de producción socialmente necesarios.³⁸ El producto total es el valor agregado de todos los bienes y servicios producidos en un período dado o alternativamente los gastos totales de las empresas, los trabajadores y el gobierno. En ninguna parte de la bibliografía hay una discusión satisfactoria del significado de los costos socialmente necesarios. Una definición utilizable es la de gastos requeridos para mantener la fuerza de trabajo y la capacidad productiva de la sociedad en su estado presente de productividad y eficiencia.

El excedente económico consiste en los gastos que aumentan la capacidad productiva y la habilidad y eficiencia de los trabajadores o se usan para fines de derroche o destrucción. Todo renglón de gastos que puede trasladarse de un uso a otro sin afectar la producción total (por ejemplo, gastos militares a donaciones al extranjero) cae dentro de la categoría general de excedente económico. Cualquier gasto que no puede trasladarse de un renglón a otro (por ejemplo, salario de los obreros de las industrias básicas de alimentación a gastos militares) sin reducir la producción total puede definirse como costo necesario.

³⁸ Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *Capital monopolista*, Ed. Siglo XXI, México, 1968. Ver también Shigeto Tsuru, *Has Capitalism Changed?*, *passim*.

A diferencia del producto total, ni los costos necesarios ni el excedente son fácilmente cuantificables, en particular porque muchos egresos y gastos en carreteras, por ejemplo, comprenden tanto costos como excedentes. De aquí que no sea posible calcular con precisión apreciable la proporción del producto total constituido por el excedente, ni se pueda conocer con absoluta precisión la relación entre el producto total y el excedente en un espacio de tiempo dado. Sin embargo, hay mucha evidencia indirecta de que en los países capitalistas avanzados el excedente tiende históricamente a aumentar en relación con el producto total.

Identificando provisionalmente el excedente con las ganancias de las corporaciones, gastos de venta e impuestos Baran y Sweezy demuestran fácilmente que el precio de corporación y la política de costos conducen a un incremento relativo y absoluto del excedente. En síntesis, las corporaciones estabilizan los precios en una dirección permanentemente ascendente al tiempo que buscan constantemente reducir los costos de producción. La rebaja de costos no se trasmite al consumidor en forma de precios inferiores sino que se canaliza más bien hacia nuevas inversiones, gastos de venta e impuestos.

Surge así la pregunta: ¿Cuáles son las vías a disposición de los países capitalistas avanzados para absorber el excedente económico o elevar la demanda? y ¿cuáles son los límites de su capacidad de absorción? Estas son, naturalmente, cuestiones complejas y vastas cuya respuesta sólo podemos sugerir aquí.

En la economía metropolitana el excedente económico se absorbe por tres vías típicas.³⁹ Los gastos en inversiones productivas, en capital tanto físico como humano, son el primero e históricamente más importante modo de utilizar el excedente. Los gastos de inversión se hacen por cuenta de particulares como también por parte del gobierno. En el sector privado de la economía hay oportunidades de inversión disponibles en dos esferas distintas: industrias oligopolísticas dominadas por corporaciones gigantes asociadas, e industrias competidoras caracterizadas por empresas relativamente ineficientes y en pequeña escala. En las primeras el cambio tecnológico que fue en un tiempo el canal más importante para los fondos en busca de inversión ya no puede esperarse que absorba más que una pequeña parte del excedente. En primer lugar, en las pocas industrias antiguas y estabilizadas en las que hay un mínimo de competencia entre las firmas por

³⁹ El esquema desarrollado abajo es versión muy modificada de la de Tsuru (Tsuru, *op. cit.*, pp.197-198).

34 mayor participación en los mercados hay tendencia a suprimir nuevas técnicas a fin de preservar el valor de la capacidad productiva existente. Hay, según Dobb, «un peligro creciente de osificación de la estructura industrial existente debido al desgaste o incapacidad de los empresarios para encarar el costo y los riesgos que suponen tal cambio en gran escala». ⁴⁰

Segundo: Baran y Sweezy han mostrado que en industrias en que las firmas luchan por mayor participación en los mercados y que por lo tanto experimentan la necesidad de rebajar costos, la tasa de introducción de nuevas técnicas es limitada, disminuyendo el monto de fondos por invertir que puede ser absorbido por un período dado. Finalmente, como lo han demostrado Gillman y otros, ha habido un incremento histórico de capital fijo por trabajador ocupado y descenso en los gastos de inversiones fijas y equipo productivo durable en relación con el producto nacional total.

De manera que el cambio tecnológico independientemente del ritmo con que se introduce en el proceso de producción tiene creciente tendencia a convertirse en ahorro del capital.⁴¹ Para decirlo de otra manera, la empresa oligopolística favorecerá el ahorro de gastos más bien que las inversiones que aumentan la producción cuando (y si) la estructura industrial se hace relativamente estable y se ha alcanzado acuerdo sobre un plan provisional de reparto de mercados. Por su parte, las industrias competidoras abundan en exceso, los gastos de explotación y montaje son allí altos y los márgenes de ganancia mínimos, y ofrecen incentivos a las corporaciones con fondos por invertir.

Gastos de inversión productiva se hacen también por el gobierno o el estado, pero muchos de ellos son sólo una forma especial de inversión privada y por lo tanto están determinados por el ritmo de acumulación en el sector privado. El costo de estas inversiones complementarias —inversión en distritos de riego, por ejemplo— lo paga el contribuyente mientras que los beneficios se los apropia el capitalista privado. El estado financia también inversiones que tienden a crear oportunidades favorables para el capital privado —por ejemplo, las áreas de desarrollo industrial— pero estas inversiones están limitadas por la

⁴⁰ *Ibid.*, p. 143.

⁴¹ Joseph Guillman, **The Falling Rate of Profit.**

necesidad que tiene la burocracia de justificar la carga impositiva extra (debido a la ausencia de perspectivas para inversiones a largo plazo generalmente compartida por la clase capitalista y los empleados oficiales) así como por la carencia de nuevos mercados para artículos acabados.

USO DEL EXCEDENTE RELACIONADO CON EL CONSUMO

El segundo modo de utilización del excedente lo constituyen los gastos de consumo privado y sociales por sobre las necesidades económicas, o el no exceso de gastos en costos necesarios. Estos gastos como todos los gastos económicamente supérfluos están limitados por el grado en que pueden racionalizarse dentro de la lógica de la economía capitalista, es decir, en cuanto conduzcan a mayores ganancias. La proporción de las ganancias ordinarias que una corporación puede utilizar en gastos de propaganda, diferenciación de productos, obsolescencia forzosa y otros egresos de ventas, así como otros usos socialmente supérfluos del excedente está limitado por la medida en que estos gastos aumentan la demanda de bienes, las ventas y las ganancias. Hay también límites en la absorción del excedente mediante el anticipo de la demanda del consumo, esto es, por la ampliación del crédito al consumidor, determinado por la relación del ingreso ordinario del consumidor con el pago del préstamo.*

Gastos de consumo se hacen también por entidades gubernamentales locales, estatales o federales. Una parte mayor o menor de los gastos en educación, recreación y cultura —en general gastos en comodidades sociales— constituyen el consumo social, forma especial del consumo privado. Los costos socialmente necesarios forman buena parte del consumo social, mientras que buena parte del resto comprende derroche económico. De nuevo, los gastos del gobierno están limitados por la capacidad de la autoridad política para racionalizar el derroche en los marcos de la obtención de ganancias privadas. Además, hay límites políticos para la expansión de los gastos destinados a planes oficiales de vivienda, salud y otras actividades socioeconómicas que no concuerdan con la jerarquía del rango y los privilegios en una sociedad capitalista o que compiten con el capital privado. La misma conclusión puede extraerse en relación con las posibilidades de redis-

* En general, un consumidor no podrá pedir prestado a fin de financiar un nuevo consumo cuando los gastos (o costos) económicamente necesarios, junto con los pagos de préstamos, se igualan al ingreso común.

36 tribuir el ingreso con el fin de elevar la parte del jornal y el salario en el producto total y, por lo tanto, los gastos de consumo privado, a expensas de las ganancias privadas. El único género de gastos estatales mayores, concordante con la propiedad privada de los medios de producción y con la desigualdad social y económica, es el de gastos militares.

EL IMPERIALISMO COMO USO DEL EXCEDENTE

El análisis precedente no es de ninguna manera un análisis completo de la capacidad de absorción de excedente por los países capitalistas avanzados, en primer lugar Estados Unidos, sino que proporciona más bien un marco general para explorar en detalle las posibilidades de utilizar el excedente económico en los países capitalistas atrasados y en otras sociedades capitalistas avanzadas. Nuestra conclusión general es doble: Primera: las corporaciones multinacionales tienen constante necesidad de extender su campo de operaciones fuera de Estados Unidos. La prosperidad económica de Estados Unidos durante las dos décadas siguientes a la segunda guerra mundial ha dependido crecientemente de los gastos militares y la expansión ultramarina. Entre 1950 y 1964 la exportación norteamericana de bienes, incluyendo la venta de bienes de compañías norteamericanas ultramarinas, se elevó en aproximadamente 270% mientras que la venta de artículos en el interior aumentó en sólo 126%. Como era de esperarse, las ganancias de las inversiones en el extranjero constituyen una parte creciente de las ganancias de las corporaciones tras el pago de impuestos: 10% en 1950 y 22% en 1964. En el sector de bienes de capital estratégico de la economía norteamericana las compras militares y extranjeras constituyen una parte sorprendentemente grande del producto total, entre el 20 y el 50% en 21 de entre 25 industrias y más del 80% en dos industrias.⁴² Nuestra segunda conclusión general es que la expansión ultramarina después de la segunda guerra mundial no se ha debilitado pero ha agudizado el antagonismo entre la generación y absorción del excedente económico.

Para comprobar estas conclusiones se requiere un examen detenido de la utilización del excedente económico en ultramar. El comercio exterior de bienes es la primera forma y, hasta la era del capitalismo monopolista, la única importante de absorber el excedente en el exterior. La política actual de los estados que buscan promover el comer-

⁴² Harry Magdoff, «Aspectos económicos del imperialismo norteamericano», en *Pensamiento Crítico*, no. 8, setiembre de 1967.

cio de bienes se encuentra con una serie de dificultades. Por una parte los créditos a bajo interés y otras formas de subsidios a la exportación, proporcionados por las agencias estatales como el Banco de Exportación e Importación, no hacen más que exportar al extranjero el problema de la absorción del excedente y por tanto encuentran oposición en otros países capitalistas avanzados. Un sistema amplio de subsidios a la exportación casi seguramente provocará medidas de represalias de la misma clase. La cláusula de la «nación más favorecida» aceptada ampliamente en los acuerdos de comercio internacional en la inmediata posguerra fue expresión del deseo de los países capitalistas avanzados de «dar y recibir». Segundo: en las décadas recientes la exportación de bienes por Estados Unidos ha superado permanentemente a la importación limitando su capacidad de arrancar a otros países concesiones aduaneras sin ofrecer a cambio de ello por su parte reducciones aún mayores. Tercero: la penetración norteamericana en Europa, en las zonas de influencia de las potencias capitalistas europeas y en los países capitalistas atrasados y semindependientes que utilizan aranceles, cuotas de importación y control de cambios para conservar las divisas extranjeras reduciendo las importaciones, se restringe cada vez más por el reavivamiento del nacionalismo económico, como también por el nacimiento del nuevo regionalismo, es decir, por lo que Joan Robinson ha llamado el nuevo mercantilismo.

Las inversiones privadas extranjeras y los préstamos y ayudas estatales constituyen el segundo, y hoy el más importante modo de absorción del excedente económico. Las exportaciones de capital pueden aumentar la demanda de dos maneras: primera, prestando demanda al futuro y ensanchando directamente el mercado para los bienes de capital; segunda, elevando la producción y el ingreso en el exterior y por tanto incrementando indirectamente las importaciones en el país receptor o en terceros países.

En años recientes ha habido tres nuevas tendencias en la expansión de capital que apoyan la conclusión de que será cada vez más difícil encontrar salidas en el exterior para el excedente por invertir, generado por las corporaciones multinacionales. Estas tendencias son: la creciente colaboración entre el local y el extranjero; el cambio en la composición de la inversión extranjera, de los bienes primarios hacia la manufactura y actividades relacionadas; y el cambio operado en relación con el capital extranjero, contrario a las inversiones privadas y favorable a los préstamos y ayudas oficiales. Las tres tendencias

- 38 se relacionan con los movimientos anticolonialistas y de independencia en los países capitalistas atrasados. Resulta por tanto oportuna una breve ojeada a las implicaciones generales de la independencia nacional para las oportunidades de inversión.

INDEPENDENCIA POLITICA Y CAPITAL EXTRANJERO

Guillman y otros han presentado dos argumentos que sostienen el punto de vista de que la independencia nacional reduce las oportunidades para la penetración del capital extranjero. En primer lugar, se afirma que la propiedad pública de los medios de producción de las excolonias invade el terreno tradicional del capital privado y limita las oportunidades de inversión utilizables por los monopolios internacionales. Este modo de razonar no solamente está en contraposición con los hechos —en los países capitalistas atrasados las empresas conjuntas entre el estado y los particulares son más corrientes que las empresas estatales— sino que también deja a un lado la cuestión crítica del control de capital. En cierto número de países, incluyendo muchas naciones capitalistas europeas, el estado es el propietario nominal de la infraestructura y de la industria pesada, pero el control descansa en una burocracia autónoma altamente condescendiente con las necesidades del capital privado. La gran mayoría de las empresas estatales o mixtas están orientadas hacia el mercado, integradas en la estructura del mercado privado. Lejos de descorazonar a los inversionistas extranjeros, una tarea de la empresa estatal en muchos países es atraer nuevas inversiones privadas.

En segundo lugar, existe el argumento de que el sentimiento anticolonial y la incitación a un campo independiente de acción económica lleva al control de cambios, a las restricciones en las remesas de ganancias, a los altos impuestos a los negocios, a una legislación social más costosa y a otros procedimientos que repugnan al capital extranjero. Contra este punto de vista debemos decir que la autonomía económica de países políticamente independientes es en sí una cuestión de análisis. Los golpes militares en Brasil, Indonesia y Ghana, para sólo citar estos tres recientes movimientos contrarrevolucionarios, suministran dramática evidencia para el concepto de que la autonomía política debe asegurarse mediante la autonomía económica. Por otra parte, siete países latinoamericanos, largamente independientes, con tan dispares actitudes hacia el capital extranjero como Chile y Perú —históricamente el primero ha sido menos tolerante que el último—

firmaron colectivamente el tratado de Montevideo (1960) que favoreció las inversiones extranjeras y reconoció la necesidad de capital extranjero en el desarrollo económico.⁴³ Por otra parte, China, Cuba y otros países que han abandonado el sistema capitalista mundial son poco promisorios para el capital extranjero. En realidad, hay buen número de razones para creer que los países políticamente independientes pero económicamente subdesarrollados continuarán dando la bienvenida al capital privado extranjero.

Primera, y quizá la más importante, financistas e industriales locales están ansiosos de participar en actividades económicamente provechosas iniciadas por las corporaciones multinacionales con base en los países avanzados. Empresas mixtas y otros arreglos de asociación se miran con gran complacencia por parte de los círculos locales de negocios.⁴⁴ La política aduanera está proyectada para alentar el ensamblaje, empaque y otras inversiones de manufacturas terminadas, no sólo para promover el desarrollo de la industria nacional sino también para aumentar el flujo de capital extranjero, explorar las oportunidades lucrativas y abrir oportunidades de provecho para la burguesía local.

Segunda: los países latinoamericanos, como las excolonias en Asia y Africa, están bajo gran presión de las masas para iniciar y promover el desarrollo económico y social. En estos países no socialistas las fuentes locales del capital se disipan en gastos fastuosos y otros desembolsos ruinosos, o no pueden movilizarse a causa de la ausencia de reformas agrarias u otras reformas económicas y por tanto los gobiernos locales confían cada vez más en el capital extranjero tanto privado como público. Muchos gobiernos excoloniales están buscando desesperadamente medios para conservar el cambio externo y activamente solicitan préstamos e inversiones extranjeras.

Tercera: las inversiones extranjeras inglesas y francesas son bienvenidas en los países atrasados que pertenecen a la zona monetaria de una u otra metrópoli —donde los controles de cambio son mínimos o enteramente inexistentes— porque hay pocas o ninguna manera de adquirir capital extranjero privado de otros países capitalistas avan-

⁴³ United Nations, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, Grupo consultivo nombrado conjuntamente por la ECLAY y la OAS, **Foreign Private Investment in Lafta**, Nueva York, 1961, pp. 18-19.

⁴⁴ **Ibid.**

40 zados. Las inversiones británicas, por ejemplo, están más y más orientadas hacia los países del área de la libra esterlina.⁴⁵

Cuarta: los países atrasados que no tienen ambiciones más allá de expandir las exportaciones de bienes primarios, requieren una activa participación extranjera en el sector de exportación a causa de las dificultades en adquirir y mantener independientemente los canales de distribución al mercado. Por ejemplo, después que Bolivia nacionalizó las minas de estaño, la planeación de la producción y venta se frustró en parte a causa de que el gobierno quedaba obligado con las mismas compañías para el procesamiento y la venta.⁴⁶

De otra parte, hay por lo menos dos razones para creer que la independencia política ha desalentado algunas inversiones extranjeras, aunque es difícil adivinar cuánto. En primer lugar, las corporaciones extranjeras dudan en invertir cuando no hay controles políticos que impidan a las firmas locales usar procesos de producción sin patente para invadir los mercados de un tercer país o para entregarlos a los competidores.⁴⁷ Segundo: las excolonias han eliminado o reducido en muchas esferas de la economía los privilegios especiales y derechos exclusivos que las corporaciones basadas en su potencia colonial, dieron una vez por sentado. El riesgo creciente y la incertidumbre que encara el capital extranjero ha desalentado las inversiones de las empresas en menor escala, incapaces de financiar operaciones de plantas múltiples en muchos países.⁴⁸

LA REDUCCION EN LA CAPACIDAD DE ABSORCION DEL EXCEDENTE: USO DEL AHORRO LOCAL

El anticolonialismo, la independencia política y la eliminación de los poderes coloniales de muchos puestos de mando económicos han contribuido a tres nuevas tendencias en la inversión extranjera que reducen la capacidad de absorción del excedente en los países capitalis-

⁴⁵ Kemp, *op. cit.*, p. 145.

⁴⁶ Alen Young, «Bolivia», *New Left Review*, no. 39, setiembre-octubre de 1966, p. 66.

⁴⁷ Raymond Vernon, «The American Corporation in Underdeveloped Areas», en Edward S. Mason, ed., *The Corporation in Modern Society*, Nueva York, 1966, p. 264.

⁴⁸ J. Behrman, «Promotion of Private Investment Overseas», en Raymond Mikesel, ed., *U. S. Government Investment Abroad*, Eugene, Oregón, pp. 174-175.

tas atrasados. Hay una evidencia abrumadora de la primera tendencia; la creciente movilización del ahorro y del capital local por corporaciones extranjeras que disminuyen la necesidad de exportar capital de los países avanzados. En Latinoamérica, el capital local es la fuente más importante de financiación para las sucursales propiedad de las corporaciones de Estados Unidos.⁴⁹

La mitad del programa de posguerra por 400 millones de dólares de la American and Foreign Power Company en once países fue financiada con el ahorro local; la otra mitad con ganancias acumuladas.⁵⁰ Los 72 millones de dólares de inversión en Argentina por cinco compañías petroleras ilustra el carácter de las modernas finanzas ultramarinas; el monto de la inversión de la corporación fue de 18 millones; con bonos en la Argentina 30 millones; y el gobierno de Estados Unidos y las corporaciones de inversión locales suministraron el resto.⁵¹ En el mundo capitalista en conjunto, aproximadamente una tercera parte del financiamiento total de las corporaciones ultramarinas en 1964 comprendió los préstamos externos o de financiamiento, y los suministros externos de capital constituyeron las dos terceras partes del crecimiento financiero sobre los niveles de 1963.⁵²

Las corporaciones multinacionales movilizan el ahorro y el capital locales de varias maneras: bonos y valores de interés variable se venden en los mercados locales de capital; empresas mixtas y proyectos conjuntos movilizan respectivamente el capital privado y estatal; los bancos locales de inversión y desarrollo adquieren directamente el ahorro local e indirectamente a través de los gobiernos locales.⁵³ Los bancos extranjeros y nacionales, las compañías de seguros y otros intermediarios financieros tienen acceso a los fondos del ahorro local. Para citar un ejemplo, la Morgan Guarantee Trust Company con sus dieciséis bancos privados en Venezuela tienen el 55% de los recursos

⁴⁹ J. Behrman, «Foreign Associates and their Financing», en Mikesell, ed., *op. cit.*, p. 103.

⁵⁰ H. W. Balgooyen, «Problems of US Investments in Latin America» en M. Bernstein, ed., **Foreign Investment in Latin America**, p. 225.

⁵¹ John McLean, «Financing Overseas Expansion», **Harvard Business Review**, marzo-abril de 1963, p. 64.

⁵² Samuel Pizer y Frederic Cutler, «Financing and Sales of Foreign Affiliates of U. S. Firms», **Survey of Current Business**, noviembre de 1965, p. 26.

⁵³ William Diamond, «The Role of Private Institution in Development Finance: Service Oriented Profit Making», **International Development Review**, marzo de 1965, p. 10.

42 comerciales de los bancos y ayudan a firmas extranjeras a conseguir fondos públicos. Morgan también es, en parte, poseedora de un gran banco español de inversiones que en un período de dos años consiguió 40 millones para compañías nacionales y extranjeras.⁵⁴

El Banco Mundial encabezó la organización y contribuye al financiamiento de bancos locales de fomento, desarrolla e integra los mercados de capital en países donde las instituciones monetarias son débiles y sirve de cuña para el capital privado extranjero en los mercados de capital establecidos.*⁵⁵

La creciente demanda de capitales locales por los monopolios internacionales se promueve tanto por factores políticos como económicos. Primero, y probablemente lo más importante, tanto las corporaciones multinacionales como las burguesías locales están deseosas de hacer arreglos de asociación, las primeras para ejercer un control indirecto y neutralizar políticamente, y las segundas para participar en los beneficios de las primeras.⁵⁶ En Nigeria, por ejemplo, los inversionistas extranjeros comienzan a darse cuenta de que su presencia constituye un problema político y que por su propio bien deben alentar la participación nigeriana en sus propias firmas para acrecentar la aceptabilidad.⁵⁷ Las empresas mixtas y los consorcios son versiones modernas del sistema colonial de crear una burguesía local dependiente y pasiva; el capital inglés, para citar quizá el ejemplo más importante, se alió con los monopolios hindúes más grandes y mejor organizados,

⁵⁴ **Wall Street Journal**, 23 de febrero de 1966, aviso. Morgan Guarantee tiene 18 bancos corresponsales con recursos equivalentes al 85% de los recursos de los bancos comerciales privados.

⁵⁵ Comisión Económica para África, Conferencia sobre los Programas de Desarrollo Industrial en África Oriental «Industrial Financing in East Africa», Lusaka, octubre 26-noviembre 6 de 1965, E/CN. 14/INR-/103.

* Las instituciones financieras industriales del África Oriental son típicas. «Corporaciones nacionales de desarrollo se establecieron antes de la independencia política para promover y dirigir nuevas empresas y participar en las existentes por suscripción de acciones.» Las corporaciones financieras de desarrollo, en las cuales el capital inglés y alemán estaba íntimamente asociado, se establecieron recientemente especializadas en préstamos y ayudas, y en promover asociación entre capitales africanos y europeos.⁵⁵

⁵⁶ Hay pruebas de que las corporaciones monopolistas están más interesadas en adquirir socios locales que firmas competidoras (Wolfgang Friedmann y George Kalmonoff, **Joint International Business Ventures**, Nueva York, 1961).

⁵⁷ Douglas Gustafson, «The Development of Nigeria's Stock Exchange' en Tom Farar, ed., **Financing African Development**, Cambridge, Mass., 1965.

tales como los dominados por los Tatas y los Birlas, como una cuña contra posibles acciones discriminatorias del gobierno hindú.⁵⁸

Segundo: la alianza entre capitales extranjeros y locales inhibe la competencia económica potencial y facilita la diversificación de las operaciones extranjeras de los monopolios internacionales y extiende su control sobre campos de productos relacionados en la economía local.⁵⁹ Aún en países como México, donde el gobierno rehusa extender su cooperación a corporaciones extranjeras que compitan con negocios locales o desplacen el capital local, los extranjeros tienen a menudo «influencia decisiva» sobre la política gubernamental respecto a las compañías, a causa de que la propiedad doméstica de los valores está dispersa y la propiedad minoritaria de acciones está concentrada en las manos de una o dos corporaciones de Estados Unidos.⁶⁰ El extender la esfera de las operaciones de la corporación abre oportunidades para el aumento de beneficios en forma de regalías, y honorarios por servicios técnicos, patentes y marcas. Y lo que es más, el uso del capital local reduce el riesgo de hacer operaciones en países extranjeros; el capital local es menor y menos diversificado que el capital extranjero y por consiguiente más vulnerable y asume un riesgo desproporcionado. Además, los empresarios locales son útiles por su conocimiento de los mercados locales de productos y trabajo, los contactos gubernamentales y otras informaciones que aseguran operaciones ultramarinas seguras y provechosas. Finalmente, los monopolios internacionales ganan al extender su capital en ramas de producción caracterizadas por economías de producción a gran escala.

CRECIMIENTO DE LA INVERSION EN LA MANUFACTURA

El crecimiento de la inversión extranjera en las industrias manufactureras, y la relativa disminución de las inversiones agrícolas y mineras, es la segunda nueva tendencia en la exportación de capital. El desarrollo de las fibras sintéticas, la elevación de la productividad

⁵⁸ Nurzi Islam, *Foreign Capital and Economic Development; Japan, India and Canada*, Rutland, Vermont, 1960, p. 17.

⁵⁹ Mclean, *op. cit.*

⁶⁰ Mario Ramón Beteta, «Government Policy Toward Foreign Investors», *The Statists* (Londres), 8 de enero de 1965.

44 agrícola en los países desarrollados, la inelástica demanda de productos alimenticios, la reducción del producto mineral en la producción (por ejemplo, metales no-ferrosos), y las barreras aduaneras puestas por los países capitalistas avanzados contra las importaciones de bienes primarios han reducido la demanda de fondos de inversión en el exterior para la minería y la agricultura, la aduana, las cuotas y otras medidas tendientes a proteger las industrias manufactureras en los países no desarrollados y los convenios regionales de mercado en Europa y en todas partes, han obligado a las grandes corporaciones de Estados Unidos a construir o comprar bienes manufactureros en el exterior para conservar los mercados tradicionales. Los impulsos de expansión de las corporaciones multinacionales han afectado las corrientes de capital de todo el mundo y la producción y distribución de los bienes.

No se dispone de estadísticas de comparación exactas que cubran largos períodos de tiempo; pero los datos mostrados en la Tabla 1 sugieren el orden general de la magnitud del cambio.

Entre 1940 y 1964, las inversiones directas en industrias manufactureras de Estados Unidos en América Latina (que absorbe cerca del 60% en todos los países atrasados) subió de 210 millones a 2 340 millones de dólares, es decir, del 10 al 25% del total de acciones latinoamericanas. En el mismo período las inversiones agrícolas permanecieron sin cambio; las inversiones mineras se duplicaron; el valor de las acciones petroleras se elevó de 572 millones a 3 142 millones de dólares. Una tendencia similar es visible en conexión con las inversiones inglesas en la India. En 1911 cerca de las tres cuartas partes de toda la inversión privada directa fue en industrias extractivas, servicios y transporte que constituyeron cerca de la quinta parte, y el resto se dividió entre el comercio y las industrias manufactureras. En 1956 las inversiones manufactureras constituyeron un tercio del total, el comercio un cuarto y las inversiones en cultivos sólo un quinto. Como escribió Hamza Alavi, «esto es un contraste completo en el viejo patrón» de inversiones en acciones.⁶¹ De todas las inversiones directas extranjeras de Inglaterra (excluyendo el petróleo) en 1965. Kemp estimó que las inversiones manufactureras constituyeron cerca de la mitad, la mayor parte localizadas en otros países capitalistas avanzados.⁶² Volviendo nuevamente a Estados Unidos, la Tabla 11

⁶¹ Alavi, *op. cit.*, p. 118.

⁶² Kep., *op. cit.*, p. 148.

TABLA I
VALOR EN LIBRAS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
NORTEAMERICANA POR INDUSTRIAS

(millones de dólares)

	1929	1940	1946	1950	1955	1959
Total	7 528	7 002	8 854	11 787	19 313	29 735
Agricultura	880	435	545	589	725	662
Petróleo	1 117	1 278	1 769	3 390	5 849	10 423
Minería y fundición	1 185	782	1 062	1 129	2 209	2 858
Manufacturas	1 813	1 926	2 854	3 831	6 349	9 692
Servicio público, comercio y transporte	1 610	1 514	1 277	1 425	1 614	2 413
Comercio	368	523	740	762	1 282	2 039
Otras (excluye seguros en 1929)	555	544	607	661	1 285	1 648

Fuente: Raymond Mikesell, «US Postwar Investment Abroad: A statistical Analysis», en Mikesell, ed., *op. cit.*, p. 54; citase: Departamento de Comercio de Estados Unidos, Oficina de Economía de Negocios, Washington, D. C., **Balance of Payments Statistical Supplement**; Departamento de Comercio de Estados Unidos, Inversiones Comerciales de Estados Unidos en Países Extranjeros, 1960 (para las cifras de 1959); **Survey of Current Business**, diciembre de 1951, p. 13.

TABLA II
VALOR DE LA INVERSION DIRECTA EN EL EXTERIOR POR REGION E
INDUSTRIA, 1964 (PRELIMINAR)

(millones de dólares)

	Total	Mine- ría y fundición	Petróleo	Manu- facturas	Servicio público	Comercio	Otros
Total	44 343	3 564	14 350	16 861	2 023	3 730	3 808
Canadá	13 820	1 671	3 228	6 191	467	805	1 458
Latinoamérica	8 932	1 098	3 142	2 340	568	951	832
Otros del hemisferio al occidente	1 386	250	569	166	49	89	263
Mercado común	5 398	13	1 511	3 098	45	551	180
Otros países europeos	6 669	43	1 575	3 449	8	921	674
Africa	1 629	365	830	225	2	93	122
Asia	3 062	34	2 014	535	55	238	186
Oceanía	1 582	100	444	856	2	87	93
Internacional	1 865	—	1 038	—	827	—	—

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, **Survey of Current Business**, vol. 45, no. 9, setiembre de 1965, tabla 2, p. 22.

Muchas inversiones manufactureras de Estados Unidos en los países atrasados están concentradas en fabricación de bienes de consumo, ensamblaje y empaque y química ligera. El patrón es más o menos el mismo en las economías de los países capitalistas avanzados, con la única excepción de que las inversiones en bienes de equipo industrial son más comunes. Durante 1958-1959, de 164 inversiones de Estados Unidos en empresas manufactureras nuevas o en expansión en América Latina, 106 estuvieron localizadas en el sector químico y de bienes de consumo; en otras regiones atrasadas, el número de inversiones fue de 23 y 24 respectivamente.⁶³ En conexión con las oportunidades para exportación de capital, y la significación de exportaciones de capital para absorber el excedente económico, el imperialismo del siglo XIX y el de la mitad del siglo XX, difieren en un número de aspectos fundamentales. En el período inicial, las inversiones extranjeras se concentraron en materia prima y producción mineral, y los satélites económicos no fueron sino extensiones de las economías metropolitanas. Los desembolsos de capital ultramarino abrieron fuentes baratas de entradas productivas y abarataron los costos de producción en las industrias manufactureras metropolitanas. A su vez, creció la demanda nacional y extranjera para productos manufacturados, promoviendo una expansión de entradas y nuevos ciclos de inversión extranjera. En el grado en que las exportaciones de capital se canalizaron hacia los ferrocarriles y otros bienes de transporte, hubo efectos favorables indirectos en la disponibilidad de materias primas y por tanto sobre los costos de fabricación en las metrópolis. Para la Inglaterra del siglo XIX este sistema acumulativo y de expansión marchó a la perfección. Las entradas producidas en los satélites por la afluencia de capital fue gastada en exportaciones inglesas manufacturadas. Durante los períodos de inversión extranjera creciente, las exportaciones inglesas aumentaron más rápido que las importaciones y se mantuvo permanentemente una balanza de pagos favorable.⁶⁴ Ciertamente que las potencias imperialistas contemporáneas continúan importando mucha materia prima y los requerimientos petroleros aumentan rápidamente; sin embargo, las relaciones económicas entre las economías metropolitanas y sus saté-

⁶³ Behrman, «Promotion of Private Overseas Investment», *op. cit.*, tabla VII-1, p. 168-69.

⁶⁴ Kemp, *op. cit.*, p. 139.

lites difieren en importantes aspectos. La producción petrolera está concentrada en manos de unos pocos oligopolios que mantienen rígidas estructuras de precios y no trasladan a los consumidores las rebajas de exploración, perforación y costos de producción. La misma conclusión puede extraerse con respecto a otras materias primas (hierro y cobre, por ejemplo) para las cuales la proporción de importaciones para la producción norteamericana es más alta que en la época de preguerra. Aún más, en comparación con otras regiones las importaciones de los países latinoamericanos han crecido más rápidamente, lo que ha satisfecho la demanda en expansión para el cobre, estaño, manganeso, cacao y otros bienes, en gran parte desviando las ventas de otros mercados en lugar de aumentar la producción. La razón básica es que la producción de materia prima latinoamericana está hoy altamente monopolizada y además opera en condiciones de ganancias decrecientes para producción en gran escala. Así, ni los nuevos desembolsos de capital, ni las inversiones de modernización han reducido significativamente los costos de producción de los bienes primarios y al contrario de las inversiones en el primer período no se perpetúan a sí mismas. Y aún más, los acuerdos internacionales sobre productos y los convenios de mercados regionales reducen la competencia entre los países productores de materias primas y tienden a mantener sus precios a un nivel relativamente alto. Las inversiones manufactureras en los países atrasados caen en una de dos categorías. Las inversiones para eludir los derechos aduaneros son cuantitativamente más significativas; son movimientos defensivos que permiten a las corporaciones internacionales retener los mercados tradicionales de exportación cambiando simplemente el lugar de la inversión de la metrópoli al satélite. Estos gastos no consiguen aumentar la demanda de mercancías y por tanto no ofrecen salidas al excedente económico. Las oportunidades para otras inversiones en manufacturas de los países atrasados están también generalmente limitadas a actividades de sustitución de importaciones, debido a que los mercados locales se orientan hacia modos de consumo de las clases medias y altas que imitan a los de los países avanzados. Los mercados de exportación para los artículos manufacturados en los satélites son débiles porque los monopolios nacionales y regionales operan tras altas barreras arancelarias, y además los controles monopolísticos que las corporaciones multinacionales ejercen sobre los sistemas de distribución internacional y los mercados, ponen barreras insuperables para las exportaciones de manufacturas en gran escala de los satélites. Por esta razón, Estados Unidos ha mostrado un creciente interés en las nuevas agru-

48 paciones de mercados regionales, tales como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, y el Mercado Común Centroamericano. Uno de los objetivos principales del mercado común durante su período de formación (1958-1962) fue atraer nuevos suministros de capital extranjero. Pero en las regiones atrasadas hay barreras importantes para el florecimiento de los convenios de mercados regional. Primero, los monopolios menos productivos, atrincherados en sus posiciones, sostienen una tenaz lucha para conservar sus posiciones privilegiadas en el mercado, en comparación con los carteles y monopolios gigantes integrados de Europa que promovieron el mercado común europeo. Segundo, las nuevas zonas de comercio preferencial en las regiones atrasadas son demasiado pequeñas para competir efectivamente con el área de la libra esterlina o con la comunidad económico europea. En agudo contraste con la elevación de la inversión de Estados Unidos en Canadá, tras la expansión del sistema imperial de preferencias en 1962, para citar un ejemplo, el flujo de nuevas inversiones de dólares a las nuevas zonas de comercio serán muy limitadas.⁶⁵

Tenemos que considerar finalmente las oportunidades de inversión para industrias manufactureras en otras economías avanzadas. Como hemos visto, en años recientes la gran masa de las inversiones manufactureras de Estados Unidos han sido hechas en Europa y Canadá. La mayor parte de estas inversiones han sido operaciones para eludir tarifas aduaneras o han estado canalizadas hacia la compra de bienes existentes. Aún más, las corporaciones de Estados Unidos han sido crecientemente empujadas a penetrar en líneas de producción que compiten con sus exportaciones. Similar al efecto de las inversiones inglesas de reconstrucción en Europa después de la primera guerra mundial, el capital de Estados Unidos fluye hacia otros países capitalistas avanzados y tiende a la larga a autodestruirse. Una excelente ilustración la suministra un estudio sobre el impacto sobre las exportaciones inglesas de 112 compañías subsidiarias en Europa; sólo 5,6% de los desembolsos del capital de las subsidiarias se gastó en bienes de capital inglés.⁶⁶ Sólo las inversiones en facilidades de distribución, específicamente motivadas para expandir las ventas al extranjero, puede esperarse que aumenten significativamente las exportaciones.

⁶⁵ Vernon, *op. cit.*, p. 249.

⁶⁶ Kemp, *op. cit.* p. 153.

Estas líneas de análisis sugieren que la capacidad de absorción del excedente tanto de los países avanzados como de los atrasados —en las ramas tradicional y nueva de la economía— estarán en lo futuro limitadas a la demanda de reposición junto con el modesto flujo de las nuevas inversiones necesarias para balancear los ingresos crecientes en el exterior. El impacto marginal de las inversiones extranjeras en las exportaciones de Estados Unidos se refleja en la continua, aunque silenciada, crisis en la balanza de pagos.

LOS PRESTAMOS ESTATALES REPLAZAN A LOS PRIVADOS

Más o menos, la misma conclusión puede deducirse en conexión con los préstamos públicos e internacionales. La tercera y quizá la más sorprendente tendencia en la exportación de capital es la sustitución de los préstamos privados por capital estatal. Cerca de las dos terceras partes de todas las exportaciones de capital se hacen por cuenta de los gobiernos o de las agencias internacionales. Como lo muestra la Tabla III, cerca de las tres cuartas partes de todos los préstamos e inversiones destinadas a los países capitalistas atrasados se originan en el sector público e internacional. En 1964 el flujo neto de recursos a los países satélites y a las agencias multinacionales (que a su turno prestan a los satélites) ascendió a cerca de ocho billones de dólares de los cuales menos de dos billones fueron privados.

TABLA III
FLUJO NETO A LOS PAISES ATRASADOS Y A LAS
AGENCIAS MULTINACIONALES 1964

(millones de dólares)

	Total		Flujo estatal		Flujo privado		
			Bilateral	Multilateral	Total	Bilateral	Multilateral
1960	7 177	4 572	3 982	590	2 605	2 420	185
1961	8 109	5 617	4 803	814	2 492	2 390	102
1962	7 533	5 676	5 031	645	1 857	1 627	230
1963	7 351	5 704	5 294	410	1 647	1 685	-38
1964	7 854	5 698	5 271	427	2 156	1 999	157

Fuente: Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, **The Financing of Economic Development World Economic Survey**, 1956, primera parte, New York, 1966, tabla II-1, p. 45.

50 La relación entre el flujo del capital privado y el público es altamente compleja, y un análisis breve inevitablemente corre el riesgo de sobresimplificar; sin embargo, reducido a lo esencial, los préstamos estatales sirven dos propósitos principales. Primero, los fondos públicos que construyen la infraestructura de los países atrasados, frecuentemente complementan el flujo de capital privado y representan simplemente una forma especial de inversión privada, cuyos costos son pagados por los contribuyentes del país prestatario. La misma conclusión a la que se llegó en nuestra discusión sobre la inversión privada puede aplicarse **a fortiori** con respecto a la capacidad de absorción del excedente en los sectores de infraestructura de los países atrasados. Segundo, el carácter de los programas de ayuda de Estados Unidos subraya su creciente importancia como forma destacada de entrada de capital privado. Muchos préstamos del Banco de Exportación e Importación se hacen con el propósito de alentar el flujo de inversión privada. Desde 1960 el banco ha ofrecido préstamos a largo plazo de hasta cinco años.⁶⁷

Las disposiciones de la ley pública 480 del programa «alimentos para la paz» están casi enteramente diseñadas con el propósito de estimular el flujo de la inversión privada de Estados Unidos hacia países menos desarrollados.⁶⁸ En este programa el gobierno de Estados Unidos presta moneda local adquirida de la venta de excedentes agrícolas a las corporaciones norteamericanas para financiar los costos locales de los proyectos de inversión. La mayor parte, tanto del interés como del principal, es represtado a los inversionistas privados o a los gobiernos locales. El presidente de una de las corporaciones multinacionales escribió: «Qué inútil podría ser para nuestros programas de ayuda extranjera y para los programas de ayuda extranjera y para los programas de desarrollo en el extranjero si estos fondos en moneda local fueran prestados para inversión en escala creciente a prestatarios privados competitivos —ya fueran norteamericanos o no...»⁶⁹ Finalmente, la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos garantiza préstamos para investigación a las corporaciones norteamericanas, pagando la mitad del costo de los estudios de posibilidad en caso de que se decida no continuar la inversión.

⁶⁷ Raymond Mikesell, **Public International Lending for Development**, 1966, p. 30.

⁶⁸ **Ibid.**

⁶⁹ Havey Williams, «New Dimensions for American Foreign Operations», en International Management Association, **Increasing Profits from Foreign Operations**, 1957.

Las agencias internacionales, en particular el Banco Mundial, ofrece luz verde para la inversión privada. Originalmente mirada por las principales naciones imperialistas como vía para restaurar los movimientos de capital internacional privado, garantizando los préstamos privados, el Banco Mundial se ha visto compelido a centralizar y racionalizar el mercado mundial de capitales. El banco ha eliminado muchos de los rasgos anárquicos del movimiento del capital internacional, supervigila grandes sumas de capital que penetran en los países atrasados y actúa como un conducto para el capital privado en busca de seguras y provechosas ganancias. Los bancos y las casas inversionistas participan en los préstamos del Banco Mundial y éste frecuentemente emite bonos en los mercados monetarios de Estados Unidos y Europa. En parte dependiente de las condiciones del mercado monetario privado, la mejor parte de las actividades del banco están financiadas por fondos respaldados o prestados por el gobierno. Así, el banco es relativamente autónomo y asigna una gran cantidad de capital para proyectos de infraestructura en gran escala, a fin de abrir el camino para el flujo de las inversiones privadas.

POLITICA EXTERIOR DEL IMPERIALISMO MODERNO

El que responda o no el capital privado a los incentivos ofrecidos por los gobiernos nacionales y las agencias internacionales depende de un gran número de factores, el principal entre ellos es el «clima de inversión» en las economías satélites y el carácter de los procedimientos estatales económicos y políticos. Ambos temas se tratarán en la discusión de los capítulos subsiguientes. (Del libro del cual este trabajo forma parte. **Nota del editor.**) Baste por ahora anotar algunas de las mayores diferencias entre la política exterior imperialista del siglo XIX y la mitad del siglo XX.

Primero, y lo más obvio, el imperialismo moderno intenta sustituir los modos formales de control político de los países de la retaguardia del mundo capitalista por modos informales. Los métodos de establecer control político son variados. El uso de lazos económicos y políticos se practica siempre que sea posible; éstos incluyen las relaciones formadas entre los países de la comunidad inglesa y la comunidad francesa, las zonas monetarias cerradas, los sistemas preferenciales de comercio, las alianzas militares y los pactos político-militares, las misiones políticas, económicas y culturales, las dele-

52 gaciones sindicales, los programas de entrenamiento militar conjunto, las ayudas militares y los sobornos a las clases dirigentes locales en forma de «ayuda» económica, que sustituyen el régimen colonial directo. Sólo cuando fallan los métodos indirectos entran en juego los viejos instrumentos de la coerción y de la fuerza y se aplica el principio de la continuidad en el cambio. Un ejemplo excelente es la contrarrevolución guatemalteca instigada y amparada por Estados Unidos en 1954, cuyas realizaciones enumeró el Departamento de Estado bajo cuatro encabezamientos: ⁷⁰

1. «La conclusión de un acuerdo con la subsidiaria de la United Fruit Company que procurara el retorno de los bienes expropiados por el gobierno de Arbenz.»
2. «El rechazo a la ley que afectaba las remesas y los impuestos sobre las ganancias al capital extranjero.»
3. «La firma de un acuerdo de garantía de inversiones con Estados Unidos.»
4. «La promulgación de una nueva y más favorable ley petrolera.»

El régimen de Castillo Armas después de 1954 se sostuvo por los contratos con la United Fruit, Bond and Share y otros monopolios. ⁷¹

Segundo: El estado contemporáneo imperialista goza de más autonomía financiera y por ello política. En el siglo XIX los países imperialistas se consideraban a sí mismos como dependientes del mercado de capital privado a fin de conseguir fondos para desembolsos estatales, y fueron obligados a seguir una política económica y fiscal que hiciera posible a las colonias atender sus deudas privadas. Los países de capitalismo de estado hoy dominantes son financieramente independientes y pueden seguir una política más flexible hacia sus satélites. La razón es que tanto el excedente económico potencial y real son comparativamente grandes. El excedente potencial es grande porque la tendencia normal de las economías monopolistas capitalistas va hacia el estancamiento y el subempleo del trabajo y del capital, atribuibles a una deficiencia en la demanda agregada.

⁷⁰ State Department Bulletin, nos. 64-65, 1 de abril de 1957.

⁷¹ Alfonso Bauer Paiz. *Cómo opera el capital yanqui en Centroamérica (el caso de Guatemala)*, México, DE., 1956.

Los gastos estatales —incluyendo los desembolsos militares y los préstamos y subvenciones al extranjero— aumentan normalmente no sólo la demanda agregada sino también los ingresos y el producto real, y por ello la base impositiva. Un alza en los gastos eleva las entradas aun si las tasas tributarias permanecen sin cambio. Los gastos estatales son en parte autofinanciados y virtualmente sin costo en término de recursos reales utilizados. El excedente económico real constituye una porción grande del producto nacional a causa de los avances tecnológicos y de la productividad. Por estas razones los impuestos (y gastos estatales) constituyen una gran parte del producto nacional con pocos efectos serios adversos en los incentivos económicos y en la misma producción total.

La importancia de la independencia financiera de los estados imperialistas contemporáneos para la política externa está en su capacidad de exportar capital —o de absorber el excedente en ultramar— sin un **quid pro quo**. El plan Marshall, el extenso programa de ayuda y subvención militares y los préstamos a bajo interés de la AID a los países atrasados son los principales ejemplos de esta absorción de excedente. La capacidad de absorción de excedente de los países satélites que están estrechamente atados al bloque político-militar de Estados Unidos es ilimitado para los propósitos prácticos. Dos factores, sin embargo, circunscriben la subvención estatal sin un **quid pro quo**. Primero, préstamos estatales a bajo interés y subvenciones de ayuda o exportaciones de capital sin fin comercial, que compiten «inequitativamente» con los préstamos privados y son resistidos por los intereses privados capitalistas en la economía metropolitana. Segundo, los gobiernos metropolitanos son incapaces de imponer efectiva disciplina a sus satélites a menos que haya vínculos económicos asociados a préstamos internacionales. Aún más los préstamos estatales bilaterales y multilaterales financiados en mercados de capital privado en los países avanzados deben tener una ganancia suficiente para cubrir el costo del préstamo y la administración. Las oportunidades de exportación de capital basadas en principios comerciales están limitadas por la disponibilidad de provechosos proyectos de inversión.* El imperialismo del siglo XIX y el de la mitad del siglo XX son diferentes en un tercer aspecto importante. En el

* El argumento de que la economía doméstica inglesa sufrió debido a que carecía de capital absorbido en el extranjero es una falacia. Por una parte, debido a la distribución prevaiente de ingreso y a la organización industrial, hubo pocas posibilidades ventajosas para absorber el excedente en el país; por otra, el flujo de ganancia en inversiones extranjeras superó las exportaciones originales de capital.

54 siglo XIX hubo por una parte pocos antagonismos importantes entre el papel de Inglaterra como potencia conductora del capitalismo nacional y por otra parte como potencia imperialista dominante. Los procedimientos diseñados para expandir la economía inglesa extendieron los sistemas capitalistas de producción y organización a los tres continentes subdesarrollados, reforzando directa e indirectamente el crecimiento del imperio inglés. Por esta razón, la política exterior servía ordinariamente a inversionistas privados extranjeros y a otros intereses privados orientados hacia actividades ultramarinas. Sólo ocasionalmente —como es el caso de la decisión de Disraeli de comprar acciones del canal de Suez en 1875—⁷² la inversión extranjera se empleó como «arma» de la política externa inglesa. Aún con menos frecuencia promovió Inglaterra inversiones en el extranjero con el propósito de favorecer objetivos de política exterior global.^{*73}

En contraste, las ambiciones nacionales e internacionales de Estados Unidos en la primera mitad del siglo XX están continuamente en conflicto. En el contexto de la limitada capacidad de absorción del mundo capitalista atrasado, de la competencia internacional de otras economías capitalistas avanzadas y de los países socialistas, Estados Unidos se ve compelido a emplear una extensa gama de métodos para extender el comercio y la inversión. Para objetivos nacionales se ha formado una «sociedad» entre instituciones de préstamos públicos y «prestamistas privados», con los primeros marcando el paso para los segundos.⁷⁴

Subrayando el papel del estado en el servicio de corporaciones multinacionales, el secretario de Estado Rusk describió en 1962 los nuevos procedimientos gubernamentales que se extendían más allá de los programas estatales de préstamos, programas de inversión garantizada en 46 países capitalistas atrasados que cubrían inconvertibilidad monetaria, expropiación, guerra, revolución e insurrección; instrucciones a las embajadas locales para apoyar los intereses de las empresas «haciendo manifestaciones a los gobiernos anfitriones» . . . ; la creación de un nuevo asistente especial para negocios internacionales

* Un experto ha sugerido, sin embargo, que las inversiones privadas se hacían para cumplir determinados objetivos de política extranjera más frecuentemente de lo que por lo general se cree.

⁷² Leland Jenks, *The Migration of British Capital*, p. 325.

⁷³ Herbert Feis, *Foreign Aid and Foreign Policy*, Nueva York, 1963, p. 33-40.

⁷⁴ Mikesell, ed., *op. cit.*, p. 7.

en el Departamento de Estado a fin de asegurar que los intereses de los negocios privados reciban «pronta representación» en el gobierno.⁷⁵ Especialmente cuando los préstamos públicos son formas disfrazadas o especiales de préstamos privados (ver antes), el compromiso del gobierno de Estados Unidos con los intereses nacionales capitalistas inhibe la política estatal que busca favorecer la burguesía industrial y las clases dirigentes en otros países avanzados, y la burguesía nacional en los países atrasados.

Quizá este es el límite más importante a la exportación de capital por cuenta del gobierno. Como potencia internacional directriz, Estados Unidos está bajo presión constante y creciente para fortalecer, como sistema, el mundo capitalista incluyendo cada una de sus partes específicas. Los procedimientos cuyo objetivo es reclutar nuevos miembros para grupos compradores locales estimulan el desarrollo de la agricultura capitalista y las granjas medianas, refuerzan el dominio de las clases financieras y comerciales locales y vigorizan las actividades manufactureras locales. Estos procedimientos generales son una amenaza potencial o real para los intereses del capital nacional de Estados Unidos. Los fondos de la Alianza para el Progreso destinados a los sectores medios de la agricultura latinoamericana, los préstamos del Banco de Importación y Exportación a comerciantes extranjeros, los préstamos y subvenciones para gobiernos extranjeros dominados por la burguesía urbana, los préstamos y subsidios a la industria hindú del hierro y del acero, a la industria y agricultura mexicanas y a otras ramas de producción en países que se industrializan lentamente —estas y otras medidas transitorias o a largo plazo— ayudan a mantener a los países atrasados en el campo imperialista; pero directa o indirectamente crean intereses locales capitalistas que a la larga pueden recabar su independencia del capital de Estados Unidos.

El capital privado de Estados Unidos requiere creciente ayuda estatal y el estado recluta más y más capital público y privado en su cruzada por mantener intacto el mundo capitalista. Los intereses capitalistas específicos y generales se ayudan recíprocamente, se funden al final en un sólo fenómeno y surge entre ellos una cierta unicidad. Esto debe tener finalmente un reflejo institucional. La corporación multinacional se ha vuelto instrumento para la creación y consolidación

⁷⁵ Dean Rusk, «Trade, Investment and US Foreign Policy», *Department of State Bulletin*, 5 de noviembre de 1962.

¿ABSORCION DE EXCEDENTE O CREACION DE EXCEDENTE?

El análisis precedente apoya la conclusión de que la capacidad de absorción del excedente de los países atrasados y, probablemente en menor grado de otras economías avanzadas, y por tanto las oportunidades para utilizar los fondos que buscan inversiones ultramarinas, están circunscritas en varias formas. Sin embargo, las oportunidades para «emprender» o hacer ganancias muestran pocos signos de debilidad. Hemos tocado algunas de las razones. Primero, las corporaciones multinacionales movilizan y utilizan crecientemente ahorro y capital estatal local, emprenden proyectos de inversión más ambiciosos y se aprovechan de economías de producción en gran escala y de planificación interna más eficiente. Segundo, una parte mayor de las ganancias acumuladas provenientes de las subsidiarias y de las ramificaciones de la corporación se absorbe en inversiones para modernización, lo que reduce los costos y eleva los beneficios. Tercero, las corporaciones multinacionales monopolizan patentes, marcas y procesos de producción de máxima demanda y son capaces de establecer control sobre mercados nacionales e internacionales por medio de licencias y acuerdos semejantes, lo que requiere relativamente pequeños desembolsos de capital. Cuarto, las gigantescas corporaciones multinacionales están más y más integradas y diversificadas, y la producción y venta están sujetas a menos riesgo e incertidumbre. Por último, los monopolios internacionales cuentan con la participación activa y la ayuda del estado. Por estas razones, las corporaciones multinacionales disponen de márgenes crecientes de ganancias en sus operaciones ultramarinas. Pequeñas cantidades de capital son suficientes para penetrar, controlar y dominar las economías nacionales más débiles y menos productivas.

La recompensa de deshacerse de una cantidad dada de excedente económico este año es la creación de un excedente mayor el año entrante, lo que difícilmente resultaría un alto precio para la corporación individual; pero desde el punto de vista de la economía metropolitana en conjunto, el problema de la absorción de excedentes se hace cada vez más difícil. El gobierno de Estados Unidos, las potencias europeas y otras agencias internacionales dominadas por

Estados Unidos están así bajo presión creciente por los monopolios internacionales para formular y llevar a cabo procedimientos económico-políticos que crearán un atractivo clima de inversión en el exterior, en particular en los países subdesarrollados. Mirando desde otro ángulo, las potencias imperialistas se ven crecientemente constreñidas a promover el desarrollo económico ultramarino; para decirlo de otra manera, a integrar las áreas atrasadas aún más estrechamente en las estructuras del mundo capitalista. En efecto, los países avanzados están buscando desesperadamente aumentar las salidas para el excedente económico. Las potencias imperialistas ven el problema como creación de excedente más que como absorción de excedente; su punto de vista a este respecto corresponde generalmente a las perspectivas de las corporaciones. Estas son simplemente diferentes caras de la misma moneda: al promover oportunidades provechosas en el exterior para el capital privado, el estado coloca las bases para la absorción de una parte del excedente este año y simultáneamente para la creación del excedente adicional el año entrante.

Para la conducta económico-política y de asuntos externos de Estados Unidos esta línea de análisis tiene un número de consecuencias importantes. En primer lugar, los programas de desarrollo económico nacional en los países atrasados que buscan la participación de los países socialistas y de otros capitalistas avanzados han sido y continuarán siendo rechazados por Estados Unidos. Segundo, la inversión en líneas industriales que no son competidoras de los productos de Estados Unidos, especialmente lo que aumenta la demanda para productos norteamericanos, han sido y continuarán siendo alentadas. Tercero, la participación del capital de Estados Unidos en la economía europea (como también la participación de capital europeo en los países atrasados) se dificultará crecientemente porque estas inversiones competirán eventualmente con las exportaciones de bienes de Estados Unidos. Cuarto, Estados Unidos continuarán promoviendo pactos y alianzas militares y políticas antisocialistas y anticomunistas, tanto con los países atrasados como con los países capitalistas avanzados, pues para los monopolios internacionales la importancia básica de los préstamos y ayudas estatales es el impacto a largo plazo sobre la demanda de armas, bienes de capital y bienes de consumo en los satélites que han desarrollado íntimos lazos políticos y militares con Estados Unidos.

En general, a causa de que la expansión de exportación de artículos, así como la exportación de capital, genera aún más excedente en el

58 futuro —porque el proceso de creación y de absorción de excedente es acumulativo— Estados Unidos está crecientemente obligado a seguir el proceder de potencia imperialista militante y expansiva, todo en nombre del desarrollo económico de los países subdesarrollados. La tarea que encara Estados Unidos en relación con los países atrasados es realmente hercúlea.

Al mismo tiempo Estados Unidos debe convencer a los países atrasados de que la creciente penetración de su capital y el creciente control de las compañías multinacionales sobre las economías locales son útiles y necesarias para su crecimiento y desarrollo económico, a la vez que se siguen actitudes políticamente opresivas que aspiran a crear condiciones más favorables para la inversión privada. Así, el desarrollo se orienta por compañías multinacionales, y donde hay planes para el desarrollo nacional que nominalmente asignan cierta función limitada a la inversión privada, de hecho es la inversión privada la que asigna un papel al plan. El mundo subdesarrollado se ata más estrechamente con un nuevo sistema imperialista en el cual las inversiones en bienes de consumo industriales rempazan las inversiones en materia prima y en minerales; en el cual los países atrasados están obligados a tratar con un eje unificado de capital privado-capital estatal; en el cual el control político del Banco Mundial y de otras agencias políticas cuasiprivadas rempazan el régimen colonial; y en el cual las clases medias nacionales de los países subdesarrollados se trasforman lenta pero seguramente en una nueva clase de clientes y compradores equivalentes en todos los aspectos importantes a la vieja clase de comerciantes, banqueros y terratenientes que por centurias se inclinaron ante los dominadores imperiales de China, India, Latinoamérica, etc., etc. Principia una nueva era del imperialismo, que ofrece promesas contradictorias a las potencias imperialistas y a sus grupos de satélites.

El que los países capitalistas avanzados puedan sortear estas crisis de su propia hechura depende de dos factores básicos; primero, el poder de los pueblos en los continentes subexplotados para resistir; y segundo, la flexibilidad de la estructura del sistema imperialista.

WINN DIXIE



BOTTLES
BEER

99¢

12 OZ. CAN FISCHER'S OLD GERMAN STYLE
BEER OR ALE 6 PACK .89

WV D
BRAND



**U.S. CHOICE
BONELESS
BOTTOM
ROUND ROASTS**



ARTERS) SUPERBRAND
MARGARINE

**NATURALLY
TENDER**

99¢

16 OZ
PK

99¢



ALT
AND
ICE C

WESTE

El nuevo carácter de la dependencia

Theotónio Dos Santos

I. EL NUEVO CARACTER DE LA DEPENDENCIA

La imagen que de América Latina se ha formado la mayoría de los científicos sociales se arraiga en una situación histórica superada.

No se ha apreciado, en los debidos términos, los efectos de los procesos de industrialización y de urbanización que se intensificaron particularmente en la última década, transformando progresivamente a América Latina, de agraria y campesina, en una región cada vez más industrial y urbana. No se ha prestado tampoco, dada su importancia, la debida atención a las nuevas clases que emergieron en los últimos años, particularmente a la burguesía industrial y al proletariado. Y se ha conservado, en cambio, la imagen de una Latinoamérica agraria-exportadora, no industrial, dominada por una oligarquía rural en alianza con los intereses externos.

Más grosera todavía es la imagen de los intereses externos. Se los imagina vinculados en forma exclusiva a la economía agrario-exportadora y opuestos a la industrialización. Aún más, se presenta todavía la lucha por la industrialización como una lucha antimperialista y revolucionaria. A pesar de que en algunos países esta imagen pueda tener algún sentido, para los países llamados **en desarrollo**, es completamente anacrónica. En estos países, la industrialización y el

capital extranjero se combinan y se convierten progresivamente en una sola realidad. 61

En los últimos años empieza a surgir una literatura crítica respecto a esta imagen falsa de América Latina. Esta crítica procura mostrar que los problemas fundamentales de América Latina (la marginalidad, el estancamiento económico, los límites al desarrollo, la conservación de la estructura agraria atrasada, etc.) se presentan, hoy en día, dentro del proceso de industrialización capitalista. Es así, dentro de este marco crítico, que situamos nuestra investigación.

Nuestro objetivo es analizar las tendencias generales que presiden las transformaciones que están ocurriendo en la estructura socioeconómica de América Latina. Tomamos como paradigma empírico el caso brasileño, por motivos que explicaremos al final de este capítulo. El resultado de nuestra investigación apunta en la dirección de un replanteamiento del modelo de esas transformaciones. Se puede tomar como un indicador más de la necesidad de rehacer esta imagen y de situar las tendencias dinámicas de los llamados países **en desarrollo** dentro del marco de las contradicciones internas del proceso de industrialización capitalista, proceso que toma características específicas en dichos países.

Son las condiciones específicas de la economía mundial, en que se realiza el proceso de industrialización en nuestro continente —y quizá en los países **en desarrollo** en general—, las que cambian esencialmente el sentido de este proceso. La industrialización en estos países se desenvuelve dentro del marco de este proceso de integración capitalista mundial, bajo el dominio del capital monopólico. Para comprenderla tenemos principalmente que analizar las características esenciales de esta etapa de la economía capitalista internacional.

INTEGRACION MUNDIAL Y ESTRUCTURA DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

Desde finales de la segunda guerra, la economía mundial vivió un intenso proceso de integración económica.

Por una parte, el bloque socialista se constituyó sobre la base de una amplia integración; por otra, en el mundo capitalista, el capital norteamericano fue la fuente de la reorganización económica europea

62 y se expandió por todo el mundo: Asia, Oriente Medio y América Latina principalmente. Así se produjo un proceso de integración económica mundial capitalista, bajo la hegemonía norteamericana.

En América Latina podemos apreciar todo este proceso, si tomamos en consideración el valor en millones de dólares de las inversiones norteamericanas en nuestros países (cuadro 1).

CUADRO I

Año	1929	1936	1940	1943	1950	1961
Millones de dólares	3 462	2 803	2 696	2 721	4 445	8 200

Si comparamos el valor de las inversiones norteamericanas en los años anteriores a la segunda guerra con aquéllos del período de la guerra y de la posguerra, podemos sacar importantes conclusiones. Vemos que el valor de esas inversiones cayó en el período que media desde la crisis de 1929 hasta el final de la segunda guerra. El origen de esta caída fue la desorganización de la economía norteamericana provocada por la crisis y la intensificación de la inversión interna derivada de la economía de guerra.¹ En este período se consolidaron, en Latinoamérica, algunos regímenes bonapartistas con pretensiones nacionalistas.

La situación cambia en la posguerra.

Liberados de las inversiones internas, en una economía en depresión, debido al término de los estímulos provocados por la guerra, los capitales se vuelven hacia las economías atrasadas. Pero encuentran economías en proceso de industrialización, dominadas por ideologías nacionalistas e industrialistas.

Este factor fue decisivo para las nuevas inversiones. Frente a un mercado interno en crecimiento y a las primicias de una economía de mercado, con condiciones de alta lucratividad en los países subdesarrollados, los estímulos a la exportación de capitales eran muy grandes. Los datos muestran que, de 1950 a 1961, el valor de las inversiones norteamericanas en América Latina sube casi al doble.

Si se toma la estructura de estos capitales por sectores económicos, se encuentran cambios significativos.

¹ Datos de: **El financiamiento externo de América Latina**, CEPAL, Naciones Unidas, Diciembre de 1964.

Hasta el año 1940, el principal sector de actividad lo constituyen los sectores primarios (agrícolas y mineros) y los ferrocarriles. Se derivaba tal hecho del carácter colonial-exportador de la economía latinoamericana a la cual se integraba el capital extranjero. Integrase éste en una economía productora de materias primas y productos agrícolas, complementada por los medios de transporte para su exportación.

Los datos de las inversiones norteamericanas en América Latina, durante esta época, muestran claramente dicha realidad.

Según se ve en el cuadro II, el sector manufacturero representaba, en 1929, solamente un 6,3% de las inversiones directas norteamericanas en América Latina. Los sectores primarios (agricultura y minería), los ferrocarriles y el comercio representaban en 1897, el 91,6% y, en 1929, el 55,7% de esas inversiones.

En este período, se nota el crecimiento de los sectores petróleo y servicio público, resultante de una nueva forma de dominio colonial en los centros urbanizados emergentes. El petróleo aparecía con el 3,5% de las inversiones, en 1897 y ya tenía el 20,1%, en 1929. Al mismo tiempo, el servicio público subía del 3,3% al 15,8%. En este mismo período, los capitales invertidos en manufacturas subieron del 3% al 6.3% del total.

CUADRO II
INVERSIONES DIRECTAS NORTEAMERICANAS EN LATINOAMERICA,
POR SECTORES, 1897-1929, EN MILLONES DE DOLARES

Sector de la economía	1897		1908		1919		1929		1950	
	Tot.	%	Tot.	%	Tot.	%	Tot.	%	Tot.	%
Minería y Agricultura	56,5	18,6	158,2	21,1	500,1	25,3	877,3	24,1	*	*
Fundición	79,0	26,0	302,6	40,4	660,8	33,4	801,4	22,0	628	14,1
Petróleo	10,5	3,5	68,0	9,1	326,0	16,5	731,5	20,1	1233	27,7
Ferrocarriles	129,7	42,6	110,0	14,7	211,2	10,7	230,1	6,3		
Emp. de servicio público	10,1	3,3	51,5	6,9	101,0	5,1	575,9	15,8	927	20,8
Manufacturas	3,0	1,0	30,0	4,0	84,0	4,2	231,0	6,3	780	17,5
Comercio	13,5	4,4	23,5	3,1	71,0	3,6	11,2	3,3		
Varios	2,0	0,6	5,0	0,7	23,5	1,2	79,4	2,2		

* Incluido en comercio y varios.

Fuente: **El Financiamiento externo de América Latina**, cuadro 15.

64 Por los datos que tenemos y que abarcan hasta 1950, ya percibimos los cambios que se anuncian. El sector de manufacturas crece hasta alcanzar un 17,5% del total de las inversiones. La agricultura y la minería decrecen, en relación a los otros sectores. El petróleo toma la delantera sobre otros productos.

Las tendencias señaladas se acentuarán en los años posteriores. Los datos de inversiones directas así lo comprueban. Entre los años 1951 y 1962, las inversiones en el sector petróleo han alcanzado 33% del total; las manufacturas, 31%; la minería y fundición, el comercio y varios, 12% y 24% respectivamente. Conforme se aprecia en el cuadro III, el sector manufactura detentaba el 60%, en 1961-62, en parte por un problema de coyuntura de las inversiones en el petróleo.

Los datos que representamos son significativos y comprueban la afirmación que progresivamente, los capitales norteamericanos (y extranjeros en general) no solamente tienden a intensificar su penetración en Latinoamérica, sino que se integran, además, en forma cada vez más intensiva, en los sectores industriales.

El detalle de estos datos por países nos mostraría indudablemente que las inversiones, todavía significativas en los sectores primario y comercial, que corresponden al 36% del total de la corriente neta de

CUADRO III

CORRIENTES NETAS DE CAPITAL PRIVADO ESTADOUNIDENSE DE INVERSION DIRECTA HACIA AMERICA LATINA,* POR SECTORES PRINCIPALES, 1951-1962

Sector Industrial	1951-55		1956-60		1961-62		1951-62	
	Millones de dólares	%						
Total	1 751	100	3 398	100	616	100	5 765	100
Petróleo	348	20	1 571	46	—7	—1	1 912	33
Minería y fundición	339	19	301	9	46	7	686	12
Manufactura	613	35	791	23	370	60	1 774	31
Comercio y varios	451	26	735	22	207	34	1 393	24

* Incluidas las ganancias reinvertidas de filiales.

Tomado de **El financiamiento externo de América Latina**, cuadro 179.

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, **Balance of Payments, Statistical Supplement to Survey of Current Business (1963) and Survey of Current Business** (diversos números de 1963 y 1964):

capital en los años 1951-62, se destinan a los países menos desarrollados. Por otra parte, las inversiones petroleras se destinan fundamentalmente a Venezuela. En los países **en desarrollo**, el sector manufacturero se revelaría como el principal destinatario de las inversiones.

Puede esto ser comprobado, por los datos sobre las inversiones directas de Estados Unidos en América Latina. Según datos de la OEA (América en cifras, 1965, vol. III, tomo 4), vemos que el sector manufacturero representaba, en 1964, los siguientes porcentajes de las inversiones directas norteamericanas en los países más industrializados:

1	Brasil	67,7%
2	México	58,7%
3	Argentina	56,3%
4	Uruguay	40,0%

Un segundo grupo de países estaba representado por las inversiones predominantemente mineras. Encontramos en algunos de ellos una inversión industrial relativamente importante:

PAIS	% de la inversión directa en minería o petróleo	% de la inversión directa en industria
1. Venezuela	77,0%	7,8%
2. Chile	63,3%	3,8%
3. Perú	52,3%	14,1%
4. Colombia	51,9%	27,9%

Fuertes intereses en el sector agrario (en la estadística de la OEA este sector está incluido en el rubro **otros**; se encuentran en República Dominicana (91,7%, **otros**); Honduras (76,9%, **otros**); Uruguay (**otros**, 48%), Panamá (**otros** 31%) y ésta era la situación de Cuba en 1960 (**otros** 35,7%; servicios públicos, 32,7%; petróleo, 15,4%; manufacturas, 11,6%). En estos países se nota en general una gran concentración de las inversiones en los sectores comercio y servicio público.

Muy significativo es conocer la importancia relativa de las inversiones norteamericanas que confirman, con más peso aún, esta tendencia. En 1964, los principales destinatarias de estas inversiones eran exac-

66 tamente los países industrializados, excepto Venezuela. Los datos nos presentan el siguiente orden del valor de la inversión total:

PAIS	Monto total de las inversiones (En millones de dólares)
1º Venezuela	2 808
2º México	1 035
3º Brasil	994
4º Argentina	883
5º Chile	788
6º Panamá	664
7º Colombia	520
8º Perú	461

En la medida en que buscamos las tendencias del capital extranjero y la dirección tanto de las transformaciones ocurridas como de aquellas que habrán de acaecer, este análisis del comportamiento del capital extranjero, en los últimos 16 años, es suficientemente revelador de las mencionadas tendencias.

EFFECTOS EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

Tales cambios hacen patente el proceso de integración económica que nos ocupa.

El imperialismo deja de ser un «enclave» colonial y exportador, al tiempo que se cambia la división internacional del trabajo entre la producción de materias primas, por parte de los países subdesarrollados y la producción de manufacturas, por parte de los países desarrollados. Frente al crecimiento industrial de América Latina en los años treinta y a las medidas proteccionistas tomadas por los gobiernos de la época, el imperialismo se vuelve hacia el sector manufacturero, se integra a la economía moderna y pasa a dominar el sector capitalista industrial de esas economías. Esta es la nueva realidad que se constituye en Latinoamérica. Trataremos de comprender las leyes que rigen este proceso.

¿Cuáles son sus efectos sobre la estructura de la economía latinoamericana?

En primer lugar, la dimensión de las empresas cambia cualitativamente, formándose corporaciones, generalmente filiales de las corporaciones norteamericanas o europeas. Estas empresas se conducen

dentro de los mismos parámetros monopólicos; pero en economías mucho más frágiles, asumiendo una forma todavía más intensamente explotadora. La posibilidad de controlar monopólicamente el mercado, les permite ampliar sus ganancias sin recurrir a nuevos mercados y esto disminuye el impacto desarrollista que las empresas podrían tener en esas economías.

Las condiciones monopólicas en que actúan, limitan sus impulsos orientados a la apertura de nuevos mercados, en economías donde la ampliación del mercado, por la destrucción de los sectores precapitalistas o capitalistas atrasados, es el problema fundamental para su desarrollo.

En segundo lugar, se produce, contrariamente a las expectativas que muchos científicos sociales tenían, una integración intensiva de la economía de esos países por el capital extranjero que aumenta su dependencia económica del exterior. Pero esta dependencia tiene una condición interna. Al mismo tiempo que aumenta la dependencia, disminuye su necesidad objetiva.

Esto se puede explicar de la manera siguiente:

En la fase de las economías agrario-exportadoras, basadas en la división internacional del trabajo entre productores de materias primas y productores de manufacturas, las economías subdesarrolladas dependían estructuralmente de la importación de manufacturas. La dominación no era solamente financiera, pues expresaba, al mismo tiempo, una dependencia en el nivel productivo.

Con el desarrollo de la industrialización en los países subdesarrollados, la producción comienza a destinarse, en escala cada vez mayor, al mercado interno. De ahí nacerán las esperanzas en el cambio del centro de decisiones económicas hacia adentro de esas economías; pero, como esa industrialización se hace basada en el capital extranjero, éste se adueña del sector más avanzado de la economía y cierra, cada vez más fuertemente, sus cadenas sobre ellas, haciéndolas más dependientes.

Dialécticamente, sin embargo, ese capital se hace tanto más innecesario cuanto más integrada industrialmente sea la economía y, por consecuencia, menos dependiente de los insumos venidos del exterior. Este proceso se completa definitivamente con la instalación de la industria pesada, de máquinas para hacer máquinas, paso que todavía no se ha realizado en forma acabada en los países **en desarrollo** de

68 América Latina. Mientras no se dé este paso, subsiste una división del trabajo entre países productores de bienes manufacturados y de máquinas livianas, y países que producen máquinas pesadas. Subsiste, también, una profunda distancia tecnológica entre los países desarrollados y subdesarrollados. No debe esta disgresión oscurecer las tendencias generales que hemos establecido. Queda en pie la tesis que sostiene la contradicción, progresivamente más profunda, entre el dominio ejercido por el capital extranjero sobre la economía y la capacidad técnica de esa economía para autoabastecerse.

Podemos plantear esta contradicción sólo en un momento histórico específico, porque esta capacidad de autoabastecerse es siempre relativa, pues, a largo plazo, acentúa la tendencia a la internalización de las economías nacionales. Así, el proceso de internalización tiene dos caras: una cara dependiente (la actual) y una cara liberadora (aquella de lo futuro).

La consecuencia del desarrollo de esta contradicción es una creciente inutilidad estructural de la dominación extranjera y, por consiguiente, la ineficacia histórica del régimen socioeconómico que la mantiene. De la constatación anterior, se deriva el tercer efecto del proceso de industrialización en América Latina: la creciente radicalización política.

Al formarse un bloque de las clases dominantes latinoamericanas, integrado a través del capital extranjero, el sector industrial de esas clases abandona consecuentemente sus posiciones nacionalistas. Como resultado, se rompe progresivamente el dominio ideológico y político que ellas ostentaban sobre los movimientos populares, bajo la forma de movimientos y gobiernos «populistas». Estos movimientos «populistas» se caracterizaron (como el peronismo y el varguismo, por una vaga ideología industrialista-desarrollista-nacionalista, fundada en un dominio estatal paternalista sobre los trabajadores. Su base social era la lucha de las burguesías industriales, con el apoyo del movimiento de trabajadores recién emigrados del campo en la fase del desarrollo industrial.

La situación se complica aún con la acentuación de la crisis agraria derivada del desarrollo industrial y con el consecuente surgimiento del movimiento campesino. El retroceso político e ideológico de las burguesías industriales en tales circunstancias, sitúa el movimiento popular urbano a la vanguardia de la lucha por el desarrollo nacional y por la reforma agraria, reformándose con el apoyo campesino. Así,

se rompen los viejos esquemas de relación de clases y se reformula el movimiento popular por su base. 69

La imposibilidad de resolver a corto plazo esta situación, por parte de la burguesía industrial, lleva a una acentuación de las políticas de fuerza. Estas políticas de fuerza tienen dos fundamentos: sustituir las formas populistas de control del movimiento popular y garantizar una política de ampliación de la tasa de ganancia para permitir la formación de los capitales capaces de crear la gran industria pesada. Creemos encontrar ahí el origen de los recientes golpes militares en América Latina, que se presentan como un desafío a la interpretación de la ciencia social.

Estos factores políticos y la concentración e integración económica que analizamos, indican las tendencias de la actual estructura de poder de América Latina:

- 1) la concentración del poder en manos de los grupos monopólicos;
- 2) la tendencia al fortalecimiento del ejecutivo y/o de regímenes de fuerza como expresión más orgánica de ese poder;
- 2) la tendencia al fortalecimiento del ejecutivo y/o de regímenes de países con los intereses de la política norteamericana;
- 4) la tendencia a la integración militar aún más orgánica.

Dentro de estas tendencias, existen contradicciones muy poderosas que conducen a enfrentamientos y crisis muy profundas. A pesar de dirigirse este trabajo esencialmente a la descripción de las tendencias que resultan de las transformaciones descritas, resultaría excesivamente unilateral si no se mencionan los límites a la realización de esas tendencias.

Dos son los límites fundamentales:

En primer lugar, la contradicción entre la tendencia a la creación de la industria pesada y los intereses del capital extranjero. Vimos que la integración interna de la industria de esos países por la creación de la industria pesada, crea una situación en la cual el capital extranjero pierde su función económica y se encuentra históricamente superado. De ello puede concluirse que a este capital no le interesa dar tal paso. Se genera así una contradicción muy aguda entre las necesidades de desarrollo y el capital extranjero.

70 En segundo lugar, la creciente importancia material y política de las clases trabajadoras se convierte en una peligrosa amenaza de reacción a las políticas de fuerza cada vez más radicales. Dentro del cuadro de crisis y tensiones revolucionarias de América Latina, las clases dominantes procuran mantenerse dentro de marcos no muy violentos. Ello hace ineficaz y vacilante esta política, al tiempo que sólo logra contener, por ahora, y aplazar, por lo futuro, los enfrentamientos de clase.

ORIGENES EXTERNOS: EL CAPITAL MONOPOLICO

Descritos ya, en términos generales, los efectos del proceso de la industrialización integrada en el capital monopolico internacional sobre las economías y las sociedades latinoamericanas, debemos buscar los orígenes de esas transformaciones en el centro de la economía imperialista, en la propia potencia integradora.

Para explicar dichos cambios en la división internacional del trabajo, no podemos analizar solamente su cara subdesarrollada. Tenemos que detectar aquellos que ocurrieron en la economía norteamericana y que permitieron e impulsaron los fenómenos expuestos.

Si en parte el nuevo carácter de las inversiones extranjeras tuvo origen en los avances industriales que se produjeron en América Latina durante las décadas del treinta y del cuarenta; por otro lado, estas inversiones, debido a su propia dinámica interna, conducían a estas mutaciones.

Paul Sweezy y Paul Baran sistematizan, en trabajos recientes, los importantes cambios estructurales que han ocurrido y ocurren aún en la economía norteamericana (**Monopoly Capital**, Monthly Review Press, New York, 1966 y «Notas sobre la teoría del imperialismo», **Monthly Review**, selecciones en español No. 31).

En lo que se refiere a los aspectos que interesan a nuestro análisis, se pueden resumir en los siguientes puntos:

1. La unidad típica en la economía capitalista moderna ya no es principalmente la pequeña o media empresa enfrentada a un mercado anónimo, sino «una empresa de gran escala que produce una

parte significativa del producto de una industria, o aún de varias industrias, y que es capaz de controlar sus precios, el volumen de su producción y los tipos y montos de sus inversiones».

De esta manera, la propia unidad económica adquiere los atributos del monopolio. El monopolio se convierte en el elemento esencial del funcionamiento del sistema, sin destruir sin embargo las leyes de la producción de la plusvalía como fundamento del sistema.

Al mismo tiempo, los dirigentes de las empresas monopólicas llegan a ser el sector integrador de la clase dominante, sustituyendo a los capitalistas financieros de fines del siglo pasado y comienzos del siglo XX.

2. El sector de las grandes empresas norteamericanas, ligado a la inversión en el exterior, deja de ser un elemento complementario y se constituye en elemento integral de esas empresas, disponiendo de alta participación en el total de sus inversiones y ganancias.

Las **corporaciones multinacionales**, que disponen de amplias ramas productivas en el exterior (no solamente para integrar un «trust» con producción de materias primas, sino con extensión a nuevos centros económicos de sus actividades productivas), son hoy la forma más avanzada de la empresa norteamericana.

Los datos de Baran y Sweezy,² al estudiar una gran empresa típica —la Standard Oil de Nueva Jersey—, confirman ampliamente esta segunda característica; tanto en lo que respecta a la extensión de los bienes producidos en el exterior, que suben en el porcentaje interno del conjunto de la producción de la empresa, como en lo que respecta a la expansión de subsidiarias por todo el mundo (cuadro IV), y, finalmente, en relación a las ganancias en el exterior respecto al conjunto de las ganancias de la empresa (cuadro V) y al conjunto de los beneficios percibidos por los accionistas (cuadro VI).

Un análisis de la relación entre las inversiones directas de capital de Estados Unidos, en el exterior y los beneficios obtenidos, muestra la importancia que tienen esas inversiones en la economía norteameri-

² Baran, Paul y Sweezy, Paul, «Notas sobre la teoría del imperialismo», en *Monthly Review*, selecciones en español, no. 31. Santiago, 1966.

72 cana, así como sus efectos descapitalizadores sobre las economías subdesarrolladas (cuadro VII).

CUADRO IV

NUMERO DE SUBSIDIARIAS. Al terminar 1962, la Jersey poseía el 50% o más de las acciones de 275 subsidiarias en 52 países. La siguiente es la lista de esas subsidiarias por regiones:

Estados Unidos	77
Canadá	37
América Latina	43
Europa	77
Asia	14
Africa	9
Otras regiones	18

CUADRO V

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE BIENES Y GANANCIAS. A fines de 1958 la distribución porcentual de los bienes y ganancias por regiones era la siguiente:

	Bienes	Ganancias
Estados Unidos y Canadá	67	34
América Latina	20	39
Hemisferio oriental	13	27
Total	100	100

Fuente: Reseña de la reunión especial de accionistas (7 de octubre de 1959).

CUADRO VI

TASA DE BENEFICIO DE LOS ACCIONISTAS. Durante 1962 las tasas porcentuales de beneficios percibidos por los accionistas en las distintas regiones fueron las que siguen:

Estados Unidos	7,4
Resto del hemisferio occidental	17,6
Hemisferio oriental	15,0

Fuente: Informe anual 1962 de la compañía.

Año	Volumen neto de las inversiones directas de capital en el exterior (millones de dólares)	Beneficio de las inversiones directas en el exterior (millones de dólares)
1950	621	1 294
1951	528	1 492
1952	850	1 419
1953	722	1 442
1954	664	1 725
1955	799	1 975
1956	1 859	2 120
1957	2 058	2 313
1958	1 094	2 198
1959	1 372	2 206
1960	1 694	2 348
1961	1 467	2 672
Totales	13 708	23 204

Fuente: Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

¿Qué significado tienen para nosotros esos datos?

Muestran que las empresas monopólicas de los centros dominantes se irradian a los países subdesarrollados en forma subsidiaria que llevan sus estilos de organización monopólica hacia economías mucho más frágiles, produciendo los efectos que señalamos. Muestran, también, que esas subsidiarias forman parte de un organismo internacional muy complejo a cuyos intereses tienen que ajustarse.

El proceso de integración revela así tres aspectos muy importantes: el ajuste de las dimensiones de las empresas, en los países subdesarrollados, a padrones que les son extraños y el ajuste de la política de esas empresas a intereses que también les son ajenos y muchas veces contrarios, como demuestran Baran y Sweezy en el artículo citado. Finalmente, el proceso de integración implica un proceso de descapitalización por las remesas de ganancias y otros beneficios muy superiores a las inversiones realizadas.

Los datos y el análisis de Baran y Sweezy nos permiten comprender el carácter del crecimiento de nuestros países en las condiciones de la integración capitalista internacional, al tiempo que hacen resaltar importantes consecuencias de ese crecimiento.

El caso brasileño es un excelente modelo de esas transformaciones. . En primer lugar, porque fue el país de Latinoamérica que recibió el mayor monto de inversiones norteamericanas en los últimos años (excluida Venezuela que tiene como principal fuente el petróleo y que define otra forma de relaciones).

Entre los años 1951-1962, las inversiones norteamericanas en el Brasil alcanzaron la suma de 1 012 millones de dólares. En otros países: Venezuela, 1 754; Argentina, 577; México, 552; Panamá, 490 (por motivos fiscales, según parece); Cuba, 371, hasta 1958; Perú, 293; Chile, 281; en un total de 5 765.

Cerca del 20% de las inversiones destinadas a América Latina se aplicaron en el Brasil y estuvieron esencialmente destinadas al sector manufacturero.

En segundo lugar, porque fue el país donde se produjo la mayor integración industrial en estos años.

El estudio de CEPAL sobre la fabricación de equipos básicos en Brasil ³ concluye que la industria brasileña es capaz de atender el 86% del equipo eléctrico necesario en el período 1961-71; al 90% del equipo para papel y celulosa; al 64% del equipo para refinación de petróleo, oleoductos e industrias petroquímicas; al 77% de las necesidades de equipo para la industria de acero previstas para 1966-70; al 62% para cemento (80% en caso de que las empresas internacionales aceptasen ceder el derecho a usar sus patentes) y prevee que, en 1971, el Brasil podría fabricar el 70% de las máquinas herramientas que necesite. Todo esto, obviamente, si ocurrieran importantes actos económicos para superar las trabas actuales al desarrollo de la industria pesada.

Por estos factores, el caso brasileño puede ser estudiado como un paradigma del desarrollo de las formas de integración económica al capital internacional, en las nuevas condiciones de la división internacional del trabajo y del capital imperialista. Todo indica que ahí encontraremos estas condiciones en su forma más avanzada, lo que permitirá apreciar las tendencias generales que dirigen este proceso.

³ Naciones Unidas, CEPAL, **La fabricación de maquinarias y equipos industriales en América Latina**. I. Los equipos básicos en el Brasil, 1962.

El presente trabajo pretende comprobar, en el caso brasileño, las hipótesis generales que planteamos para América Latina, dejando la sugestión para estudios semejantes en otros países.

GRAN EMPRESA Y CAPITAL EXTRANJERO

II. EL PREDOMINIO DE LA GRAN EMPRESA

Podemos resumir las hipótesis fundamentales de nuestro estudio al planteárnos que los cambios en la división internacional del trabajo, en la fase del capitalismo monopolístico, conducen a los países dominados a:

- a) el predominio de la gran empresa;
- b) la concentración económica bajo el dominio de la gran industria sobre todo internacional;
- c) el dominio monopolístico del mercado;
- d) el surgimiento de una capa gerencial que representa los intereses del gran capital;
- e) la organización sindical y política de los intereses del gran capital;
- f) su control de la vida política y del estado mediante la adaptación a sus intereses.

En este capítulo, queremos comprobar la hipótesis a, b y c en la realidad brasileña, tomada como representativa de las tendencias generales de la nueva fase de la dependencia.

CONCENTRACION INDUSTRIAL

La gran empresa tiene un origen reciente en el Brasil. En los años treinta no ericntrábamós todavía una industria suficientemente desarrollada para generar la gran empresa. Solamente a partir del final de la segunda guerra mundial ocurre esto.

Los datos sobre la industria de transformación, por grupos de obreros ocupados en el estado de Sao Paulo, donde se concentró el desarrollo industrial del país y que representa cerca del 55% del valor de la

76 producción del sector industrial, son indicativos del proceso de concentración empresarial (cuadro VIII).

De 1949 a 1959, la distribución del número de plantas por grupos de obreros no cambió. Sin embargo, el porcentaje del valor de la producción de las empresas de más de 100 obreros creció del 63,2% al 69,9%. Al mismo tiempo, el valor relativo de las empresas de más de 500 obreros aumentó de 28,7% al 40,2%. Ello muestra que, en sólo diez años, las empresas de más de 500 obreros pasaron de una situación de inferioridad a un nítido predominio de la producción del sector industrial.

CUADRO VIII
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION EN EL ESTADO DE SAO PAULO

Grupo de obreros ocupados	Número de plantas				Aumento de 1949 a 1959 %
	1949		1959		
	Valor absol.	%	Valor absol.	%	
6 — 100	7 940	91,0	14 589	91,0	83,53
100 — 500	655	7,5	1 178	7,4	79,84
Más de 500	128	1,5	260	1,6	103,12
Total	8 723	100,0	16 027	100,0	83,51

Grupo de obreros ocupados	Valor de la producción en millones de cruzeiros				
	1949		1959		1949 a 1959 %
	Valor absol.	%	Valor absol.	%	
6 — 100	16 936	36,8	188 468	30,1	1 012,8
100 — 500	15 489	34,5	186 390	29,7	1 076,0
Más de 500	13 186	28,7	251 025	40,2	1 811,3
Total	45 971	100,0	626 883	100,0	1 263,6

Fuente: Censos industriales.

La importancia relativa de la gran empresa en el centro industrial del país se manifiesta aún más contundente si examinamos la distribución de los obreros por empresas de mayor a menor número de obreros ocupados.

Según el Censo Industrial de 1960, las empresas de más de 100 obreros en el estado de Sao Paulo representaban, en ese año, el 60% de los obreros y los de más de 500 obreros, cerca del 28%. Ello revela el predominio de la gran empresa en el conjunto de la mano de obra.

El cuadro IX nos muestra aún que las 195 plantas de más de 500 obreros poseían el 35% de la fuerza motriz utilizada, el 31,4% de los salarios y el 32,8% del valor de la producción. Si tomamos las plantas de más de 100 obreros, tendremos: 69,3% de la fuerza motriz, 64,7% de los salarios y 63,7% de la producción.

CUADRO IX

ASPECTOS GENERALES DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN SAO PAULO POR NUMERO DE OBREROS OCUPADOS

Grupos de obreros ocupados	Plantas		Obreros ocupados		Fuerza Motriz (c. v.)		Salarios (CR \$1 000 000)		Valor de la producción (CR \$1 000 000)	
	No.	%	No.	%	No.	%	Valor	%	Valor	%
1 a 4	22 876	63,3	32 824	5,0	146 579	5,6	2 032	3,8	35 226	5,4
5 a 100	11 839	32,8	218 202	33,7	657 148	25,1	16 718	31,4	200 492	30,8
100 a 500	1 038	2,9	210 736	32,6	898 795	34,3	17 724	33,3	200 986	30,9
500 y más	195	0,5	185 477	28,7	917 334	35,0	16 696	31,4	213 358	32,8
Total*	36 129	99,5	647 244	99,8	2 621 109	100,0	53 175	99,9	650 751	99,9

* Incluye a las empresas que no respondieron a los cuestionarios. Fuente: IBGE: Censo Industrial de 1960.

La realidad recién descrita se mantiene para todo el país por influencia de la economía paulista en el conjunto nacional. En el artículo de Heitor Ferreiro Lima⁴ se pueden encontrar los datos siguientes que confirman, a nivel nacional, los anteriores: las empresas de 4 a 49 trabajadores representaban, en 1958, 87,41% del total de las plantas de más de 4 obreros del país y 27,41% del valor de la producción. Aquellas de 50 a 249 trabajadores representaban 10,11% de esas plantas y 30,75% del valor de la producción. Las de 250 y más empleados, representaban 2,48% de dichas plantas y 41,84% del valor de la producción.

De esta forma, los datos de todo el país confirman las tendencias del centro industrial del país.

LA INDUSTRIA EN EL INGRESO NACIONAL

Pero ¿qué expresión tiene el sector industrial en el conjunto de la actividad económica del país? ¿Será este predominio un elemento sin importancia en la realidad brasileña?

⁴ «Amparo a Pequena e Média Empresa», en *Revista Brasileira*, No. 32, Sao Paulo, p. 23.

78 Muy al contrario, los datos demuestran que la participación del sector industrial no sólo ha crecido frente a los otros sectores, sino que ha llegado a ser fundamental para la economía del país.

De 1939 a 1963, el sector industrial cambió de 18,9% a 35,3% de la renta interna a precios corrientes de 1939. En este período, el ingreso de la agricultura bajó de 33,3% a 21,0% del total.

Los datos sobre la composición de la mano de obra son menos contundentes. Esto se explica por el carácter de la industrialización, que ha utilizado tecnología moderna basada en el ahorro de mano de obra. Así, el porcentaje de la población industrial manufacturera se ha acrecentado del 7,70% al 9,10% entre 1940 y 1960.

Si agregamos el sector de industrias de construcción y los sectores de transporte, comunicaciones y almacenajes, que son complementarios al sector de manufacturas, tendremos una evolución de estos sectores industriales y paralelos del 12,90%, en 1940, al 17,30%, en 1960.

En este período, el sector terciario, en su conjunto, creció del 25,60% al 36,70%, lo que muestra la importancia de la concentración de mano de obra en los sectores urbanos, ya que el sector agrícola decreció del 66,70% al 54,20%.⁵

Los datos comprueban, pues, que el sector industrial y los sectores urbanos son progresivamente determinantes del conjunto de la economía, a pesar de la importancia persistente del sector agrario. La agricultura, sin embargo, tiene una productividad muy baja debido a su atraso. A pesar de que el 54% de la mano de obra trabaja en el campo, sólo representa un 21% del ingreso nacional. Pierde así las condiciones de determinar la realidad económica nacional. Con el desarrollo de la industrialización, la agricultura es paulatinamente subyugada por ello y se convierte en una de sus ramas, hecho que ocurre hoy en las regiones más capitalistas del país.

IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA DE BASE

A lo dicho cabe agregar otra pregunta: dado que sabemos que el sector de base tiende a una mayor concentración empresarial y

⁵ Datos de los censos demográficos de 1940, 1950 y 1960 en Brasil, extraídos de IBGE —Anuario estadístico de 1965.

desempeña el papel estratégico en la economía, ¿qué papel representa él en la economía industrial del país? ¿Será ella una industria meramente de consumo, no integrada y, consecuentemente, sin condiciones para servir de centro de articulación de la economía del país?

En la introducción ya anticipamos la respuesta a esta pregunta, pero es interesante estudiar los datos globales de que disponemos.

Los cálculos basados en los datos censales permiten notar la evolución de las relaciones entre el sector de bienes de producción y bienes de consumo. Los bienes de producción representaban 28,9%, 38,1%, 41,5% y 56,5% del valor acrecentado por la industria en los años de 1920, 1940, 1950 y 1960.⁶ El crecimiento del valor de la producción de bienes de producción fue de 508,0%, entre 1940 y 1960, mientras el valor de la producción de bienes de consumo creció en 248,8%.

Los datos muestran que la concentración es mucho más intensa en los sectores de base que, como vimos en el párrafo anterior, se instalaron en los últimos años, sobre todo en 1950 y 1960.

Un estudio comparativo entre un sector tradicional como la industria textil y un sector moderno como la industria química,⁷ puede confirmar nuestra afirmación sobre la concentración en los sectores de base.

El sector textil, a pesar de su alta concentración de mano de obra, es un sector de baja productividad, relativamente estancado, que pierde su liderazgo en la economía por efecto de las transformaciones descritas.

En 1960, en este sector había 220% más empresas y 420% más empleados que en la industria química. A pesar de esto, la industria textil producía un valor sólo 25% más alto que el valor de los productos de la industria química. En 1950, sin embargo, el valor producido por el sector textil era 270% superior a aquel del sector de la industria química. Las industrias mecánicas, metalúrgicas, de

⁶ Datos obtenidos de *Desarrollo & Conjuntura*, febrero de 1966, pp. 118-119.

⁷ En el estudio de JOSE CARLOS PEREIRA, «A estrutura do sistema industrial em Sao Paulo», en *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, vol. IV, no. 1, junio de 1966, basado en investigaciones del Centro de Sociología Industrial de Sao Paulo (CESIT), se constata que entre los sectores más modernos en equipamiento está la industria química y entre los más obsoletos está el textil.

80 material eléctrico, comunicaciones y químicas detentaban 28% del valor de la producción textil de Sao Paulo, en 1950. En 1960, pasaron a detentar 200% del valor de la producción de este sector.

Estos cambios, realizados en diez años, muestran la profunda concentración operada en los sectores de base de la industria.

LA MONOPOLIZACION DEL MERCADO

Al lado de la concentración empresarial, ocurre un proceso de monopolización del mercado.

En una reciente investigación del Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad Federal de Río de Janeiro, que será largamente utilizada en este trabajo,⁸ se encontraron 276 grupos económicos con capital superior a 900 millones de cruzeiros. Fueron estudiados separadamente los 55 grupos de más de 4 000 millones de cruzeiros de capital, llamados multimillonarios.

Los multimillonarios son líderes indiscutibles de los sectores principales en que actúan, dominando «parte sustancial de la producción y circulación de bienes».

Entre los millonarios (entre 900 millones y 4 000 millones) se sacó una muestra de 83 grupos, en el universo estimado de 221 unidades. De estos 83 grupos, 10 extranjeros y 2 nacionales eran líderes (primero o único productor) en la actividad principal en que estaban. Un análisis más detenido de los grupos extranjeros pudo mostrar que 14 de los 29 grupos extranjeros millonarios operan en un mercado oligopólico; 4 grupos, todos norteamericanos, actúan en condiciones de monopolio, sin embargo, muy precarias; 9 grupos actúan en mercado de competencia imperfecta.

Entre los grupos millonarios nacionales no se hizo un estudio más profundo; pero todo indica que actúan en un mercado oligopólico o de concurrencia imperfecta, a pesar de no disponer de las posiciones de liderazgo en que están los extranjeros.

⁸ MAURICIO VINHAS DE QUEIROZ, «Os grupos multibilionarios»; LUCIANO MARTINS, «Os grupos bilionarios nacionais»; JOSE ATONIO PESSOA DE QUEIROZ, «Os grupos bilionarios estrangeiros», en *Revista do Instituto de Ciências Sociais*, Río de Janeiro, 2, 1965. En portugués, 1 billón representa 1,000 millones. Por esto el estudio ha establecido la diferencia entre grupos «bilionarios» y multibilionarios. En español adoptaremos los términos grupos «millonarios» (de capital de 900 a 4 000 millones de cruzeiros antiguos) y grupos «multimillonarios» (de capital igual o superior a 4 000 millones de cruzeiros antiguos).

Si retomamos los datos del comienzo de este capítulo, que demuestran que las grandes empresas desempeñan un papel determinante en la economía, podemos llegar a la conclusión de que existe un mercado predominantemente oligopólico. Esta conclusión puede ser reforzada por los datos del cuadro siguiente:

CUADRO X
MONOPOLIZACION EN EL SECTOR METALURGICO DE SAO PAULO

Ramas de actividad	No. de empresas	Parte de la producción correspondiente a las tres empresas mayores %
Estructuras metálicas	8	76
Herramientas agrícolas	9	97
Arados	17	76
Motores eléctricos	9	86
Refrigeradores	8	91
Lavadoras	6	82
Balanzas	19	74
Ascensores	6	99

Fuente: Dirigente industrial, de julio de 1963, tomado de CEPAL. **Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en el Brasil.**

CONCENTRACION FINANCIERA

El proceso de monopolización del mercado no es el único aspecto de este proceso general de concentración económica. La concentración se opera también a nivel financiero. Esta concentración financiera se realiza a través del proceso de integración entre empresas o del dominio de un grupo sobre varias empresas y ramas distintas.

El proceso de integración entre empresas se realiza fundamentalmente por los «holdings», organizaciones financieras que coordinan el control accionario de un cierto grupo de empresas. La investigación pudo determinar que este sistema en Brasil tiene, en general, el carácter de una organización interfamiliar bajo la dirección de un jefe familiar.

De los grupos multimillonarios, 28 (50,9%) poseen «holdings» perfectos. La gran mayoría son grupos nacionales de origen local (no emigrantes).

82 Los grupos extranjeros, sin embargo, prefieren el control accionario directo de sus empresas que, como veremos, son más integradas y actúan de manera más intensa en sectores más restrictos. Ello les permite un mayor monopolio del mercado. En general la matriz en el exterior domina el 90% de las acciones, con muy pocas excepciones.

Si atendemos a que estos grupos componen los más poderosos grupos internacionales, podemos comprender el grado de concentración a que llegó la economía industrial del país en manos de grupos cada vez más poderosos.

Entre los grupos millonarios que dominan la economía brasileña, 11 (84,6%) de los grupos norteamericanos incluidos en la muestra se encuentran entre los 500 mayores grupos de Estados Unidos; 6 grupos de la muestra (46%) están entre los 200 grupos más importantes de Estados Unidos, añadiendo que, entre ellos, están los 4 mayores productores de sus ramas en ese país. Entre los no-norteamericanos que componen la muestra de los millonarios, 41,6% están entre los 500 grupos mayores fuera de Estados Unidos.⁹ Así, el control financiero sobre la economía brasileña está, en último análisis, en las manos de parte de los 1 000 principales grupos económicos del mundo occidental.

CONCENTRACION AGRARIA

El proceso de concentración industrial se basa en una profunda concentración de la propiedad de la tierra.

El sistema latifundio-minifundio (que se apoya en la producción para el mercado de los latifundios, mediante la utilización de mano de obra de la agricultura de subsistencia, fundada en el minifundio) se amplió en los últimos años. Ocurrió esto porque el proceso de penetración del capitalismo industrial en el campo se hizo sin destruir la estructura de propiedad de la tierra ni los medios tradicionales de explotación de la mano de obra.

Los datos de los censos agrícolas de 1950 y 1960 muestran que el número de grandes establecimientos cayó del 2,38% al 0,98% del total. El área dominada por estos establecimientos disminuyó, en menor proporción, del 50,98% al 47,29%. Ello indica un aumento de la concentración.

⁹ Según los datos de **Fortune**, en el año de la investigación, 1962.

Los establecimientos medios y grandes de 10 a 1 000 «alqueires» se mantuvieron aproximadamente en la misma relación. Al mismo tiempo, tuvo lugar la extensión de los minifundios (menos de 10 «alqueires») de 34,43% de los establecimientos a 44,77%. Ellos ocupaban una área total de 1,30% en 1950 y de 2,23% en 1960 (cuadro XI).

Estos datos muestran, en resumen, el fortalecimiento de los polos complementarios: latifundio-minifundio, concentración-dispersión de la propiedad territorial.

CUADRO XI

BRASIL — PROPIEDAD DE LA TIERRA 1950-60 — GRUPO DEL AREA TOTAL POR ESTABLECIMIENTOS, AREA TOTAL Y AREA CULTIVADA POR «ALQUEIRES» (HA), PORCENTAJES

— 1950 —					
Especificación	Menos de 10	De 10 a 100	De 100 a 1 000	De 1 000 a 10 000	De 10 000 y más
Establecimiento	34,43	50,98	12,99	1,50	0,08
Area total	1,30	15,31	32,53	31,48	19,38
Area cultivada	8,92	45,39	33,25	10,81	1,63
— 1960 —					
Especificación	Menos de 10	De 10 a 100	De 100 a 1 000	De 1 000 a 10 000	De 10 000 y más
Establecimiento	44,77	44,62	9,41	0,93	0,05
Area total	2,23	17,97	32,51	27,42	19,97
Area cultivada	13,31	44,70	30,50	9,95	1,54

Fuente: **Censos agrícolas de 1950 y 1960.**

El control de la propiedad de la tierra es complementado mediante el control de la comercialización agrícola. Este se obtiene por medio de los «acaparadores», quienes dominan la compra de productos agrícolas, gracias a su disponibilidad de crédito.

La investigación del Instituto de Ciencias Sociales pudo determinar que, en general, los grupos que tienen actividad exportadora-importadora se complementan con empresas bancarias que les dan apoyo financiero. El estudio de Heitor Ferreira Lima, sobre los bancos

84 brasileños y sus ligazones, muestran que gran parte de la estructura bancaria está ligada a la comercialización agrícola.

La actividad propiamente agrícola exige poco financiamiento por el carácter atrasado de su tecnología. Pruébalo el análisis de los financiamientos concedidos por el departamento agrícola del Banco de Brasil.

En 1964, 78% de sus créditos se destinaron al financiamiento del plantío y a la comercialización y sólo el 13% a inversiones productivas. A ello se debe añadir los empréstitos del departamento de crédito general que se destinaron a la comercialización de productos agrícolas y que correspondieron a cerca del 30% del valor del departamento agrícola.

Desgraciadamente los datos del Censo Comercial de 1960 no permiten obtener conclusiones sobre la tendencia a la concentración en tal sector, donde existe un considerable número de pequeños comerciantes, cuya actividad representa de hecho desempleo disfrazado, al lado de los grandes grupos manipuladores de los financiamientos.

OTROS ASPECTOS DE LA CONCENTRACION

En el sector bancario se puede medir, de manera general, este proceso de concentración por la relación entre el número de bancos y agencias bancarias y el número de matrices.

De 1950 a 1964, según el Anuario Estadístico de Brasil, el número de bancos y agencias creció de 2 596 a 6 878, mientras el número de matrices bajó de 413 a 328. El estudio de Heitor Ferreira Lima¹⁰ muestra las ligazones de los principales grupos bancarios con la industria, el comercio y la agricultura.

La investigación del ICS hace resaltar este aspecto al mostrar que un mismo grupo económico posee empresas en varios sectores.

De los 29 grupos extranjeros millonarios de la muestra, 14 ejercen otras actividades además de la principal. De los 55 grupos multimillonarios extranjeros y nacionales, 35 ejercen actividades fuera de la principal. De los 54 grupos millonarios nacionales de la muestra, 31 ejercen otras actividades. En los grupos nacionales se constató

¹⁰ HEITOR FERREIRA LIMA, «Notas sobre a estrutura bancaria brasileira», en: *Revista Brasiliense*, no. 8, 147 y passim.

Cupo así concluir que se trataba de un proceso compensatorio de las pérdidas de un sector por otro. Aún más, su efecto es una profunda integración de los intereses del gran capital de los más diversos sectores.

Por último, hay que estudiar los efectos de esta concentración que se perciben desde el sector productivo (concentración de la empresa industrial, concentración de la propiedad de la tierra), hasta la concentración financiera (concentración de capitales en «holdings», concentración bancaria, etc.), pasando por la concentración de los medios de circulación (comercio, servicios, etc.) y la distribución del ingreso.

Era de prever una alta concentración del ingreso. La declaración del impuesto sobre la renta de 1960, a pesar del gran número de fraudes que implicaba, expresa la situación del punto de vista relativo. Mientras el 92,8% de las personas jurídicas declarantes obtenían 18 000 millones de cruzeiros en ganancias, el 0,03% de las mismas personas jurídicas declaraban una ganancia de 41 600 millones.

De las personas presentes de diez años y más, según el rendimiento medio mensual (Censo Demográfico de 1960), 30% estaban bajo el sueldo mínimo más bajo del país²¹ y 73% de la población activa ganaba hasta lo correspondiente al sueldo mínimo más alto del país.

EL PAPEL DE LA EMPRESA ESTATAL

El Estado tiene una apreciable participación en las actividades productivas del país. Parte considerable de la gran empresa está controlada por él.

Según investigación de **Desenvolvimento & Conjuntura**, de las 34 empresas de capital superior a 1 000 millones de cruzeiros en el país, en 1960, 19 eran estatales. De estas 19, 3 estaban en los cuatro primeros lugares.

²¹ En Brasil la legislación del sueldo mínimo, aplicada sólo a las ciudades, se diferencia por regiones. En el año 1960, variaba entre 5 900 cruzeiros en Sao Paulo y 2 500 en Teresina (capital de la provincia del Piauí). Ciertamente los sueldos más bajos que el sueldo mínimo, corresponden al ingreso de los trabajadores agrícolas, niños, empleadas domésticas, etc.

86 En estudio de la revista **Visao** (7 de setiembre de 1967) sobre las mayores empresas brasileñas en 1967, las empresas estatales ocupaban los cinco primeros lugares de las 20 mayores empresas por capital más reservas en el país. De esas 20 empresas, una empresa estatal ocupaba el séptimo lugar y los restantes se dividían entre 5 empresas nacionales y 9 empresas extranjeras.

Si tomamos las 20 empresas de mayor lucro líquido en 1967, las empresas suben a 8 (al mismo tiempo que las empresas nacionales privadas bajan a 3 y las empresas extranjeras siguen siendo 9). Este dato es muy importante, pues hace suponer que el poder de inversión de las empresas estatales es creciente además de mostrar que estas empresas presentan un buen índice de lucratividad, lo que supone una buena base administrativa y gerencial.

Si tomamos los sectores económicos principales de servicio e industria, según el mismo estudio, vemos que las empresas estatales tienen el liderato de las siguientes ramas de una subdivisión en 50:

- 1) el Banco del Brasil comanda el sistema bancario nacional;
- 2) la Compañía Vale del Río Doce, el sector minero;
- 3) la Petrobrás, todo el sector de petróleo, añadiendo que detenta el monopolio de la prospección y producción del petróleo bruto;
- 4) la Compañía Siderúrgica Nacional ocupa el segundo lugar del sector correspondiente, a muy poca distancia de la empresa más fuerte (Belgo-Minera, extranjera);
- 5) la Compañía Nacional de Alcalis, se ubica en el tercer lugar en el sector de la industria química y petroquímica, sector en que el estado tiene importancia muy pequeña y el capital extranjero ostenta un tranquilo dominio;
- 6) las Centrales Eléctricas de Sao Paulo y las Centrales Eléctricas Brasileñas (holding estatal de la electricidad —Electrobrás) controlan el sector de energía eléctrica, en el cual el estado tiene claro predominio;
- 7) la Red Ferroviaria Federal (altamente deficitaria) más dos empresas estatales, monopolizan el transporte ferroviario en Brasil;
- 8) la Compañía Municipal de Transportes Colectivos de la Municipalidad de Sao Paulo y la Compañía de Transporte Colectivo del Estado de Guanabara que la sigue, son las dos mayores empresas en el sector del transporte caminero, sector en que las prefecturas dominan frecuentemente los sistemas de transportes urbanos;

9) la Compañía Telefónica Brasileña, finalmente, comanda el sector de servicios de telecomunicaciones, gas y agua, en el cual el estado posee un alto control.

Se puede apreciar la acción monopolizadora y de concentración y radicalización ejercida por el estado en la economía. Este proceso es todavía reciente: todas las empresas estatales citadas se formaron después de 1950.

La consecuencia de lo señalado es la importancia de la burocracia estatal en la economía nacional. Ella domina sectores fundamentales y gana una cierta independencia de acción frente a los grupos sociales. Por otra parte, esto permite una mayor concentración económica y monopolización e instituye padrones de dirección racionales en sectores que se irradian sobre el conjunto de la economía.

El papel del estado en la constitución de la gran empresa en el país y en la organización de un mercado monopólico y de una economía concentrada y programada, merece una discusión aparte de los objetivos de este trabajo. Se discutirán más tarde tres aspectos del problema: por una parte la importancia del control político del estado para las clases dominantes; por otra, la visión del estado como principal centro organizado para la resistencia al capital extranjero; por último, la importancia de las decisiones estatales en la organización de la actividad capitalista privada, importancia que no proviene sólo de su actividad económica productiva, sino también de su control financiero, y de su soberanía jurídico-legislativa, pero que se hace tanto mayor cuanto más dispone el estado de medios materiales efectivos de acción.

CONCLUSIONES

Los datos han permitido comprobar las tesis fundamentales de este capítulo:

1. Que hay una tendencia creciente a la concentración empresarial en el sector industrial.
2. Que el sector industrial se vuelve predominante en el país, particularmente el sector de base.
3. Que este proceso lleva a una monopolización del mercado.
4. Que esta concentración se completa en el nivel financiero, comercial, de servicios y agrario.

88 5. Que esta concentración se hace cada vez más aguda con el dominio del sector clave de la economía (la gran empresa) por los grupos internacionales, aún más concentrados.

La importancia del último punto, simplemente anotada hasta ahora, nos hace dedicar a él el próximo capítulo de este trabajo.

III. LA DOMINACION DEL CAPITAL FORANEO

En el capítulo anterior vimos que el proceso de concentración industrial fue seguido de cerca por el proceso de monopolización y de concentración financiera y que el capital foráneo fue su gran beneficiario.

Es importante tener una visión de la magnitud general del capital foráneo. Esto nos puede garantizar la importancia de los mecanismos de control sobre la economía que vamos a describir posteriormente.

ENTRADA Y SALIDA DEL CAPITAL EXTRANJERO

La entrada del capital extranjero en la posguerra en Brasil siguió las mismas tendencias descritas en la introducción para la América Latina: se acentuó en los años 1956-60 y sufrió una caída a partir de 1961.

Por influencia de este aumento de las entradas, el balance entre las entradas y los ingresos del capital extranjero se hizo positivo en los años 1956 a 1963, por lo que el balance general fue positivo para Brasil (pero no para América Latina) en los años 1964-63 (cuadro XII).

CUADRO XII

BRASIL: COMPARACION ENTRE LA ENTRADA NETA NO COMPENSATORIA DE CAPITAL EXTRANJERO Y EL INGRESO DE LAS INVERSIONES

(En millones de dólares)

Años	Entrada total (neta)	Ingreso total	Diferencia
1946-50	5,3	—398,9	—393,5
1951-55	478,0	—717,0	—239,0
1956-60	1 469,0	—758,0	711,0
1961	424,0	—187,0	—237,0
1962	458,0	—202,0	256,0
1963	220,0	—147,0	73,0

Fuentes: El financiamiento externo de América Latina. Cuadros 150, 151, 152, 153, y Anuario estadístico de Brasil, para los años 1962 a 1964.

Al confirmarse, sin embargo, los datos de 1964 el balance de capital en los últimos años empieza a presentar un «déficit», mostrando que la tendencia a una mejoría de relaciones se debió al «boom» de 1955-61, cuando gran parte de las ganancias del capital extranjero fueron reinvertidas.

Por una parte, hay que tomar en cuenta que la mayoría de las inversiones en Brasil se hicieron basadas en la «instrucción 113» de la SUMOC, que permitía la entrada de máquinas y equipamientos extranjeros sin gravámenes arancelarios y que resultaron en realidad subsidios y excelentes condiciones para la inversión extranjera. Más grave, sin embargo, para la legitimidad de la conclusión de un balance favorable a la entrada del capital extranjero, es el hecho de que se calcula entre las «entradas» de capital, las reinversiones que en realidad representan una capitalización de recursos nacionales.

Por otra parte, las salidas del capital extranjero no se agotan en los puntos analizados por la investigación de la CEPAL. Los pagos de «royalties» y servicios técnicos se contabilizan en el punto «servicios diversos» de la balanza de pagos, que es siempre negativa. Si tomamos los datos que obran en nuestro poder sobre los años 1960 a 1964, tendremos las cuantías de 1960, 159; 1961, 86; 1962, 61; 1963, 37; 1964, 32.

Estos ejemplos muestran cómo se reducen significativamente los saldos positivos del balance de capitales si se toma el balance de servicios, en el cual se incluyen los «royalties» y servicios técnicos. Un cálculo basado en estos datos completos presenta otro resultado para los años cincuenta.

CUADRO XIII

BRASIL: SALDO ENTRE LA ENTRADA DE CAPITALES Y LAS REMESAS DE GANANCIAS «ROYALTIES» Y SERVICIOS TÉCNICOS

Años	1948	1952	1954	1956	1958	1960
Saldo (entrada remesa)	—70	—68	—128	—21	—9	—227

Fuente: SUMOC —apud Caio Prado Junior— *Revista Brasileira*.

Se ve, en este caso y en todos los años estudiados, un «déficit», que demuestra la importancia de las formas indirectas de las remesas de ganancias. Inclúyese así el Brasil en la situación descapitalizadora que caracteriza la mayoría de los países latinoamericanos.

90 DESTINACION SECTORIAL DE LAS INVERSIONES

Los datos sobre la destinación de las inversiones en los últimos años confirman la tendencia apuntada, en la introducción, hacia una concentración en el sector industrial manufacturero.

Según puede verse en el cuadro XIV, cerca del 50% de las inversiones del capital norteamericano se concentran en industrias y, dentro del sector industrial, según los datos del Departamento de Comercio Exterior del Banco do Brasil (CACEX), el sector de la industria de base aparece como privilegiado con cerca del 80 al 90% de las inversiones del capital extranjero en general, excepto en 1964. Con todo, cabe considerar que el grueso de la inversión en industrias livianas, en aquel año, tuvo lugar en las industrias mecánicas y eléctricas livianas (5 051). (Cuadro XV.)

CUADRO XIV

BRASIL: VALOR DE LAS INVERSIONES DE ESTADOS UNIDOS EN LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS INDICADAS (1 000 000 DE DOLARES)

Año	Total	Minas y fundición	Petróleo	Manu- facturas	Servicios públicos	Comercio	Otros
1963	1 132	30	60	664	193	148	38
1964	994	34	51	673	41	153	42

Fuente: OEA — América en cifras.

CUADRO XV

BRASIL: VALOR DE LAS INVERSIONES DE CAPITAL EXTRANJERO SEGUN INDUSTRIAS DE APLICACION (1 000 DOLARES)

Industrias	1960	1961	1962	1963	1964
Industria de base	70 802,8	24 742 5	10 255	7 240	2 664
Industrias livianas	14 467,1	4 640,0	3 753	1 179	7 078

Fuente: CACEX, apud Anuario estadístico del IBGE.

IMPORTANCIA DE LA ECONOMIA NACIONAL

Es posible aún interrogarse sobre qué papel representan estas inversiones en la economía del país, como acerca del porcentaje de la economía global que ellas alcanzan. Se trata de investigar la significación de este sector extranjero en el conjunto de la economía.

El cálculo general para toda la América Latina hecho por la CEPAL, nos revela que el total de pagos por el servicio del capital extranjero en América Latina subió del 2,5% del producto nacional bruto, en 1951, al 3,4%, en 1957, para luego bajar al 3%, en 1960. Si relacionamos el pago de servicios con el ahorro interno bruto, según el mismo estudio, tendremos una evolución de 16%, en 1951, a 20,5%, en 1959 en toda la América Latina.

Desgraciadamente no disponemos de datos sobre la importancia relativa del capital extranjero integrado en la economía, de suerte que habremos de contentarnos con la relación entre la ganancia y otros servicios de este capital y otros aspectos de la economía. El cuadro XVI establece la relación entre los pagos por servicio del capital extranjero y los ingresos de divisas del país. Se puede así colegir la parte de los ingresos obtenidos por el país en la exportación de bienes y de servicios y que éste ha de destinar al pago de los ingresos del capital extranjero. Los datos revelan que este porcentaje aumenta en la última década debido al crecimiento de esos ingresos, así como al decrecimiento del valor de las exportaciones. El porcentaje de los servicios del capital extranjero sobre el total de los ingresos obtenidos por las exportaciones subió del 15,1%, en el período de 1946-50 al 29,4%, en 1962. Ello significa que es necesario más de $\frac{1}{3}$ de las divisas del país para pagar los servicios del capital externo.

CUADRO XVI

BRASIL: COMPARACION ENTRE LOS PAGOS POR SERVICIO DEL CAPITAL EXTRANJERO A LARGO PLAZO Y LOS INGRESOS DE DIVISAS EN CUENTA CORRIENTE, 1946-1962 (%)

Años	Ingreso de la inversión directa	Servicio de la deuda externa a largo plazo	Servicio del total del capital extranjero a largo plazo
1946-50	5,0	10,1	15,1
1951-55	6,2	9,5	15,7
1956-60	4,0	26,5	30,5
1961	4,0	28,7	32,7
1962*	6,3	33,1	39,4

* Datos provisionales.

Fuente: **Financiamiento externo en América Latina**, cuadros 163 y 164.

Considerando este cuadro ya se puede percibir la importancia del endeudamiento externo del país (y de toda América Latina donde

92 se dan tendencias iguales) que creció del 10,1% al 33,1% en relación al ingreso de divisas. Debido al conjunto de factores negativos de la relación entre el capital extranjero y las economías subdesarrolladas, la deuda externa, como se refleja, tiende a un aumento significativo.

En el caso de Brasil, los datos muestran un crecimiento de 423.7 millones de dólares en 1945, a 2.224.6 en 1962 (cuadro 166 de **Financiamiento externo de América Latina**) La relación entre el servicio de la deuda pública externa a largo plazo y los ingresos en divisas en cuenta corriente creció del 17,1% en 1959-1961, al 20,3%, en 1962-1965. En otras palabras, el país paga 1/5 de sus divisas por servicios de su deuda pública externa a largo plazo.

Más grave es, sin embargo, la situación si sumamos **todos** los pagos por servicios que incluyen utilidades (14,3%), servicio de deuda (14,9%, trasportes y seguros (9,9%) viajes al exterior (5,9%), servicios diversos (5,5%), donaciones al exterior (1,6%), errores y omisiones o servicios invisibles (3,1%), fondos transferidos al exterior (6,8%). Ello representaba el 61,5% de los egresos de divisas en América Latina, en 1962. Esos datos, calculados por André G. Frank en su trabajo «¿Servicios extranjeros o desarrollo nacional?» (**Comercio exterior, México**, tomo XVI, No. 2, febrero de 1962), muestran que es mucho mayor la descapitalización provocada por el sector extranjero en nuestras economías, si se incluye el total de los gastos en servicios.

LA ESTRATEGIA DEL CAPITAL FORAÑO

El resultado de este examen preliminar es bien claro: el capital foráneo ha intensificado su penetración en la última década. Esta penetración se dirigió fundamentalmente al sector manufacturero y en particular a la industria de base; penetración que cobra en contrapartida un alto servicio en forma de ganancias, intereses, royalties, servicios técnicos, etc., y lleva la economía a un endeudamiento progresivo.

Debemos ahora estudiar los efectos internos de esta penetración ¿qué tipo de relaciones establece al interior de la economía misma? En primer lugar cabe determinar la importancia relativa del capital foráneo frente al capital nacional y detectar las formas de penetración que él utiliza.

La estrategia del capital extranjero para obtener el dominio interno de la economía, sea conciente o dependa solamente de su propio carácter estructural, puede ser descrita de la siguiente manera:

- a. La alta integración tecnológica de sus empresas permite a las mismas restringirse a sectores especializados de actuación en que dominan el mercado, en concurrencia con grupos económicos nacionales dispersos en varios sectores de actuación y sin condiciones monopólicas fuertes.
- b. El capital foráneo busca penetrar en sectores donde pueda obtener el dominio del mercado, instalando condiciones de competencia monopólica.
- c. Busca también mantener, con seguridad, el dominio financiero de sus empresas recurriendo secundariamente a formas nacionales de capitalización directa. Ello se deriva del carácter de sus inversiones, hechas en gran parte bajo la forma de transferencia de máquinas (muchas veces obsoletas en el país de origen) y que no implican reales desembolsos de capital fijo.
- d. El control externo sobre la política de las empresas es asegurado mediante la utilización de una técnica gerencial avanzado, políticamente complementado por la utilización de empresarios nacionales de prestigio, en puestos honoríficos. Esta técnica gerencial avanzada, concede al capital foráneo condiciones superiores de competencia frente a las empresas nacionales basadas en la dirección personal del propietario.

Trátase de demostrar, en esta parte, dichas hipótesis.

LOS GRUPOS ECONOMICOS EXTRANJEROS

La principal fuente de datos que poseemos para comprobar las hipótesis enunciadas, es la investigación ya citada del Instituto de Ciencias Sociales de la Universidad de Río de Janeiro.

Del conjunto de los 55 grupos multimillonarios (más de 4 000 millones de cruzeiros) encontrados en el país, 31 (56,4%) son extranjeros¹² y 24 (43,6%) son nacionales. Esto significa que el ca-

¹² El informe del ICS de la URJ separa dos grupos como mixtos por no haber podido identificar dónde residía el control del capital, si en el Brasil o en el exterior. Para efectos de simplificación, serán considerados extranjeros en nuestro trabajo.

94 pital extranjero predomina entre los grupos más importantes de la economía brasileña.

Tal predominio se hace aún más intenso si comparamos las diferencias entre extranjeros y nacionales por monto de capital: 19 grupos nacionales (79% del total) están entre 4 000 y 10 000 millones en monto de capital; 18 grupos extranjeros (58% del total) están en esta categoría. En una categoría mediana, entre 10 000 y 20 000 millones encontramos 3 grupos nacionales (14%) y 10 grupos extranjeros (32%). En la categoría superior de más de 20 000 millones, tenemos 2 nacionales (10,8%) y 3 extranjeros (10%). Lo dicho muestra una tendencia al aumento del predominio de los grupos extranjeros en las categorías de más alta concentración.

De los 24 grupos nacionales multimillonarios encontrados, solamente 9 (37,5%) no tiene vínculos accionarios con grupos o empresas extranjeras. Debemos anotar que de 2 de estos 9 grupos presentan cruces directoriales con grupos extranjeros. Otra forma de unión como directores de determinadas firmas extranjeras.

Por último, hay otras formas de ligazón, a través de «royalties» o de ayuda técnica que la investigación no consideró.

La conclusión es por demás evidente, sobre todo cuando ya fue confirmada por otros datos:¹³ la gran empresa nacional y los grandes grupos que la controlan son eminentemente extranjeros o están por ellos dominados o a ellos vinculados.

La comparación en el sector de los millonarios (entre 900 millones y 4 000 millones) muestra una integración menos intensa. En este caso se trabajó sobre una muestra de 83 grupos en un total de 221 unidades. El grado de generalización no es perfecto, pero tiene una buena base estadística. Se pueden así considerar válidas las conclusiones a grandes rasgos ofrecidas por el análisis.

De los 83 grupos de la muestra, 54 (65%) son nacionales y 29 (34,9%) son extranjeros.¹⁴ Tales porcentajes son considerados ge-

¹³ En estudio de la revista **Desarrollo & Conjuntura**, sobre Sociedades Anónimas de más de 1 000 millones de cruzeiros en capital, en 1960, se encontraron 66 empresas: 32 eran extranjeras y 34 nacionales, de las cuales 19 eran estatales. Esto confirma las tendencias halladas en el estudio del ICS. La misma confirmación se encuentra en el estudio de la **Revista Visao** (7 de setiembre de 1967, que muestra el predominio de las empresas extranjeras (9) sobre las nacionales (5) entre las 20 mayores empresas del país.

¹⁴ Nuevamente hay tres grupos de difícil clasificación. En este caso los autores de la investigación los incluyeron entre los extranjeros.

neralizables al universo de los millonarios. Ello haría suponer, en un total de 221 grupos: 144 nacionales (65%) y 77 extranjeros (34,9%), de los cuales, como veremos, 34 (44,8%) serían norteamericanos y 43 (55,2%) de otras nacionalidades. De los 54 grupos nacionales, 25 (46%) tienen uniones accionarias con grupos extranjeros.

El cuadro XVII nos da una idea del conjunto de esas relaciones.

Los grupos extranjeros de todo el universo (millonarios y multimillonarios), sumados a los grupos nacionales con vinculaciones accionarias a grupos del exterior, representan el 68,4% de los grupos económicos de más de 900 millones de cruzeiros en capital y, por lo tanto, de los grupos económicos que controlan la economía nacional. En los multimillonarios, esta relación sube al 83,6% y, en cambio, es más baja entre los millonarios, 64,7%.

CUADRO XVII
COMPOSICIÓN PROBABLE DEL UNIVERSO DE LOS GRUPOS ECONOMICOS

Grupos extranjeros					
No. de millonarios	% del total de los millonarios	No. de multi- millonarios	% de los multi- millonarios	Total No.	% del total de grupos
77	34,9	31	56,4	108	38,0
Grupos nacionales con vinculaciones accionarias con el exterior					
Millonarios	Multimillonarios		Total		
66	15		81		
% de los extranjeros y nacionales con vinculaciones sobre el total de:					
Millonarios	Multimillonarios	Todos los grupos			
64,7	83,6	68,4			

Fuente: ICS, Investigación sobre los grupos económicos.

Nota: Los datos sobre multimillonarios corresponden a todo el universo; los datos sobre los millonarios, así como el cálculo real, son proyecciones de la muestra retirada.

- 96 En el caso de los grupos millonarios, la clasificación por valor del capital no revela un predominio de los extranjeros, pues ellos están concentrados en las categorías más bajas.

Hay 19 grupos extranjeros (65,5%) que están entre 900 millones y 1 500 millones; mientras, en esta misma categoría, encontramos 15 nacionales (27,7%) 10 extranjeros (34,5% están entre 1 500 y 3 000 millones; mientras hay, en esta categoría, 34 nacionales (62,9%). En el sector que va de 3 000 a 4 000 millones, no hay extranjeros en la muestra y en cambio hay nacionales (9,2%).

Otros datos, sin embargo, van a desmentir esta apariencia de superioridad del sector nacional entre los millonarios. Vamos a ver que disfrutan de menor capacidad de concurrencia .

La comparación entre los grupos norteamericanos y aquellos de otros países es de interés porque muestra el predominio de los primeros.

De los 31 grpos extranjeros multimillonarios, 14 son norteamericanos (2 mixtos americanos-nacionales), 4 alemanes, 3 ingleses, 2 franceses, 1 italiano, 1 suizo, 1 holandés, 1 argentino, 1 canadiense, 1 anglo-holandés, 1 anglo-belga-norteamericano. Los norteamericanos corresponden al 45% de los extranjeros multimillonarios y al 25% del total de los grupos multimillonarios nacionales y extranjeros.

Este predominio ocurre también entre los millonarios, donde los norteamericanos representan 13 grupos (48%) y los no norteamericanos 16 (52% del total de los extranjeros). Así los norteamericanos representan el 48% de los extranjeros y el 15,6% del total de los grupos millonarios nacionales y extranjeros.

Eventualmente vamos a destacar, en el trascurso del análisis, otros aspectos del predominio de los grupos norteamericanos.

PREFERENCIA POR EL SECTOR INDUSTRIAL

Después de estos datos preliminares, que muestran la hegemonía global del capital extranjero entre los grandes grupos económicos nacionales, estudiaremos la estrategia utilizada por este capital, sea conciente o no, para obtener el dominio de la economía.

Es clara la preferencia del capital extranjero, particularmente norteamericano, por el sector industrial. En los 54 grupos multimillonarios y en los 83 millonarios, encontramos la siguiente división por sectores básicos.

CUADRO XVIII
GRUPOS ECONOMICOS ENCONTRADOS POR SECTORES DE
ACTIVIDAD PRINCIPAL

Sectores	Grupos millonarios				Grupos multimillonarios			
	Extranjeros		Nacionales		Extranjeros		Nacionales	
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%
Industriales	25	86,2	40	74,0	26	83,8	17	70,8
Comerciales	2	6,8	10	18,5	4	12,9	3	12,5
Bancarios	2	6,8	4	7,4	1	3,2	4	16,6
Totales	29	99,8	54	99,9	31	99,9	24	99,9

Fuente: ICS, **Investigación sobre los grupos económicos.**

Así como en los multimillonarios tenemos el 83,8% de los grupos extranjeros en el sector industrial, en los millonarios tenemos el 86,2%. En los nacionales el porcentaje baja a 74% y 70,8%, al tiempo que aumentan significativamente los grupos que tienen como actividades principales la bancaria (7,4% y 16,6%) y comercial (18,5% y 12,5%). Se confirma una vez más la tesis del predominio del sector industrial en la actividad principal de los grupos extranjeros.

La investigación pudo comprobar indirectamente que esta preferencia por el sector industrial es de origen reciente, tesis que habíamos desarrollado al estudiar los datos globales en el comienzo de este capítulo. Los grupos extranjeros en general se instalaron en el país en el período de postguerra, mientras los nacionales, sobre todo los multimillonarios, se formaron en el período de la primera guerra mundial.

INTEGRACION TECNOLOGICA

Los datos de la investigación realizada comprueban también la hipótesis de una alta integración tecnológica de los grupos extranjeros.

98 Puede esto detectarse por dos factores: la producción de las diversas empresas extranjeras tiende a concentrarse en sectores tecnológicamente integrados, llevando a la especialización de la producción.

De los grupos extranjeros multimillonarios, podemos considerar 5 **estrictamente especializados** (de los millonarios extranjeros, 11; de los nacionales multimillonarios y millonarios, ninguno). Entre los **relativamente especializados** —actividades distintas relacionadas horizontalmente—,¹⁵ podemos encontrar 20 extranjeros multimillonarios y 9 millonarios; 11 nacionales multimillonarios y 2 millonarios. Entre los **poco diversificados** —actividades relacionadas verticalmente—, 5 extranjeros multimillonarios y 4 millonarios; 5 nacionales multimillonarios y ningún millonario. Entre los **diversificados**, 1 extranjero multimillonario y 5 millonarios, más 5 nacionales multimillonarios. En esta categoría y en aquella de los **muy diversificados** está la gran mayoría de los nacionales millonarios y no hay extranjero alguno.

Otro indicador de la integración tecnológica de los grupos extranjeros frente a la no integración de los nacionales, es la relación entre el número de empresas por grupos económicos y el volumen de capital.

Entre los multimillonarios, los grupos nacionales tienen en promedio 21 empresas y los extranjeros, 8. En total, los 24 grupos nacionales poseen 506 empresas, pero su capital total representa 219 000 millones de cruzeiros. Por otra parte, los 31 grupos extranjeros poseen 234 empresas y tienen en conjunto un monto de 306 000 millones de cruzeiros de capital. El promedio por empresa es en el primer caso de 432 millones y en el segundo, de 1 307 millones.

Entre los grupos millonarios se encuentra una proporción semejante entre nacionales (en promedio 7,5 empresas por grupo) y extranjeros (en promedio 7 empresas por grupo). Debe esto relacionarse con los límites que el volumen de capital representa para la expansión de las empresas.

¹⁵ Los autores de la investigación establecieron una escala que va desde **estrictamente especializado** hasta **muy diversificado**, para el caso de los multimillonarios, sin dar los criterios por ellos utilizados. En los estudios de millonarios no establecieron la escala. La establecemos, para los millonarios, según el criterio que nos pareció utilizado por los autores.

La hipótesis adoptada para explicar la diferenciación anárquica de la actividad de los grupos nacionales, fue que ellos intentaban defenderse de las oscilaciones de cada sector particular buscando un equilibrio o compensación de los otros sectores en que actuaban. Esto se hacía necesario dadas las dificultades de financiamientos y las pocas reservas de que disponían. No ocurría así, en cambio, con los grupos extranjeros que disponían de reservas nacionales e internacionales muy grandes.

DOMINIO MONOPOLICO DEL MERCADO

El resultado de esta especialización y concentración del capital extranjero, es el dominio monopólico del mercado que subrayamos anteriormente.

Vimos que los grupos multimillonarios tienen en general el control del mercado en los sectores principales en que ellos actúan.

Entre los millonarios, encontramos 10 grupos extranjeros y 2 grupos nacionales que son líderes en el sector en que ejercen actividad principal.

Estudiaremos ahora, basados en el cuadro XVII, el grado de monopolio de los grupos extranjeros millonarios.

Antes es necesario destacar que los investigadores consiguieron detectar, entre los millonarios nacionales, solamente 2 grupos que poseían empresas con el comando del mercado de ramas importantes; 2 grupos con empresas que ocupaban el segundo lugar en su rama de actividad principal; 3 grupos que tenían empresas entre los principales controladores del mercado en que actuaban y 1 grupo con efectivo monopolio de su sector principal.

Para constituir el cuadro XIX, los investigadores buscaron precisar la naturaleza nacional o extranjera de los grupos que controlaban el mercado de determinados productos. Se estableció así una graduación que se extendía desde la no participación de otros extranjeros en el mercado en que actúa el grupo extranjero hasta el con-

100 trol completo (90%) de este mercado por grupos extranjeros. Se obtuvo entonces el siguiente cuadro:

CUADRO XIX
GRADO DE CONTROL DEL MERCADO POR LOS GRUPOS
EXTRANJEROS MILLONARIOS

Grado de control	Extranjeros		Norte-americanos		No norte-americanos	
		%		%		%
90% extranjero	10	34,5	6	46,2	4	25,0
Grande	9	31,0	6	46,2	3	18,8
Medio	4	13,8	1	7,7	3	18,8
Pequeño	6	20,7	—	—	6	37,5
Total	29	100,0	13	100,0	16	100,0

Fuente: ICS, **Investigaciones sobre grupos económicos.**

Cabe notar que el 65,5% de los grupos extranjeros millonarios de la muestra actúan en campos bajo grande o total (90%) control de grupos extranjeros. Entre los extranjeros, los norteamericanos actúan en sectores donde tienen desde un completo o gran control (92,4% de los grupos norteamericanos), hasta un control medio (7,7% de los grupos norteamericanos) y ninguno de ellos actúa en sectores bajo pequeño control extranjero.

Muy interesantes son los datos sobre el grado de monopolización del mercado en que actúan los grupos extranjeros y su posición en el mercado.

Cuatro grupos (todos norteamericanos) actúan en mercado monopolístico o casi monopolístico; 14 grupos en mercado oligopólico (definido como aquel en que actúan al máximo 30 grupos); 9 en mercado de competencia monopolística, de los cuales, 5 actúan en mercados de competencia monopolística **concentrada** (donde un grupo pequeño de empresas en relación al total controla más del 50% del mercado) y 4 en competencia monopolística **sin concentración**.

Si comparamos la posición de esos grupos en el mercado con las posiciones ocupadas por los millonarios nacionales, que resumimos antes, tendremos una visión clara de la estrategia utilizada al ocupar posiciones monopolísticas por parte de los grupos extranjeros, particularmente los norteamericanos.

CUADRO XX
POSICION EN EL MERCADO DE LOS GRUPOS MILLONARIOS

Posición en el mercado	Extranjeros		Norteamericanos		No norteamericanos		Nacionales	
		%		%		%		%
Núcleo predominante o primer productor o único	17	58,6	11	84,6	6	37,5	8	14,8
Fuera del núcleo predominante	12	41,6	2	15,4	10	62,5	46*	85,2
Total	29	100,0	13	100,0	16	100,0	54	100,0
Pequeña participación en el mercado	3	10,4	1	7,7	2	12,5	**	
Primer productor o único	10	34,5	8	61,5	2	12,5	3	

* Una profundización de la investigación podría cambiar este resultado pero no de una manera importante.

** No presentaron el dato.

Fuente: ICS, Investigaciones sobre grupos económicos.

Vemos que el 58,6% de los grupos extranjeros está en el núcleo predominante del mercado y solamente el 41,6% está fuera de este núcleo. Otra es la situación de los grupos millonarios nacionales donde solamente el 14,8% detenta una posición de control en el mercado en que ellos actúan.

Los análisis de este punto confirman, pues, la siguiente tendencia: el capital extranjero tiende a ser más especializado, actuando en sectores tecnológicamente integrados, lo que le permite:

- a) obtener alta concentración empresarial y financiera;
- b) controlar el mercado en que actúa, no solamente ocupando importantes funciones de liderazgo, sino también llegando al control de todo el sector de producción.

La alta integración tecnológica del capital extranjero y su política monopólica son un indicador de que se trasladan, hacia las economías subdesarrolladas, los cambios que han estado ocurriendo en los países capitalistas desarrollados.

La fase del capitalismo monopólico en que ingresa hoy el capitalismo, se caracteriza por el dominio de los «managers» de las grandes empresas sobre los otros sectores del capitalismo. El capital financiero, particularmente importante en el comienzo del siglo XX,

102 pierde su importancia integradora del sistema, en la medida en que las empresas gigantescas y multinacionales disponen de medios de autofinanciamiento. La producción de la moderna gran empresa monopólica pasa a ser el eje y centro estratégico del sistema económico.

Las características del altamente integrado tecnológicamente y monopólico que el capital extranjero tiene en el Brasil, parecen indicar que se están introduciendo en los países en desarrollo, estos mecanismos económicos del capitalismo monopolista.

Esto, sin embargo, acaece en un cuadro económico-social completamente distinto y produce consecuencias diferentes. En estos países, gran parte de la población no está totalmente integrada en el mercado capitalista. Existe también un gran desplazamiento demográfico en proceso, debido a las poblaciones del campo que van a la ciudad en busca de empleos. Por último, la tasa de crecimiento demográfico es muy alta.

La alta integración tecnológica es un límite a la expansión de empleos y, por otra parte, el dominio monopólico del mercado limita la necesidad de ampliación del mismo por parte de las empresas que pueden obtener altos lucros por la intensificación de la explotación del mercado por ellas subgado.

DOMINIO FINANCIERO

La tercera hipótesis que cabe verificar es aquella acerca del capital extranjero que busca mantener con seguridad el dominio financiero de sus empresas, recurriendo secundariamente a formas de capitalización nacional. Se dijo que esto derivaba del carácter de sus inversiones, en gran parte bajo la forma de transferencia de máquinas, que no implican reales desembolsos de capital fijo.

La primera parte de la hipótesis puede ser confirmada por los datos de la investigación del ICS. La segunda no puede ser confirmada por ausencia de datos, pero se refuerza con la comprobación de la primera parte y con la literatura histórica que muestra la importancia de la no tributación cambiaria, de las subvenciones y financiamientos estatales en la penetración del capital extranjero.

En el caso de los grupos multimillonarios extranjeros, sólo se encontraron 3 grupos con controles minoritarios de las acciones. En gene-

ral se encuentra el control del 90% y, en algunos casos, del 80%. Cuando se trata de un conjunto de grupos extranjeros asociados se mantiene esta tendencia para el conjunto de los grupos asociados. Entre los grupos nacionales, el control de las empresas se hace a través de una minoría de acciones, método usado en general por las sociedades anónimas.

Entre los grupos millonarios extranjeros encontramos la misma tendencia de los multimillonarios.

De una clasificación en 5 clases (A, con cerca del 100% del capital venido del exterior; B, con algún capital nacional; C, con parte minoritaria, pero sustancial, del capital perteneciente a nacionales; D, con mayoría del capital perteneciente a nacionales, pero controlados desde el exterior; E, existen dudas sobre la localización del centro de decisiones) tenemos los siguientes resultados: 12 grupos, es decir, el 41,4% están en la clase A; 7, en la clase B, más el 24,2% (que sumados al anterior significan el 65,6%); 6 están en la clase C, es decir, más del 20,7%.

Demuéstrase así, que el 86,3% de los grupos extranjeros tienen capital mayoritariamente de origen externo; y solamente 13,9% están en las clases D (3,45%) y E (10,4%).

¿A qué se puede atribuir tal tendencia que contradice la tendencia existente en las metrópolis capitalistas, donde es común el dominio del capital de las sociedades anónimas, por un grupo que posee un sector minoritario de las acciones?

La respuesta sólo se puede dar al admitirse que esto refleja ciertas condiciones específicas de aplicación de este capital en nuestros países sea por la ausencia de un mercado de capital organizado que lo llevaría a asociarse con grupos constituidos, sea por la causa propuesta de que no tiene interés en capitalizar en el país, pues trae el capital fijo en forma de máquinas obsoletas ya amortizadas en el país de origen y cuenta con subvenciones y financiamientos estatales.

Por otra parte, hay que destacar que la venta de acciones en el mercado nacional no cambiaría la situación. Los grupos económicos extranjeros tendrían el control de las empresas de idéntica manera. La llamada «democratización» del capital sólo hace que un grupo reducido organizado detente el control del capital de millones de accionistas dispersos e incapacitados para influir en la política de la empresa.

Finalmente podemos verificar que el capital extranjero utiliza técnicas gerenciales más avanzadas, en contraste con la estructura del capital nacional donde predominan las formas de propiedad-control ejercida por jefes familiares y sus grupos de parentesco.

Los grupos extranjeros son, por definición, dirigidos por gerentes encargados de la ejecución racional de la política de los intereses del grupo, en la que se cruzan sus intereses internacionales y nacionales.¹⁶

Los grupos nacionales están controlados por grupos familiares que se distribuyen las acciones y los cargos de dirección. De los multimillonarios nacionales, solamente 3 no siguen estructura nacional. De los grupos millonarios nacionales, 40 siguen estructura familiar; 7 grupos son formados por la reunión de empresarios aislados y solamente 2 grupos podrían ser considerados gerenciales.

La investigación sobre los grupos millonarios intentó caracterizar los tipos de directores como: A, **profesionales** que participan como accionistas y directores de varias empresas del grupo; B, **de confianza** de los accionistas extranjeros; C, **técnicos** encargados de la combinación de los factores según las normas establecidas por los otros directores en el país o en el exterior.

Directores del Tipo A, fueron encontrados en 17 grupos de la muestra (58,8% del total). En cuanto al grado de reclutamiento de directores nacionales (en general del tipo C) por parte de los grupos extranjeros, se constató que «cerca del 60% de los grupos reclutan sus gerentes principales en los países de origen de los capitales controladores del grupo», siendo mayor la proporción de grupos norteamericanos que confían la administración de sus intereses en el Brasil a gerentes locales. La investigación no pudo deter-

¹⁶ La «racionalidad» de esa política es más tranquilamente aceptable cuando se trata de las cuestiones administrativas. Sin embargo, es más compleja la cuestión en la política de inversiones y conquistas de mercado. En este caso, los intereses de la «corporación multinacional» pueden, y en general esto ocurre, contraponerse a los intereses de las empresas nacionales. Esto ocurre al remitir las ganancias hacia el exterior en vez de reinvertirlas, al preferir por motivos de más alta ganancia o políticos, ampliar las ventas de las empresas de ciertos países en detrimento de otros. Por último, la alta descapitalización a que se ven sometidas las empresas extranjeras de los países subdesarrollados, bajo la forma de aumento del precio de los productos consumidos por ellas de sus propias matrices, hace muy poco «racional» su política para las economías de los países subdesarrollados. Estos y otros aspectos del problema son tratados por Baran y Sweezy en el artículo citado.

minar en qué medida esto se debe al menor poder de decisión de los gerentes de empresas norteamericanas.

La investigación no penetró en los problemas ligados a la política y acción gerenciales, campo muy fértil para comprender el grado de racionalización de la política empresarial. De su estudio podrían surgir importantes revelaciones sobre la contradicción entre los intereses económicos de la empresa en el país y aquéllos de los grupos económicos en el exterior.

Tal análisis sería también de gran provecho para la caracterización de los intereses económicos y políticos de este grupo gerencial que representa el capital extranjero en el país, pero que no deja de tener sus maneras e intereses específicos. Se abre aquí una serie de indagaciones que nos remiten a un próximo estudio.

CONCLUSIONES

La presentación y discusión de los datos pudo comprobar:

1. La importancia del capital extranjero en nuestras economías.
2. La intensificación de la penetración de este capital en los últimos años.
3. Las altas ganancias obtenidas por este capital e intensificadas por otras formas de remuneración (servicios técnicos, «royalties», inflación de costos de insumos importados, etc.).
4. Su orientación creciente en dirección a los sectores industriales.
5. Su tendencia a la organización de grandes empresas en los países subdesarrollados, que se integran a las grandes «empresas multinacionales».
6. Las condiciones de competencia superior que ellas poseen.

Estas conclusiones sugieren algunos razonamientos más generales:

La tendencia a la integración de las economías subdesarrolladas al capital monopolístico internacional es imposible de contrarrestar dentro del marco de una economía de competencia donde este capital goza de visible superioridad.

En consecuencia, las burguesías nacionales no disponen de capacidad histórica para sustentar la lucha antimperialista en nuestros países.

106 Por otra parte, el proceso de integración descrito tiene una profunda contradicción interna:

Al introducir formas de producción muy avanzadas, en el cuadro de economías en las que subsisten en larga escala formas y relaciones de producción muy atrasadas, no genera estímulos al rompimiento de esas formas en escala suficiente.

No sólo crea un número insatisfactorio de empleos frente al crecimiento demográfico, sino que no conduce a la ampliación del mercado ni, en consecuencia, a la reforma agraria al mismo nivel del impacto económico que produce.

Por último, produce la descapitalización de la economía con gran pobreza de capitales y tiende a controlar el estado y la economía para consagrar esta forma socioeconómica estancadora y explotativa. La forma en que se realiza el desarrollo económico integrado en la economía del capitalismo monopólico, se convierte en un poderoso límite al desarrollo y ahonda el subdesarrollo de nuestros países.

PICNIC

LYKE'S SUGAR CREEP
SUGAR CURED AND HIGH
SMOKED PIG

WHOLE
SHOULDER

LB.

(6-8-LBS.)

IN N.C.

QUARTERS

(FOR LEG QUARTERS)

LB.

300

Notas sobre la empresa multinacional

Harry Magdoff
Paul M. Sweezy

PRIMERA PARTE

En la actualidad existe una nutrida literatura sobre lo que en forma creciente se ha dado en llamar empresas o compañías «multinacionales» —esto es, empresas con casas matrices en un país y una variedad de subsidiarias en otros¹ *. Prácticamente ninguna de estas obras, sin embargo, fue escrita desde un punto de vista marxista,

¹ Tres ejemplos guías de esta literatura son los siguientes: 1. Judd Polk, y otros, «US Production Abroad and the Balance of Payments» (La producción norteamericana en el extranjero y la balanza de pagos), **Nation Industrial Conference Board**, New York, 1966. Polk, economista y presidente ejecutivo del Consejo de la Cámara internacional e inversiones en la Harvard Business School y encabeza un estudio en dumps acerca de inversiones extranjeras. 2. Raymond Vernon, «Multinational Enterprise and National Sovereignty» (La empresa multinacional y la soberanía nacional), en **Harvard Business Review**, marzo-abril, 1967. Vernon es profesor de comercio internacional e inversiones en la Harvard Business School y encabeza un estudio en gran escala, financiado por la Fundación Ford, sobre el tema de este documento, descrito como un «informe interno». 3. Charles P. Kindleberger, «American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment» (El comercio norteamericano en el extranjero: seis conferencias sobre inversión directa), en **Yale University Press**, New Haven, 1969. Kindleberger es profesor de economía en el M.I.T. y su **International Economics** (Economía internacional) es acaso el texto principal en su campo. Las notas al pie de página de **American Business Abroad** permiten confeccionar una útil bibliografía para estudios futuros.

hecho que dada la importancia obvia del tema arroja una luz reveladora sobre el estado de la ciencia social marxista en Estados Unidos (o en cualquier otra parte en lo que a esto se refiere). Nuestro propósito en este documento no es tratar de llenar este vacío en forma amplia y exhaustiva, sino establecer más bien un número de preguntas claves y sugerir direcciones en las que se podrían buscar las respuestas.

I

Para comenzar, unas pocas palabras acerca de la denominación «empresa multinacional». No cabe duda que en gran parte de la literatura se la usa en un sentido publicitario y apologético, sugiriendo la trascendencia de defectos y rivalidades nacionales y la aparición de una nueva institución con buenos augurios para el futuro. Que tales uniones congénitas son absurdas quedará en claro a continuación; por el momento nos ocupa únicamente el problema si dejar de lado el nombre o intentar despojarlo de sus aspectos apologéticos y usarlo para fines científicos.

El problema de ninguna manera es nuevo y difícilmente se puede decir que tenga una sola solución «correcta». Por ejemplo, la situación es muy similar a la que hay respecto a la expresión «Tercer Mundo» que, en su uso original, pretendía conjurar la imagen de un grupo de países eligiendo su propia ruta hacia el desarrollo económico y social y estando entre el mundo capitalista avanzado por una parte y el mundo comunista por otra. Los marxistas —con excepción quizá de la capa oficial del bloque soviético— saben desde luego que esta imagen es tan falsa como un billete de 9 dólares, que los países en cuestión constituyen en verdad la mayoría oprimida y explotada del sistema capitalista global, y que la única manera de que puedan lograr un verdadero desarrollo económico y social es por medio de la revolución socialista. Sabiendo esto ¿debían ellos haber rechazado y tratado de desacreditar la denominación «Tercer Mundo», o debían haberla adoptado tratando de dotarla de un nuevo significado? En general parece que han seguido el segundo método, probablemente presumiendo que la denominación se mantendría y sería usada de todos modos, y que lo mejor que se podría hacer era despojarla de su carácter apologético. Y, nuevamente hablando en términos generales, parece que este procedimiento ha tenido un éxito razonable.

110 Nadie, por ejemplo, encuentra paradoja que Pierre Jalée haya titulado su estudio de la explotación imperialista global **El saqueo del Tercer Mundo**: gracias en gran medida a la labor de eruditos y publicistas marxistas se ha ido considerando más y más que «Tercer Mundo» es meramente una conveniente designación taquigráfica para esta gran y muy variada conglomeración de colonias, semicolonias y neocolonias que forman la base de la pirámide capitalista global. Nos parece que algo similar es lo que conviene en el caso de la «empresa multinacional». La denominación se está usando ya tan ampliamente que por cierto sobrevivirá cualquier ataque lanzado en contra suya. Aún más, no cabe duda respecto a la realidad del fenómeno al que se refiere. Lo mejor que podemos hacer es despojarla de su carácter equívoco y, como en el caso del «Tercer Mundo», convertirla en un término útil para describir y analizar las realidades del capitalismo actual.

II

Antes que nada, necesitamos entender la naturaleza y los límites precisos de la multinacionalidad de la empresa multinacional. Es multinacional en el sentido de que opera en una serie de naciones con el propósito de maximizar las ganancias no de las unidades individuales en una base de nación-nación, sino del grupo como un todo. Como veremos, de esta característica se desprenden algunas de las consecuencias más importantes de la empresa multinacional; en verdad podemos decir que esto y nada más es lo que constituye una razón válida para usar el término multinacional. Porque en todos los otros aspectos decisivos estamos negociando con empresas nacionales. En particular propiedad y control están localizados en una nación, no están dispersos dentro del sistema empresarial. Hay dos excepciones de esta generalización: la Royal Dutch Shell y la Unilever, donde capitales británicos y holandeses comparten genuinamente la propiedad y el control mediante complejas estructuras paralelas de las casas matrices. Pero estas excepciones se cuentan entre las más antiguas empresas multinacionales y el esquema no ha sido copiado por ninguna de las doscientas o trescientas que surgieron en el medio siglo pasado desde la primera guerra mundial. En particular, y contrariamente a la muy difundida expectación, el mercado común europeo no le ha dado auge a nuevas empresas multinaciona-

les en las que la propiedad y el control sean compartidos entre dos o más países. Hubo algunas consolidaciones y remplazos dentro de límites nacionales, y desde luego, muchos de los gigantes europeos tienen arreglos laborales con sus contrapartes en otros países; pero nosotros no sabemos de ningún nuevo caso en el que haya tenido lugar una división de la propiedad y del control.

Aquí nos topamos con uno de los temas más persistentes de la literatura apologética. Es verdad, dicen estos escritores, que hasta la fecha las empresas multinacionales han pertenecido y fueron controladas en uno de los países capitalistas avanzados, pero se tiende hacia una internacionalización genuina tanto de los accionistas como de la administración. En apoyo a este argumento pueden citarse dos clases de hechos: la inversión a gran escala, que asciende a muchos billones de dólares, por extranjeros (principalmente europeos) en compañías estadounidenses; y la contratación por parte de las empresas multinacionales de más y más personal local en los niveles medios y aun superiores de administración en subsidiarias extranjeras. Suponiendo la continuación de esas actividades, los apologistas argumentan que en un tiempo relativamente breve la raíz nacional de las empresas multinacionales se extinguirá y ella se convertirá, por así decirlo, en «ciudadana del mundo» más que de cualquier país en particular.

No hay necesidad de disputar acerca de los hechos, aunque éstos sean considerablemente menos pasivos que lo que a veces se asevera. Lo que realmente importa es su interpretación. En lo que se refiere a los accionistas, resulta bastante instructivo el siguiente extracto de un artículo publicado en el **New York Times** del 22 de febrero de 1968:

Expertos de la Comisión Económica para Europa de las Naciones Unidas sostienen que hay una relación entre la afluencia de capital europeo a entidades norteamericanas y las inversiones directas de las grandes empresas de Estados Unidos en Europa.

«Los europeos», afirman los expertos. . . , «compran las existencias de las grandes empresas estadounidenses, que son precisamente las que hacen inversiones en Europa.»

Esto significa, en efecto, que el capital europeo se une a la administración norteamericana para hacer inversiones en Europa, según se asegura.

112 Los accionistas europeos, al igual que sus contrapartes en Estados Unidos, normalmente no tienen influencias sobre la composición o las políticas en las directivas, lo cual quiere decir que muchos capitalistas europeos, en vez de invertir directamente en la industria europea, ponen su capital a disposición de norteamericanos que invierten en Europa. La «internacionalización» de la propiedad, de este modo, resulta ser una de las muchas maneras con las que el capital norteamericano gana el control sobre capitales extranjeros.

Por otra parte, la contratación de personal local para la planta de empleados de las subsidiarias extranjeras, no tiene absolutamente nada que ver con la distribución del control, que se mantiene sin dividir en la casa matriz.

Desde luego, si las juntas directivas y las gerencias de las casas matrices comenzaran a poblarse de extranjeros, ocurriría otra cosa que exigiría un riguroso análisis. Pero esto no ha pasado. Unos cuantos extranjeros probablemente integren las juntas directivas de algunas de las empresas multinacionales, pero no nos hemos encontrado con un solo caso de extranjeros que ocupen altos puestos en la gerencia. (Si existieran algunos casos de esta índole, ciertamente habrían sido ya muy destacados en la literatura apológica.) Lo que escribiera John Thackray, corresponsal norteamericano de la revista británica **Management Today**, acerca de esta materia no es sino una somera apreciación:

Existen dos tipos de gerentes en las grandes compañías internacionales. Uno es el gerente nacional de la casa matriz que trabaja en algunas de las operaciones domésticas en el extranjero o en la casa principal. El segundo es el ejecutivo nativo al frente de la sucursal extranjera.

La existencia de estas dos clases desiguales raras veces es mencionada por las personas implicadas; y si se la admite es con reservas. La ideología empresarial declara que todos los hombres tienen igual oportunidad de avance y éxito —todo ejecutivo menor tiene guardado en algunos de los cajones de su escritorio la regla de cálculo del presidente o la plancha con su nombre.

Hay buenas y suficientes razones para la existencia de estas dos clases de ejecutivos. Pero su existencia significa un serio impedimento para la creación de una estructura administrativa y de un cuerpo ejecutivo en las empresas multinacionales, que, en el más amplio sentido de la palabra, pueden ser internacionalistas —donde la importancia de la nacionalidad de un hombre pudiera ser no mayor que el color de su corbata o el estilo de sus zapatos. A causa de estas dos clases quizá nunca lleguemos a ver lo que sería la prueba cabal del multinacionalismo administrativo: por ejemplo, un italiano como presidente de una empresa multinacional de propiedad norteamericana, o un latinoamericano manejando una empresa multinacional de propiedad holandesa.²

Nada de esto implicaría que la existencia de esta segunda e inferior «clase» de ejecutivos en la empresa multinacional carece de importancia. Por el contrario, esta gente integra un sector importante de la burguesía nativa de cualquier país donde operan empresas multinacionales. Sus intereses (empleos, salarios, bonificaciones, promociones) van con la casa matriz; sólo hasta donde ellos le sirven bien y lealmente pueden esperar surgir y prosperar. Pero, como veremos, los intereses de la casa matriz a menudo se contradicen con los de los países donde operan. Sucede que mientras las empresas multinacionales no internacionalizan sus administraciones, como se reclama frecuentemente, desnacionalizan un sector de la burguesía nativa de los países que penetran. Esto desde luego debilita a aquellas burguesías nativas y les hace mucho más difícil resistir las demandas y presiones que emanan de países más poderosos.³

III

«El capital tiene su propia nacionalidad», dice John Trackray en el artículo antes citado. Absolutamente cierto, en cuanto a proporción si lo entendemos literalmente. La nacionalidad del capital no es la de la nación donde esté localizado sino más bien la de las personas

² John Trackray, «Not So Multinational After All» (No tan multinacional después de todo), en *Interplay*, noviembre de 1968, p. 23. (Este artículo forma parte de un simposio bajo el título general «The Multinational Corporation: The Splendors and Miseries of Bigness» — La empresa multinacional: esplendores y miserias de la grandeza).

³ El sector de la burguesía nativa que identifica sus intereses con los de las compañías extranjeras más que con su propia clase y nación no se limita a aquellos empleados directamente en las compañías extranjeras. Incluye también una variedad de otros, tales como proveedores, subcontratistas, abogados, etc., que dependen de las subsidiarias extranjeras para la mayor parte de sus ingresos.

114 que lo controlan. Hablando en términos generales, esto significa que es también la nacionalidad de quienes lo poseen, pero no necesariamente. Si, por ejemplo, una empresa alemana contrata un préstamo de dinero con un banco francés, el monto en cuestión cae bajo el control de los alemanes y llega a formar parte del capital alemán hasta cuando el préstamo es devuelto. De este modo es posible en principio para el capital de una nacionalidad capturar e incorporar capital de otra nacionalidad.

Pero pueden preguntar ustedes ¿qué diferencia hace la nacionalidad del capital? ¿El capital acaso no es igual que el dinero, al que está tan estrechamente relacionado, perfectamente homogéneo, y no funciona acaso exactamente de la misma manera, cualquiera sea la nacionalidad de quienes lo controlan? Estas son preguntas difíciles a las que no se pueden adecuar respuestas breves. Pero para nuestros actuales propósitos será suficiente señalar que el capital mientras tenga una dimensión cuantitativa, fundamentalmente no es una cosa o una sustancia sino una **relación**. En el terreno de la teoría abstracta que postula un solo sistema capitalista, organizado en un gran número de pequeñas unidades competitivas, la relación en cuestión se da entre una clase relativamente pequeña que es dueña de los medios de producción y la clase mucho más grande que no posee nada y, por lo tanto, se ve obligada a vender su fuerza de trabajo. El capital constituye el medio para comprar la fuerza de trabajo y los medios de producción para reponer el valor invertido, agregándole una plusvalía. Esta plusvalía es producida por los trabajadores y apropiada por los capitalistas. Los capitalistas son capitalistas únicamente a causa de la propiedad del capital y, por lo tanto, tienen que recurrir a la explotación so pena de caer en la miseria.⁴ La propiedad del capital significa, por consiguiente, lisa y llanamente el derecho de explotar a los trabajadores. Todos los capitalistas tienen este derecho y por virtud de él sus intereses frente a los trabajadores son idénticos. Capital, dicho en una palabra, es la relación de explotación entre la clase poseedora y la clase trabajadora.

⁴ Este tema desde luego atraviesa como un hilo rojo la totalidad de la literatura marxista sobre el capitalismo. En ninguna parte esto fue más vigorosamente expuesto e ilustrado que en la última parte del primer volumen de **El capital**, titulado «La llamada acumulación originaria». (**Capital**, ed. Kerr, vol. 1, parte VIII. Cabe señalar que la división entre partes, capítulos y secciones no es la misma en todas las ediciones de **El capital**). Nos parece que cualquiera que se disponga a estudiar **El capital** haría bien en comenzar con esta parte antes de leer la sección primera sobre «Mercancía y dinero».

En la realidad capitalista las cosas son más complicadas. En especial el concepto de un solo sistema capitalista organizado en un gran número de pequeñas unidades competitivas, lo que implica una clase capitalista homogénea y no dividida, es una abstracción extrema, útil como exposición y divisa pedagógica, y cercana a la situación efectiva de un país (Gran Bretaña) durante un determinado período (el segundo tercio del siglo XIX); pero que requiere una modificación de gran alcance para ser aplicable a un sistema capitalista en conjunto o parcialmente por largos períodos de tiempo.

En verdad, la competencia entre capitalistas siempre fue más o menos masivamente obstruida por una variedad de barreras naturales o confeccionadas por el hombre —geografía, límites políticos, condiciones particulares de demanda y costo, etc. Estas barreras introducen desigualdades en las clases de los capitalistas (también en las clases de los trabajadores; pero este aspecto no viene al caso aquí). Algunos capitalistas disfrutaban de derechos superiores para explotar a los trabajadores; y, lo que es más importante desde nuestro actual punto de vista, algunos capitalistas están en condiciones (por ejemplo, mediante un monopolio de precios) de transferir plusvalías desde los bolsillos de otros capitalistas a los suyos propios. Bajo estas condiciones el capital deja de ser la relación generalizada de explotación entre una clase y otra, aunque todo capital tiene esa cualidad. Está mezclado ahora con algunos segmentos que ejercen mayor poder que otros para explotar a los trabajadores y/o poder para explotar a otros capitalistas. Lo que era una simple relación entre clases se convierte ahora en un complejo de relaciones entre clases y diversos grupos dentro de ellas. El conflicto entre clases sigue siendo fundamental, pero está revestido ahora con un cúmulo de otros conflictos que algunas veces y en algunos lugares ocupan el centro del escenario histórico.

Por razones que se remontan a los orígenes del capital, las divisiones más profundas y duraderas dentro de la clase capitalista global se han dado a lo largo de líneas nacionales. El capitalismo no llegó al mundo totalmente formado, como emergiera Atenas de la cabeza de Zeus, sino en fragmentos y como resultado de largas y penosas luchas entre los burgueses surgidos de las ciudades y la nobleza feudal. En estas luchas era costumbre de la burguesía aliarse con reyes o príncipes que peleaban crónicamente para asegurar la autoridad sobre sus propios súbditos feudales. De este modo surgieron una

116 serie de estados nacionales monárquicos. A medida que el capitalismo se iba desarrollando dentro de estos márgenes nacionales, el poder de las burguesías aumentaba a tal punto que fueron capaces de reducir a los monarcas al status de los figurones, dejándoles a los capitalistas el control no sólo de la economía sino de todo el aparato estatal.

Toda burguesía nacional naturalmente hizo uso de su control sobre el estado a fin de acrecentar el lucro de su capital —con medidas elaboradas para hacer lo posible por exprimir mayores plusvalías de los trabajadores, excluyendo a los extranjeros del mercado nacional mediante apropiadas políticas de impuestos y desembolsos, forzando tratados desiguales con estados más débiles, conquistando territorios adicionales o anexando colonias, etc. Bajo estas circunstancias es imposible hablar de capital como algo cualitativamente homogéneo: su poder y provecho no sólo son funciones de su magnitud, sino también de otras características específicas entre las cuales la nacionalidad ocupa una posición extremadamente importante.

Un punto adicional en relación a esto: La misma idea de una unidad de capital divorciada de cualquier nacionalidad —lo que de acuerdo a algunas teorías apologéticas le está ocurriendo a la empresa multinacional— es una contradicción de términos. El capital es una parte fundamental de un tipo particular de relaciones de producción que, lejos de ser natural y eterno, es histórico y alterable. Estas relaciones de producción, incluyendo el caso de explotación de algunas clases y grupos por otras clases y otros grupos, fueron establecidas tras violentas luchas y pueden ser mantenidas sólo a través de un aparato suficientemente poderoso de coerción, vale decir, un estado. El capital sin un estado es por lo tanto inconcebible. Pero en el mundo, tal como está constituido hoy día, sólo las naciones tienen estados: no existe un estado supranacional. De ahí se deduce que para existir, el capital debe tener nacionalidad. Si, por ejemplo, el estado de la nación a la cual pertenece sufriera un colapso el capital perdería a su protector indispensable. Entonces, o sería incorporado al capital de otra nación o bien dejaría de ser capital al caer bajo la jurisdicción de un régimen revolucionario dedicado a la abolición de todo tipo de relaciones de producción de las cuales el capital forma una parte. Finalmente, el capital de una nacionalidad puede operar en otras naciones únicamente porque todas las clases capitalistas mantienen tipos de relaciones de producción básicamente similares y porque

IV

Como Marx lo demostrara —y fue por cierto una de sus contribuciones más importantes—, la expansión es inherente a la esencia misma del capital.⁵ Hay dos razones básicas para ello. Primero, el poder y la posición del capitalista (propietario o funcionario del capital) es proporcional a la magnitud de su capital. La manera de surgir en la sociedad capitalista consiste por lo tanto en acumular capital. Y segundo, todo capitalista que se mantiene inmóvil corre el peligro de ser destruido. Como Marx lo expresa en un párrafo brillante,

el desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad el incremento constante del capital invertido en una empresa industrial y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes inmanentes del régimen capitalista de producción como leyes coactivas impuestas desde fuera. Lo obliga a expansionar constantemente su capital para conservarlo y no tiene más medio de expansionarlo que la acumulación progresiva.

(**El capital**, Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México, 1946, p. 669.)

Estas consideraciones son válidas tanto para el capitalismo empresarial como para el capitalista individual de un período anterior. Y están profundamente encastradas en la ideología del mundo de los negocios donde la veneración al crecimiento ha alcanzado la situación de una religión secular. «La única seguridad real para esta compañía o cualquier otra», dice el informe anual de una empresa grande que hemos citado anteriormente en estas páginas, «es a través de un crecimiento sano, continuo y vigoroso. Una empresa es igual a un ser humano. Cuando deja de crecer, cuando no puede realizarse por medio del crecimiento, comienza a deteriorarse. . . No hay seguridad alguna cuando no hay oportunidad para el crecimiento, el desarrollo y el constante mejoramiento.»⁶

⁵ Véase especialmente **Capital**, ed. Kerr, vol. 1, parte II, capítulo 4; y parte VII, capítulo 24, sección 3.

⁶ Del informe anual de 1965 de la Rockwell Standard Corporation, desde su consolidación con la North American Aviation para formar la North American Rockwell Corporation.

118 En los términos abstractos de la teoría económica marxista, crecimiento significa que una parte de la plusvalía creciente de una unidad de capital en un período se suma al capital en el próximo período. El mayor capital aporta entonces un monto mayor de plusvalía, lo que permite un incremento aún mayor del crecimiento, y así continúa. La teoría marxista se ha concentrado tradicionalmente en las consecuencias para la totalidad de la economía que implica semejante comportamiento de las unidades individuales de capital. Lo que se ha descuidado indebidamente son las implicaciones de este proceso en espiral (capital/plusvalía/capital aumentado) en lo que las economías burguesas llaman la teoría de la empresa. El bosquejo altamente esquemático que ofrecemos a continuación podrá servir para indicar líneas por las que pueda prosperar un trabajo fructífero.

Comenzamos —tal como lo hicieron tanto Marx como los economistas clásicos— con la empresa en una industria competitiva. Su producción es pequeña en relación al total y su producto no se diferencia mayormente de los de todas las otras empresas que abastecen el mismo mercado. Bajo estas circunstancias cada empresa producirá hasta el punto donde el costo para levantar una unidad adicional es igual al precio del mercado (más allá de este punto el costo excedería el precio, imponiendo por lo tanto una reducción de la ganancia). Esta es la famosa posición de equilibrio que en los textos económicos se trata demasiado a menudo como el fin del asunto más que el comienzo.

La ruta de provecho para el capitalista que se encuentra en esta posición está claramente marcada: tiene que reducir sus costos y de este modo aumentar su margen de ganancia (se presume que puede vender todo lo que produce al precio corriente, para no tener problemas de venta). Y reducción de costos normalmente significa expansión de la escala de producción e introducción de técnicas nuevas y perfeccionadas. Aquellos que siguen con éxito esta ruta prosperan y crecen, mientras que los que están a la zaga se quedan en el camino.

Este proceso, sin embargo, no puede continuar así indefinidamente. Llega un momento en que la expansión del tamaño de la empresa término medio, ocasionada por el crecimiento de los que tienen éxito y la eliminación de los que fracasan, altera esta situación en forma fundamental. La empresa individual no siguen siendo un pequeño productor entre muchos, que toman el precio corriente como un dato al que se ajustan de la manera más provechosa. En cambio, cada

empresa produce ahora una proporción importante del abastecimiento total de la industria y cada cual debe tener en cuenta el efecto de su propia producción sobre el precio del mercado. Esto abre nuevos problemas y posibilidades que han sido más o menos adecuadamente estudiados bajo títulos tales como competencia imperfecta o monopolista, oligopolio y monopolio. Aquí sólo tenemos que señalar que además de continuar buscando costos de producción más bajos, el curso racional a seguir para cada empresa es aproximarse lo más posible a la posición de un monopolista, ya sea individualmente (diferenciando su producto de los de sus rivales) o colectivamente (actuando abierta o tácitamente en colusión con sus rivales). Se deduce que para los propósitos de un análisis teórico la presunción apropiada es que la empresa típica actúe como monopolista, maximizando las ganancias a un nivel de producción que malogre el volumen en el que el costo de producción de una unidad adicional iguale el precio del mercado. Cuando esta situación prevalece en la mayoría de las industrias importantes, el capitalismo ha entrado en la fase monopolista.

Desde nuestro actual punto de vista se debe dar énfasis a que en la fase monopolista el problema del crecimiento se le presenta a la empresa bajo una luz radicalmente diferente. Ya no sigue siendo simplemente una cuestión de reducción progresiva de los costos y aumento de la producción de un producto homogéneo. La reducción de costos desde luego sigue siendo tan importante como siempre, pero ahora la maximización de la ganancia requiere una política de control respecto a la expansión de la producción. Esto quiere decir que la empresa monopolista no puede seguir considerándose capaz de crecer mientras se mantiene en los confines de la industria de origen y primer desarrollo. No es que la expansión dentro de la industria esté del todo excluida, pero está estrictamente limitada por factores de costo y demanda que no tienen ninguna relación con la capacidad de la empresa y, por lo tanto, desean crecer, digamos, mediante su aprovechamiento. La empresa monopolista es empujada entonces por una compulsión interior a salirse y trascender del campo histórico de sus operaciones. Y la fuerza de esta compulsión es tanto mayor cuanto más monopolistas es la empresa y cuanto mayor sea el monto de las plusvalías de que dispone y desea capitalizar.

120 Aquí, nos parece, hemos encontrado la explicación fundamental de uno de los fenómenos decisivos de la reciente historia capitalista: la tendencia de la empresa, a medida que va creciendo, a diversificarse tanto industrial como geográficamente o, dicho en lenguaje corriente, la tendencia a convertirse por una parte en un conglomerado y, por otra, en una empresa multinacional. La gran mayoría de las 200 empresas no rentadas más grandes de Estados Unidos en la actualidad —empresas que en conjunto suman cerca de la mitad de la actividad industrial del país— han llegado a ambos estados: conglomeración y multinacionalidad.

V

SEGUNDA PARTE

En la sección anterior de esta tesis se adelantó que el proceso de autoexpansión del capital atraviesa dos fases, la competitiva y la monopolista. En la fase competitiva, la empresa individual crece mediante la reducción de costos, el logro de mayores ganancias e inversión creciente que la capacita para elaborar un producto que sin ser esencialmente diferente de los productos de sus competidores, puede ser vendido siempre al precio corriente del mercado o —para ser más realista— ligeramente debajo de éste. En algún punto de esta línea, a medida que algunas empresas prosperan y crecen y otras se quedan a la zaga y cierran sus puertas, la empresa término medio dentro de una industria llega a ser tan grande que debe tomar en consideración el efecto de su propia producción sobre el precio del mercado. Entonces comienza a funcionar más y más como un monopolista para quien el problema del continuo crecimiento se transforma radicalmente. Ganancias de monopolio posibilitan un crecimiento aún más rápido que en el pasado, pero la necesidad de mantener precios monopolistas exige una política de control y una cuidadosa regulación de la expansión de la capacidad productiva. De esta conjunción de factores resulta luego un impulso irresistible de parte de la empresa monopolista de trascender su histórico campo de operaciones, de penetrar nuevas industrias y nuevos mercados —en una palabra, convertirse en un conglomerado y en una empresa multinacional.

No se puede negar que el impulso de efectuar inversiones en el extranjero de las empresas monopolistas es estimulado únicamente

por la presión que emana de la búsqueda de inversiones de producción para fondos de plusvalía. Por ejemplo, el capital se trasladará a áreas donde sea factible explotar bajos salarios y otras ventajas de costo. Y la fase monopolista agrega aún otra dimensión. Bajo condiciones monopolistas en una determinada industria, es usual encontrar no una sino varias compañías dominantes. Por consiguiente, resulta que cuando una de las empresas principales efectúa inversiones en un país extranjero, gigantes competidores dentro de la misma industria se sienten impulsados a seguir el ejemplo para asegurarse su parte «propicia» en el mismo mercado local. Por lo demás, barreras de tarifas, derechos de patente y otras condiciones locales crean circunstancias tales que las empresas gigantes consideran que pueden controlar mejor el mercado en un país extranjero mediante inversiones que mediante meras exportaciones. Una de las características principales de la empresa gigante es que posee los medios para intentar controlar el mercado en una gran parte del mundo; y, para su propia seguridad y provecho, se esfuerza constantemente por hacerlo.

Es importante comprender que bajo condiciones monopolistas el axioma según el cual el capital siempre se traslada de industria y regiones de poco provecho a otras de provecho elevado ya no tiene validez. El monopolio por definición impide la libre afluencia del capital a situaciones protegidas de elevado provecho; y, como hemos visto, el monopolista ubicado entre estos bastiones tiene cuidado de no invertir más de lo que el tráfico soportará, mientras buscará en otra parte producciones para su capital excedente. Por lo tanto, no sólo es posible sino probablemente bien común para el capital moverse en direcciones opuestas a las que indica la teoría económica tradicional.⁷ Este solo hecho basta para poner en duda el principio, generalmente aceptado como inamovible, del pensamiento burgués según el cual todo movimiento de capital en busca de máximos beneficios garantiza automáticamente una distribución más eficiente de los recursos. (Hay otras razones por las cuales esta idea, considerada como premisa general, constituye una falacia, que no viene al caso tratar aquí.) A no ser que haya sido planteado de otro modo, lo que

⁷ Un estudio de la industria norteamericana de automóviles proporcionaría una confirmación concluyente de estas observaciones. Por una parte viene a ser una de las más altamente monopolizadas y provechosas industrias de Estados Unidos y por la otra los «Tres Grandes» que la gobiernan son inversionistas constantes y de peso de otras industrias y en el extranjero.

122 sigue se refiere íntegramente a empresas gigantes que han alcanzado el nivel monopolista y están en proceso de expansión hacia nuevas áreas industriales y geográficas. Este es la situación actual de la mayoría de los gigantes que dominan la economía norteamericana, proceso que se hace cada vez más evidente también en las grandes empresas de Europa occidental y del Japón.

Ese proceso de expansión puede tomar dos formas. La compañía incipiente puede establecer una nueva empresa en la industria o en el país al que ingresa, o bien puede adquirir una empresa ya montada. No conocemos estudios relacionados con el problema, pero tenemos la impresión de que la tendencia generalmente preferida es la de comprar una empresa existente. Y hay una buena razón para ello. El hecho de establecer una planta en un campo o una plaza nueva puede ser costoso y lento, mientras que comprar una que ya existe es rápido y fácil. Desde este punto de vista poco importa si la empresa en cuestión marche bien o mal. En realidad, se habla a favor de una compañía débil ya que puede ser adquirida a menor precio. En todo caso la casa matriz generalmente planifica la reorganización de la nueva subsidiaria conforme a su propio estilo y a las ventajas que le confieren su mayor fuerza y tamaño.

¿Cuáles son estas ventajas? Es usual pensar que la gran empresa florece y crece a causa de su habilidad para aprovechar las ventajas de las economías de una **producción** a gran escala, y por supuesto hay bastante realidad en esta manera de pensar. Pero cuando se trata de incursionar en nuevos campos, las economías en la escala de producción poco o nada tienen que ver con el éxito o el fracaso. Esto sucede porque la tecnología del nuevo campo acaso sea enteramente diferente de la industria base y puede no prestarse para el desarrollo de métodos de producción masiva. Por otra parte, cuando una empresa instala una planta en el extranjero para elaborar su producto acostumbrado, deliberadamente adaptará sus técnicas de acuerdo a la envergadura del mercado en vez de exportar sus métodos locales de producción masiva.⁸ Las ventajas de una empresa gigante no consisten propiamente en su producción. Las principales entre ellas son (no necesariamente en orden de importancia, lo que

⁸ En un importante artículo Leo Fenster, miembro veterano de la United Automobile Workers Union, demostró que a causa de su bajo volumen las plantas latinoamericanas de las empresas automovilísticas gigantes de Estados Unidos diseñan y utilizan maquinarias y equipos de baja productividad totalmente nuevos. («The Mexican Auto Swindle», en **The Nation**, 2 de junio de 1969).

variará según el caso) las siguientes: 1) mucho capital para invertir y un acceso prácticamente ilimitado a créditos bajo condiciones favorables en el mercado interno y externo; 2) un equipo de ejecutivos experimentados que pueden ser destacados en cualquier parte del complejo empresarial donde se les necesite; 3) un efectivo y gran aparato de venta disponible en iguales condiciones para todas las unidades del conglomerado empresarial, y 4) facilidades de investigación y desarrollo destinadas a resolver todo tipo de problemas tecnológicos y mercantiles. La pequeña empresa independiente es bastante deficiente en todos estos aspectos y por lo tanto incapaz de competir en igualdad de condiciones con un rival que es la subsidiaria de uno de los gigantescos conglomerados multinacionales. Por eso ocurre que dondequiera que una de estas últimas incursiones en un nuevo campo, tiende a surgir rápidamente hasta ocupar una posición direccional junto a otros pocos gigantes. Es entonces cuando la actitud competitiva da origen a la actitud monopolista. La subsidiaria recientemente desarrollada comienza a generar más ganancias de las que puede invertir con el debido margen de seguridad, y la plusvalía retorna al fondo general de capital mantenido por la compañía matriz. Entonces la subsidiaria que comenzó siendo una producción para el capital excedente se convierte en fuente de más capital adicional y por lo tanto en un acicate para la empresa en general, obligándola a encontrar más área donde expandirse —en resumidas cuentas, para llegar a ser todavía más multinacional y convertirse en un conglomerado cada vez mayor. Lógicamente, este proceso o bien terminará con todas las grandes industrias en los países capitalistas dominados por un par de cientos de compañías gigantes, o con el derrocamiento del capitalismo en escala internacional. Por el momento parece que avanzamos más rápidamente hacia el primer desenlace que hacia el segundo. Judd Polk, miembro del Consejo de la Cámara Internacional de Comercio de Estados Unidos, es autor de las siguientes apreciaciones, que, por lo menos en lo que a orden de magnitud se refiere, parecen bastante razonables:

A lo largo de las últimas dos décadas la inversión internacional y su producción han crecido dos veces más rápido que el producto nacional bruto. El efecto fue producir un sector internacionalizado de producción que ahora es de muy sustancial orden de magnitud y sigue creciendo en relación a la producción mundial total. Ya se da el caso de que prácticamente la cuarta parte de toda la producción del mundo mercantil corre por cuenta de la producción de las compañías

internacionales. Si miramos hacia finales de este siglo, suponiendo que el crecimiento del producto nacional bruto mundial continúe su marcha típica de la década de 1960, y de un modo similar la producción de la inversión internacional con su marcha típicamente más rápida en la década de 1960, obtenemos un cuadro, apreciado a grandes rasgos, como sigue (se omite el cuadro). La cifra final (53%) muestra una economía mundial internacionalizada en más de la mitad.⁹

Con «internacionalizada», Polk desde luego quiere decir absorbida por un grupo relativamente reducido de empresas multinacionales norteamericanas, europeas occidentales y japonesas.

Tal como van las cosas ahora, esta es una perspectiva realista. Debería compararse con algunos de los cuentos de hadas de la literatura apologética que tiende a dar la impresión, si no lo declara abiertamente, de que las empresas multinacionales pueden ser de gran ayuda para los países en desarrollo a fin de manejar sus propias industrias bajo su propio control. En lo que a esto se refiere y hablando de Latinoamérica, P. N. Rosenstein-Rodan del M. I. T., de ninguna manera un apologista extremado de las grandes empresas, vislumbra la retirada gradual de las empresas multinacionales de sus subsidiarias latinoamericanas. Después de destacar algunas de las «principales divergencias entre el punto de vista del país huésped y el de los accionistas extranjeros», continúa:

- Las divergencias son graves pero no irremediables, y con un poco de comprensión podrían ser reconciliadas. El esquema generalmente deseable para futuras inversiones extranjeras equitativas es una sociedad con una eventual mayoría nacional. Esto asciende a un «ex ante» acordado respecto a la nacionalización de hasta un 51% de las empresas extranjeras. La consiguiente eliminación de tensiones mejorará el clima para inversiones a tal punto que los inversionistas extranjeros pueden cambiar su actitud hostil o vacilante frente al nuevo esquema y desarrollar una nueva simbiosis al aprender a resolver el problema administrativo en una participación minoritaria.¹⁰

⁹ Judd Polk, *The Internationalization of Production* (La internacionalización de la producción), a mimeógrafo, editado por el Consejo de la Cámara Internacional de Comercio de Estados Unidos 7 de mayo de 1969.

¹⁰ Banco Interamericano de Desarrollo, *Multinational Investment in the Economic Development and Integration of Latin America* (Inversión multinacional en el desarrollo económico e integración de Latinoamérica), Mesa Redonda, Bogotá, Colombia, abril de 1968, p. 78.

Uno puede sentirse inclinado a preguntarse cómo ayudaría esta «nueva simbiosis» de las empresas multinacionales a invertir el vasto monto de capital que se acumularía para ellas si un 51% de sus plantas extranjeras fueren nacionalizadas. Pero esto significaría olvidar el punto principal: la totalidad del curso de la política de hecho de las empresas multinacionales, tan distintos de como el Dr. Rosenstein-Rodan querría que fuera, consiste en **incrementar**, en lo posible hasta un 100%, sus tenencias en las subsidiarias extranjeras. Incluso las tenencias minoritarias de capitalistas locales constituyen siempre una fuente de conflicto, por lo menos potencial, de intereses (suponiendo, para tomar un caso extremo, que la casa matriz desee finiquitar todas sus operaciones en un país determinado y trasladarse a otro); y, desde luego, tenencias mayoritarias por capitalistas locales pueden significar para la casa matriz la pérdida del elemento crucial de control —el control sobre las fuentes de materias primas, procesos de producción, precios y participación en el mercado—, que es la misma esencia y propósito de la estructura multinacional de la empresa como un todo. Aun si se le **forzara** a aceptar socios locales, sus miras son siempre manipular las leyes y los políticos locales de tal manera que el control decisivo se mantenga en sus propias manos, mientras que operan bajo el disfraz de una sociedad. Puesto que el impulso expansivo innato del capital es la fuerza motriz del crecimiento de la empresa monopolista, lo objetivo del proceso —el logro de ganancias y la constante renovación de la expansión— pueden ser asegurados sólo si el grado máximo posible del control de todas las alternativas relevantes es garantizado a cada paso. El nombre del juego, como suelen decir en la prensa comercial, es crecimiento (en una escala global), no reducción; y ustedes pueden estar seguros de que las empresas multinacionales no van a pagarle la parte correspondiente a sus socios, ni van a retirarse —perdiendo así el control que es tan importante para ellas—, a no ser que se vean obligadas a ello por fuerza mayor. Mientras tanto, están comprando y no vendiendo, y harán lo posible para lograr que esto se mantenga así.¹¹

VI

Una de las implicaciones del análisis anterior quizás valga la pena que sea mencionada. Mientras más se conglomeran y multinacio-

¹¹ A este respecto véase el muy revelador artículo sobre Brasil, por Eduardo Galeano, en **Referencias** No. 2, La Habana, 1970.

126 nalizan las empresas monopolistas gigantes, tanto más alejadas se verán sus direcciones de cualquier producto particular o proceso de producción. Los intereses de las casas matrices son cada vez más de índole netamente financiera, es decir, orientados hacia la ganancia y la acumulación; mientras que los problemas de la producción, tecnología, etc., quedan relegados a los gerentes de las sucursales, las subsidiarias y plantas que son responsables de la producción y en un grado aún más alto de la venta de los múltiples productos de la empresa. Esta situación se refleja muy bien, por ejemplo, en la estructura empresarial de la General Motors, la más grande de todas, que tiene su casa matriz en Nueva York, su centro financiero y sus principales plantas norteamericanas en Detroit y alrededores, popularmente conocida como la capital del automóvil, y su producción, junta directiva y subsidiarias de venta en prácticamente todos los estados y países del globo. Es ligeramente dudoso el que los caballeros de Nueva York sepan mucho más acerca de la fabricación de automóvil que la mayoría de nosotros. ¡Pero los hechos indican claramente que saben bastante más sobre cómo hacer dólares!

Esto significa que las compañías principales en el conglomerado de empresas multinacionales, a menudo meras compañías de accionistas sin ningún tipo de funciones operativas, son en un número cada vez mayor entidades de carácter financiero que reciben y disponen de billones de dólares al año y toman sus decisiones basadas enteramente en términos monetarios. (Pero la literatura comercial relevante está llena de anécdotas y referencias que comparan los ingresos de las empresas multinacionales con los de estados y naciones donde éstas operan, tratando siempre de demostrar la preponderancia de las entidades comerciales.) Ellas desde luego tienen las más estrechas relaciones con bancos, compañías de seguros y otras instituciones financieras para las cuales son los mejores clientes y socios. En lo que se refiere al «control», este es un problema que raras veces surge puesto que ahí no hay serios conflictos de intereses que interfieran con una relación de cordial colaboración; pero nosotros suponemos que tratándose de **influencia**, una General Motors o una Standard Oil perfectamente obtienen lo que desea de un banco como el Chase Manhattan o el First National City.

La empresa multinacional es, en resumidas cuentas, la institución clave del capital financiero de la segunda mitad del siglo XX; y la caracterización que hiciera Lenin en **Acerca del imperialismo** (1917)

requiere una pequeña modificación para ajustarse a esto: «La concentración de la producción; los monopolios que de ahí surjan, la consolidación o coalición de los bancos con la industria, he ahí la historia del auge del capital financiero y tal es el contenido de este término.»

Existen desde luego profundas divergencias de intereses entre las empresas multinacionales y los países extranjeros donde éstas operan. La mayoría de la literatura apologética intenta desecharlas ya sea como de poca importancia o susceptibles de ser remediadas, pero nadie puede negar su existencia. He aquí una lista cabal de tales divergencias, que expresa los «seis principales temores» experimentados por los países extranjeros:¹²

1. Temor de que la empresa internacional tome demasiado para sí y deje demasiado poco al país. A menudo se expresa el temor de que la gran empresa extranjera se lleve los recursos nacionales (petróleo, minerales, alimentos, etc.), todas las ganancias, los más capaces de entre los nativos (de ahí la fuga de cerebros), y dejen sólo las migajas en forma de salarios bajos, bajos en comparación con los salarios que éstas mismas empresas pagan en sus países.¹³

2. Temor de que la empresa internacional aniquile la competencia interna y alcance rápidamente un dominio monopolista sobre el mercado local y acaso sobre la economía local. «¿Quién puede competir con los enormes recursos técnicos de una empresa gigante cuyas ventas anuales son mayores que el presupuesto nacional anual de Francia?»

3. Temor de llegar a depender de fuentes extranjeras para las tecnologías modernas requeridas para la defensa nacional y para poder competir en los mercados mundiales.

4. Temor de que la subsidiaria local de la empresa internacional sea usada como un instrumento de la política exterior de gobierno de la compañía matriz. Por ejemplo, en el caso de una subsidiaria norteamericana, temor de que el gobierno de Estados Unidos prohíba la venta a ciertos mercados (China Roja, Cuba, Corea del Norte, Viet Nam del Norte,

¹² «The International Corporation and the Nation State» (La empresa internacional y el estado nacional), preparado por **Business International**, New York, mayo de 1968 (a mimeógrafo).

¹³ Un ejemplo clásico de la realidad que esconde este temor — el robo de la «Cyprus» por la Cyprus Mines Corporation, una empresa multinacional con base en Los Angeles, fue analizado en estas páginas hace dos años. Véase «Foreign Investment» (Inversión extranjera), en **Review of the Month**, MR, enero de 1965.

etc.); o que el gobierno de Estados Unidos prohíba a la casa matriz enviar determinada tecnología a la subsidiaria, tecnología que pudiera ser útil localmente para la defensa nacional o para otros propósitos; temor a que el gobierno de Estados Unidos prevenga a la casa matriz norteamericana de enviar nuevos capitales a la subsidiaria local, y que le exija a ésta remitir virtualmente todas sus ganancias a Estados Unidos, perjudicando de este modo la balanza de pagos del gobierno local.

5. Temor de que buenos empleos sean entregados a oriundos del país de la compañía matriz y no a nativos.

6. Temor de que la compañía matriz tome decisiones con absoluta indiferencia del impacto que éstas puedan causar a la ciudad, provincia o incluso a la economía nacional. Por ejemplo, la decisión de cerrar una fábrica y dejar sin trabajo a miles de obreros.

No hace falta decir que ninguno de estos temores son producto de una imaginación febril; todos ellos se basan en amargas experiencias. En el fondo los conflictos de intereses que ellos reflejan se relacionan con la característica fundamental de la empresa multinacional; las políticas para todas las unidades del conglomerado empresarial son formuladas por una administración central con miras a beneficiar el conjunto (es decir, la empresa matriz) más que las otras partes. Desde el punto de vista de los principales propietarios y gerentes éste es obviamente el curso correcto a seguir; en verdad el único curso posible puesto que no podría haber ninguna otra razón plausible para colocar a la entidad multinacional en conjunto en primer lugar. Pero para las partes —y para las comunidades y países donde ellas operan— esto quiere decir que literalmente no tienen intereses que deban ser tomados en cuenta para la formulación de sus propias políticas. No es la ocasión para confeccionar un catálogo de las maneras concretas de cómo los intereses de las subsidiarias, consideradas como empresas capitalistas separadas, pueden ser llevados (y en una u otra ocasión efectivamente lo fueron) por los intereses de la casa matriz. Pero unos cuantos ejemplos, tomados otra vez de una fuente simpatizante de las empresas multinacionales, indicarán el tipo de cosas que esto implica.

Toda nación soberana está conciente de que un grupo empresarial multinacional capaz de proporcionar mercados de exportación para los productos del país huésped, es también ca-

pleos que dependen de estas exportaciones. Si Nigeria eventualmente llegara a convertirse en un productor de costos más bajos de producción que Italia, el grupo empresarial podría trasladar el centro de sus operaciones de Italia a Nigeria.

Dentro de líneas similares un grupo multinacional que puede proporcionar capital extranjero a la economía del gobierno huésped debe ser considerado también capaz de extraer capital para emplearlo en otra parte; de aquí las eternas acusaciones de «descapitalización» a las que se enfrentan los inversionistas extranjeros en Latinoamérica.¹⁴

Este último párrafo señala las fundamentales divergencias de intereses entre la empresa multinacional y el país huésped. Como Paul Baran lo demostrara con tanta elocuencia, la clave del desarrollo económico de un país radica en la envergadura y utilización de sus plusvalías. Vemos ahora que en cuanto su economía es penetrada por empresas multinacionales, el control sobre ambas, envergadura y utilización, pasa a manos de otros que son propietarios o funcionarios del capital de una nacionalidad diferente. Bajo estas circunstancias se puede decir que las empresas multinacionales son el enemigo, quizá no de **todo** desarrollo de los países huéspedes, pero por lo menos de todo desarrollo que se ajuste a los intereses de cualquier clase o grupo dentro del país, diferentes a aquellos que fueron desnacionalizados y encadenados al servicio de un capital extranjero.

VII

Las divergencias de intereses entre las empresas multinacionales y los países extranjeros donde operan provocan múltiples luchas políticas, sobre todo en los países en desarrollo en que el peso relativo de las empresas multinacionales es mayor. Allí la burguesía local tiende a dividirse y es absolutamente incapaz de iniciativas o acciones independientes. Un sector importante trabaja, directa o indirectamente, para el capital extranjero; y muchos de los restantes están paralizados por el temor a la revolución social. De ahí que la tendencia política de la burguesía local es generalmente proimperialista y reaccionaria. Su gobierno, por lo tanto está naturalmente favorecido por los países donde las empresas multinacionales tienen

¹⁴ Raymon Vernon, «Multinational Enterprise and National Sovereignty», en *Harvard Business Review*, marzo-abril 1967, p. 163.

130 casas matrices. Para fines prácticos esto significa que el principal defensor de la burguesía local en los países en desarrollo es Estados Unidos, pues la gran mayoría de las empresas multinacionales son compañías norteamericanas. Para citar nuevamente a Raymond Vernon:

La abrumadora preponderancia de estos grupos (empresariales-multinacionales) está encabezada por una empresa matriz de nacionalidad norteamericana, y la gran mayoría de las organizaciones matrices pertenece principalmente a accionistas que son residentes en Estados Unidos. Si uno tuviera que anotar en lista a toda gran empresa norteamericana que posea y controle facilidades de producción en media docenas o más de países extranjeros, la nómina contendría cerca de 200 nombres.

Seguramente una lista europea del mismo tipo incluirá los nombres familiares y muy conocidos de Unilever, Bowaters, Philips, Olivetti, Nestlé, Ciba, Pechiney, y unos cuantos más. Pero la lista europea sería considerablemente más corta, cubriendo sólo alrededor de unos treinta casos. Y los intereses de ultramar de las compañías de esta nómina no alcanzarían a ser una quinta parte de los compromisos de Estados Unidos.¹⁵

Para completar este cuadro en el rubro norteamericano, no tenemos más que recordar que el gobierno de Estados Unidos es controlado por las mismas empresas que han tendido sus tentáculos a cualquier rincón del globo. Esto, por supuesto, no es reconocido por la «ciencia» política estadounidense, pero es bien sabido, si no a menudo proclamado, por quienes están directamente implicados en el negocio del gobierno. Esto fue admitido en forma alentadora en un reciente programa de televisión por un alto personero del gobierno, Mr. Nicolas Johnson miembro de la Comisión Federal de Comunicaciones:

Creo que básicamente hay que comenzar por la consideración de que el país es dominado principalmente por grandes negocios para los ricos. Quizá se tenga que vivir en Washington para saber esto y quizá cada cual en este país lo sabe intuitivamente. Yo no sé, pero un gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo ha llegado a ser, creo, un gobierno del pueblo ciertamente por las empresas y para los ricos.¹⁶

¹⁵ *Idem*, p. 158.

¹⁶ Dick Cavett Show, ABC-TV, 25 de agosto de 1969.

En lo que se refiere a la oposición efectiva y potencial a la burguesía local y sus defensores norteamericanos, existen varias clases y estratos en los países en desarrollo: campesinos y obreros, burguesía inferior, estudiantes e intelectuales, algunos miembros de la casta militar. Lejos de hacer una revolución, lo que constituye su amenaza fundamental y que tarde o temprano tiene que convertirse en su meta, los campesinos y obreros están totalmente excluidos de la arena política, aunque algunos elementos de estas clases presten apoyo a regímenes nacionalistas, basados principalmente en la burguesía inferior y dirigidos por intelectuales y militares. El objetivo de tales regímenes, o de los que tratan de formarlos, no es expropiar o echar a las empresas multinacionales, lo que significaría una lucha a muerte contra el imperialismo, sino reducir su campo, limitar su libertad de acción y, mediante la aplicación de diversas presiones económicas y políticas, forzarlas a operar más a favor del interés nacional de como lo harían si se las dejara por cuenta propia. Un buen ejemplo para semejante régimen es la dictadura militar que se apoderó del poder en Perú a comienzos de este año. Una de sus primeras acciones fue apropiarse de la International Petroleum Corporation, subsidiaria de la Standard de New Jersey, que se ha visto envuelta en una querrela por impuestos con los gobiernos peruanos por más de medio siglo y que durante el proceso llegó a convertirse en la meta principal del nacionalismo peruano.¹⁷ El régimen se embarcó también en una reforma agraria que choca con los intereses de otra empresa multinacional, W. R. Grace and Co. Pero al mismo tiempo dejó en claro que no intenta ataques en gran escala al capital extranjero, a pesar de existir siempre la amenaza (desde el punto de vista del capital extranjero) de que la situación se le escape de la mano y el régimen, u otros más radicales que le sigan, puedan precipitar un programa general de nacionalización.

Contra este fondo se ve que para la empresa multinacional un mundo de naciones es un mundo lleno de trampas y peligros. Su exigencia fundamental es la libertad de hacer negocios donde y cuando quiera, sin ser restringida por ninguna autoridad externa. El documento Comercial Internacional citado anteriormente expresa:

Las empresas multinacionales necesitan libertad para mover capital, materiales, tecnologías y técnicos, cuando y donde

¹⁷ Para el trasfondo de la disputa de la IPC, véase Harvel O'Connor, **World Crisis in Oil** (Crisis mundial del petróleo), MR Press, 1962, capítulo 17 («Perú: Standard's Province—Perú: provincia de la Standard»). Hay edición española.

sea necesario para el crecimiento, fuerza competitiva y ganancias de la empresa. Ellas necesitan libertad para tomar decisiones sobre bases económicas. Es una exigencia imperativa que sean libres de responder a la competencia, nuevas oportunidades y amenazas, y presiones de parte de consumidores, obreros e inversionistas.

Pero las naciones no pueden garantizar estas vastas libertades sin negar su esencia como naciones, es decir, como colectividades con pretensiones de soberanía, lo que significa simplemente el derecho de manejar sus propios asuntos sin interferencia de aquellos fuera de la nación. Las empresas multinacionales y las naciones son, por lo tanto, fundamental e irrevocablemente opuestas unas a otras. La lógica de una, llevada a su conclusión final, es destruir a la otra. O, para presentar el asunto en forma diferente, el curso histórico del sistema capitalista global tiende a uno de dos resultados: imperio mundial o revolución mundial.

El **nacionalismo** de los países donde están instaladas las empresas multinacionales es **antinacionalismo** en lo que concierne al resto del mundo.¹⁸ Este profundo antinacionalismo no nos sorprende que ideológicamente sea transformado en el más puro y virtual **internacionalismo**. Escuchemos las loas que canta el documento Comercial Internacional sobre las miras y los ideales de sus clientes:

Utopía para una empresa internacional sería un gobierno mundial. Un mundo sin fronteras. Absoluta libertad de movimientos de personas, bienes, ideas, servicios y dinero hacia y desde cualquier parte. Nada de armas, fuerzas navales o aéreas, únicamente policía local. Un sólo sistema global de patentes y marcas registradas, de códigos de construcción y seguridad, de reglamentos para alimentos y medicinas. Una sola moneda corriente global. Un sólo banco central.

Los estados nacionales tendrían la misma relación con un gobierno mundial que la que tienen los estados de Estados Unidos con Washington o los cantones de Suiza con Berna (dicho en otras palabras, dejarían de existir como estados nacionales). Obviamente las palabras «balanzas de pagos» serían encontradas sólo en textos de historia sobre los días

¹⁸ Es interesante anotar que Charles Kindleberger, uno de los mejores amigos de las empresas multinacionales en la comunidad académica, se llama a sí mismo «antinacionalista». Véase su **American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment**, en Yale University Press, 1969, p. 144.

«Pero», se lamenta el autor, la «Utopía no llegará tan pronto». Y mientras ella sea cualquier cosa menos clara, quizá a propósito, acerca de lo que esto significa, no se puede decir lo mismo respecto al instrumento principal de las empresas multinacionales del mundo actual, el gobierno de Estados Unidos. Ya que éste demuestra a través de sus acciones con mayor elocuencia que cualquier palabra, lo que es considerado el único sustituto posible de Utopía. Acciones, sobre todo en Viet Nam, pero también en Cuba, Africa, Sudamérica e incluso en Europa. Si no puede lograr un mundo de estados según el esquema norteamericano, al menos está decidido a hacer todo lo que pueda para lograr un mundo de satélites obedientes.

10 de octubre de 1969.

GARDE

BEANS..

SAVE UP TO 24¢

M M ONNAIS
VERYD

LB.

LB. 89

BONUS SPECIAL

TO 22¢

HINE, ZESTA
INES

Your
1-LB.

C

C

SUP
ES EFFECTIVE
LL FOOD FAIR 8
QUANTITY RIC

ETS

JUNE 27
RES

ants
TAMPS

SAVE GREF

EVER BRAND, PLEASE,
PURCHASES OF \$7 OR MORE,

Corporaciones internacionales, aristocracias obreras y desarrollo económico en el africa tropical

Giovanni Arrighi

I

El surgimiento de la corporación en gran escala como unidad típica de producción en las economías capitalistas avanzadas ha tenido sus implicaciones de importancia para el proceso de desarrollo en los países aún subdesarrollados. Implícita o explícitamente, esto es generalmente reconocido por todos, excepto por aquellos que continúan basando sus teorías en el modelo competitivo, dando, de esta manera, por sentado el problema. También se reconoce que tales implicaciones son, en el balance, negativas. Sin embargo, no hay acuerdo en lo que concierne a la naturaleza de la relación entre el crecimiento del oligopolio, en los países capitalistas avanzados, y la existencia del subdesarrollo.

Todas las teorías que ponen énfasis en la magnitud del mercado y su crecimiento y/o las discontinuidades tecnológicas como factores importantes en el freno al desarrollo, implican, en cierto grado, la relevancia de la escala aumentada de la producción capitalista y del comportamiento del oligopolio.¹ Sin embargo, esta relación entre el oligopolio y el subdesarrollo es vista a menudo en términos puramente tecnológicos, o sea, como si tuviera poco que ver con los sistemas políticoeconómicos alcanzados en las economías desarrolladas y subdesarrolladas. Perroux (1959:51) ha aclarado este punto:

¹ Los pequeños productores competitivos individuales suponen que, con el precio actual, la demanda de sus productos en el mercado es ilimitada.

Además, bajo las condiciones competitivas, la flexibilidad de la tasa de ganancias, asegura la expansión de la demanda para cubrir la producción.

Cf. *infra*.

«. . . la organización de las naciones, en una base individual y por separado, va contra los requerimientos técnicos y económicos que no dependen de la democracia o de la dictadura, del comunismo o del capitalismo, sino que son las consecuencias directas e inevitables de las técnicas utilizadas en la industria en el siglo XX.

El conflicto entre las exigencias de la organización política y territorial de la vida social de los pueblos y las exigencias de la administración multinacional de las industrias en gran escala es una realidad que continúa.

Puede dudarse de si el marxismo ha comprendido suficiente y correctamente este hecho».

Un énfasis más bien en el comportamiento del oligopolio que en los factores tecnológicos, puede hallarse en los argumentos de Prebisch (1959) de que los términos del comercio entre los «centros industriales» y la «periferia»² del sistema económico mundial se han comportado de forma opuesta a la que uno esperaría del modelo competitivo. En ese modelo los progresos técnicos más acelerados en los centros industriales, con relación a la periferia, deben resultar en la baja de los precios de los productos industriales respecto a los productos primarios. Sin embargo, el poder de mercado de los trabajadores al presionar por mayores salarios, y de los oligopolistas al resistirse a reducir las ganancias, en los centros industriales, es considerablemente mayor que el poder de mercado de los capitalistas, trabajadores y campesinos en la periferia. Como consecuencia, en los centros, los ingresos de los empresarios y de los factores productivos aumentan relativamente más que la productividad, mientras que en la periferia el aumento en los ingresos es menor que el de la productividad.

Claro está, los teóricos marxistas han sido mucho más explícitos al exponer la incapacidad del capitalismo contemporáneo para promover el desarrollo en los países no industrializados hasta la estructura del oligopolio de los países capitalistas avanzados. Esto ha sido expresado sucintamente por Lange (1963: 10-11):

«. . . con el desarrollo de los grandes monopolios en los países capitalistas principales, los capitalistas de esos países pierden interés en la inversión para el desarrollo en los países menos desarrollados debido a que tal inversión amenaza sus posi-

² Los términos «periferia» y «centros industriales» serán mantenidos a través de todo este trabajo para designar a los países subdesarrollados y a los industriales con los que los anteriores están integrados económicamente.

ciones monopolistas establecidas. Por consiguiente, la inversión de capital de los países altamente desarrollados en los países subdesarrollados, adquirió un carácter específico. Fue invertido principalmente en la explotación de recursos naturales, para ser utilizados como materias primas por las industrias de los países desarrollados y para el desarrollo de la producción de alimentos en los países subdesarrollados para alimentar a la población de los países capitalistas desarrollados. También se invirtió en el desarrollo de las infraestructuras económicas... necesarias para mantener las relaciones económicas con los países subdesarrollados.

... las ganancias obtenidas por el capital extranjero... fueron re-exportadas a los países de donde provenía el capital.

O si se usaron como inversiones... no fueron utilizadas en la inversión industrial en ninguna escala de importancia, lo que, como la experiencia nos indica, es el verdadero factor dinámico del desarrollo de la economía moderna...

Aún más... las grandes potencias capitalistas mantuvieron a los elementos feudales en los países subdesarrollados como instrumento para perpetuar su influencia económica y política. Esto es otro obstáculo para el desarrollo de estos países...»

Con respecto a Africa, Nkrumah (1965) subrayó otro aspecto del problema al señalar que la «balkanización» de Africa ha creado una superestructura que hace imposible que cada una de las naciones se pueda enfrentar al poder de compra de las Corporaciones Internacionales, las cuales, mediante la dirección interrelacionada, la posesión mixta de acciones y otros medios, actúan con efectividad en una escala panafricana.

El propósito de este ensayo es analizar la relación entre los centros y la periferia capitalistas para asegurar la validez de estas suposiciones. El análisis estará limitado: en primer lugar se referirá al Africa tropical y, dentro de la región, al Africa oriental y central en particular. La razón principal es que, mientras puede ser legítimo ocuparse de un tipo «ideal» o «promedio» de país subdesarrollado cuando el interés del análisis está centrado en los países capitalistas desarrollados, el procedimiento puede ser engañoso cuando el interés se centre en la periferia. La discusión está limitada en otra dirección. El modelo de las relaciones entre los centros y la periferia cambia y surge una gran confusión respecto a tales relaciones por el hecho de que se sacan diferentes conclusiones si se pone énfasis en el modelo «viejo» o en el «nuevo». La importancia

138 relativa de ambos es difícil de afirmar, aunque el primero es aún predominante. Sin embargo, debemos centrar nuestra atención en el nuevo modelo, o sea, ese que surge del relativo descenso en importancia, no sólo de las inversiones extranjeras en el gobierno colonial y en las acciones del ferrocarril, sino también del capital extranjero atraído al África tropical por la combinación de ricos recursos naturales y mano de obra barata por una parte, y la creciente importancia relativa de la inversión directa de los oligopolios en gran escala, por la otra.³ Limitando el estudio de estas dos maneras, estaremos en posición de obtener una visión interna del potencial de desarrollo del modelo que surge de las relaciones centro-periferia en condiciones de la formación embrionaria de clase en la periferia misma.

La ventaja de un análisis de las relaciones centro-periferia en condiciones de la formación embrionaria de clase es lo que nos permite examinar la posición de la intelectualidad y del proletariado en la economía política de la periferia, en ausencia de las clases «conservadoras». A menudo se piensa que la alianza de los intereses extranjeros con los elementos conservadores en la periferia (elementos feudales, terratenientes, algunos sectores —o todos— de la burguesía nacional, las clases altas de las fuerzas armadas, los burócratas corruptos, etc.) es el factor más poderoso que determina la estabilidad de las relaciones centro-periferia.⁴ La clase obrera y la intelectualidad quedan en una posición más bien equívoca, mientras que a veces se reconoce que la explotación de mano de obra barata no representa ya una determinante de importancia de la inversión extranjera en la periferia;⁵ las sugerencias de que los intereses del proletariado propiamente dicho y los de la intelectualidad pueden estar en conflicto con los del campesinado (a menudo semiproletarizado) ha dado lugar a algunas fuertes críticas:

(La clase trabajadora es) el objeto de difamación sistemática, a la cual algunos idealistas europeos, cegados por el mesianismo agrario, se han inclinado inconscientemente. Es verdad que los salarios de los obreros son incomparablemente superiores a los de los campesinos africanos; es verdad que su nivel de vida es más alto. . . es normal que la burguesía

³ Ver *infra*.

⁴ Cf. Por ejemplo, el pasaje de Lange citado arriba y también Baran y Sweezy (1966:205) y Alavi (1964:124).

⁵ Cf. por ejemplo, Alavi, (1964-116).

en el poder utilice este estado de cosas para poner a los campesinos en contra de los obreros, presentándolos como privilegiados. Por otra parte, es aberrante encontrar los mismos argumentos viniendo de las plumas de algunos teóricos socialistas. Los obreros rusos en 1917 formaron también una minoría privilegiada en relación con la masa de mujiks, ¿pero eso qué probó? ⁶

En el Africa oriental y central en particular, las clases o grupos usualmente separados como probables para formar alianzas con los intereses extranjeros, son demasiado débiles económica y/o políticamente como para competir por el poder, con probabilidades de éxito, con la intelectualidad (normalmente en empleos burocráticos), los obreros asalariados y los campesinos. Por lo tanto, tendremos que buscar algún otro factor que contribuya a la estabilidad de las actuales relaciones centro-periferia.

Procederemos de la forma siguiente. En la Sección II analizaremos el modelo de inversión extranjera en el Africa tropical con particular referencia a la selección de las técnicas y de los sectores implícitos en ese modelo y a su potencial de desarrollo. En la Sección III analizamos los cambios en la estructura de clase de las sociedades del Africa tropical asociadas con ese modelo. En la Sección IV analizamos las implicaciones, para el crecimiento y el desarrollo, de las conclusiones sacadas en las dos secciones anteriores y, finalmente, discutiremos las limitaciones de la acción del Estado a la luz de la economía política del Africa tropical.

II

El crecimiento del oligopolio como estructura dominante en los países capitalistas avanzados ha estado acompañado de un descenso relativo en importancia del capital de renta, como centro independiente de poder económico y político, y del capitalismo competitivo, como factor dinámico de crecimiento. Las pequeñas firmas competitivas aún existen, pero en posición subordinada con respecto a las grandes corporaciones manufactureras o distribuidoras.⁷ Estas últimas, por otra parte, son cada día más capaces de ocuparse de sus necesidades de inversión con financiamiento interno (especialmente los por-

⁶ Braundi (1964:66).

⁷ Cf. Mills (1956:23-8).

140 cientos por depreciación,⁸ liberándose así del control financiero del exterior. El reconocimiento recíproco de la fuerza y el poder de represalia por parte de los competidores, abastecedores y compradores, característico de las estructuras oligopolistas, permite a las corporaciones proteger sus posiciones de ganancia por medio de ajustes en los precios, en las técnicas y en los empleos. El horizonte a largo plazo de las decisiones sobre inversiones que la independencia financiera de las corporaciones hace posible, y la mayor racionalidad de cálculo de los dirigentes de las corporaciones, permite a los oligopolios enfocar nuevos desarrollos con cuidado y circunspección y calcular con mayor certeza los riesgos implícitos.⁹ Estos cambios en la estructura competitiva de los centros industriales se han reflejado, desde la II Guerra Mundial, en el modelo de inversión en la periferia.

El descenso relativo en importancia de los capitales de rentas ha estado acompañado de un descenso en la inversión financiera indirecta en la periferia, en relación con la inversión directa por parte de las corporaciones.¹⁰ Al mismo tiempo, los grandes recursos financieros de que disponen las corporaciones favoreció una mayor integración vertical mientras que la conducta oligopolista animó la formación de consorcios en la extracción y procesamiento de minerales.¹¹ Estas tendencias se fortalecieron con el proceso de «descolonización». Los «territorios coloniales exclusivos del imperialismo europeo» fueron abiertos al capitalismo norteamericano¹² en el que la corporación oligopolista juega un papel más importante que en el capitalismo francés o británico. Mucho más importante aún fue el flujo al exterior de capital competitivo en pequeña escala que acompañó a la independencia. De hecho, la descolonización fue, entre otras cosas, el resultado de un conflicto entre los elementos dinámicos (las grandes compañías) y los elementos de atraso (empresas marginales, pequeñas plantaciones, pequeños almacenes comerciales, pequeños talleres semi-artesanales) del capitalismo colonial.¹³ La independencia favoreció el flujo de este último. Por

⁸ Baran y Sweezy (1966:102-4); Tsuru (1961:51-3).

⁹ Baran y Sweezy (1966:50).

¹⁰ Vernon (1959:238-9); Chudson (1964:349-50). Brown (1963:ch.8); Baran y Sweezy (1966:196-7).

¹¹ Cf. Nkrumah (1965).

¹² *Ibidem.* pp. 58-60.

¹³ Braundi (1964:55-56).

ejemplo, el acceso a la independencia del Africa de habla francesa estuvo acompañado del flujo al exterior de capital en el sector de las pequeñas empresas coloniales y almacenes comerciales y un flujo de capital al interior en la minería, la industria y la agricultura industrial.¹⁴ Tendencias similares funcionaban en los países de habla inglesa: la huida de empresas de pequeña escala fue sin lugar a duda un factor importante en la drástica caída de la inversión privada británica en libras esterlinas africanas de £ 30 m. en 1960 y £ 33.4 m. en 1961 a £ 8.8 m. en 1962, £ 2.5 m. en 1963 y **menos** de £ 9 m. en 1964.¹⁵

El resultado de estos cambios ha sido el surgimiento de un nuevo modelo de inversiones extranjeras en el que los intereses financieros y mercantiles y el capital de pequeña escala (principalmente en la agricultura, pero también en las industrias secundarias y terciarias) han declinado en importancia con relación a la industria de gran escala y a las empresas mineras integradas verticalmente. La firma extranjera típica que opera en Africa tropical es cada vez más lo que se ha llamado la «corporación multinacional»¹⁶ o la «gran unidad interterritorial»,¹⁷ o sea, un conjunto organizado de medios de producción sujeto a un centro coordinador único que controla las instituciones ubicadas en varios territorios nacionales diferentes.

Un análisis de los factores que determinan las políticas de inversión en la periferia de tales corporaciones multinacionales es, por lo tanto, necesario para poder evaluar el impacto que ha de tener la inversión extranjera en los procesos de desarrollo del Africa tropical. Es útil dividir el análisis en dos cuestiones:

- a) la elección de los sectores en los que se ha de invertir;
- b) la elección de las técnicas a ser adoptadas en cada sector.

Como veremos, las dos cuestiones están interrelacionadas, pero como una primera aproximación, su tratamiento por separado es analíticamente conveniente.

¹⁴ Braundi (1964:60). Vea también la publicación por G. Benveniste y W. E. Moran Jr. (Instituto de Investigaciones Stanford, Centro Internacional de Desarrollo Industrial), citado por Frankel (1964:431-2).

¹⁵ Morgan (1965:6).

¹⁶ **Compañías Multinacionales**, Informe Especial, «**Business Week**», 20 de abril de 1963.

¹⁷ Cf. B. Byé, «La Granle Unité Interterritoriale», **Cahiers de l'I.S.E.A.**, citado por Perroux y Demonts (1961:37).

142 Hay una falta de evidencia cuantitativa básica en la **distribución sectorial de la inversión extranjera** en los países del Africa tropical. Mucho de lo que existe está agregado de una manera tal como para ser de poca utilidad para nuestros propósitos. Sin embargo, hay una coincidencia considerable en algunas generalizaciones amplias:

1. El modelo colonial de inversión de capital en la producción para la exportación ha permanecido básicamente sin alteración: las inversiones en la minería y en el petróleo absorbieron la suma principal de los fondos privados en la última década.¹⁸ Lo que ha cambiado al respecto es que la inversión complementaria en la infraestructura, que era asumida por los intereses privados, es ahora responsabilidad del sector público. El capital privado se invierte ahora en empresas más directamente productivas.¹⁹

2. Las inversiones industriales, excepto la minería, han sido concentradas casi totalmente o en el procesamiento de productos primarios para el mercado de exportación²⁰ o en la sustitución de importaciones en ramas de la industria ligera, tales como alimentos, bebidas, textiles, ropa, calzado, muebles, jabón y otros artículos de consumo. Más recientemente, el desarrollo de la sustitución de importaciones ha comenzado a moverse gradualmente hacia las ramas de la industria manufacturera que produce artículos intermedios (cemento, productos de minerales no metálicos y más a menudo fertilizantes y productos químicos).²¹

3. Pese a todo esto, en el Africa tropical la industria pesada o no existe, o, siendo orientada a la exportación, está totalmente desvinculada de la estructura de las economías africanas nacionales y supranacionales, en el sentido de que difícilmente constituye una base para la producción de medios de producción que se requieren para la industrialización de las zonas en las que están ubicadas. Posiblemente, Rodesia sea la única excepción de la generalización. Esta situación está en franco contraste con la de Africa del Sur, donde la metalurgia, la química y la goma están relativamente desarrollados y, en menor grado, con la de algunos países de Africa del Norte, donde los productos químicos y algunas industrias meta-

¹⁸ Chudson (1964:350).

¹⁹ **Loc. cit.**

²⁰ Naciones Unidas (1965:22-7). En algunos casos el aumento en las actividades manufactureras sólo representa cambios de clasificación. Cf. Baldwin (1966:181).

²¹ Naciones Unidas, **loc. cit.** Ver también Hunter (1962:161-2).

lúrgicas básicas y de productos metálicos han sido desarrolladas.²² Es posible que este modelo sectorial de inversiones extranjeras sufra un cambio paulatino o no lo sufra por razones que son en parte tecnológicas y en parte politicoeconómicas. Los sectores en cuestión (principalmente la ingeniería pesada y las industrias químicas) son aquellos en los que la economía de escala y las ventajas de operar en un medio ambiente industrial (bajos costos de compras, de construcción, de mantenimiento y de operación de maquinarias) son las mayores. De ahí que el mismo subdesarrollo y la «balkanización»²³ del Africa tropical obstaculicen el desarrollo de una industria de medios de producción orgánica.

Sin embargo, como señalara Brown (1963-419), existen razones más fundamentales que esas:

La principal razón de que el capitalismo deje de invertir más en la industrialización de los países menos desarrollados ha surgido de una duda real acerca de las posibilidades de éxito, y, por lo tanto, de un reingreso ganancial. La inversión en la industria pesada es un negocio grande, en el que los reingresos sólo pueden verse a muy largo plazo. Deben existir muy buenas razones para creer que toda la economía de ultramar ha de desarrollarse de manera tal que nutra un mercado de medios de producción. . .

No es sorprendente que las firmas y los financieros capitalistas. . . prefieran esperar a ver cómo anda el establecimiento de industrias ligeras y el desarrollo de los suministros de energía y el excedente comercializable de alimentos, antes que desear invertir en la industria pesada.

Teniendo esto presente, parecería que la mayor racionalidad de cálculo y el mayor cuidado y prudencia, en el enfoque de los nuevos desarrollos de la corporación internacional moderna, con relación al capital competitivo y a las viejas compañías privilegiadas y al capital financiero, son un obstáculo importante para el desarrollo de las industrias de medios de producción en la periferia. La estructura oligopolista de los países capitalistas desarrollados juega, sin embargo, un papel más directo en favorecer la predisposición de la

²² Naciones Unidas, *loc. cit.*

²³ Generalmente, las industrias intermediarias y de medios de producción requieren mercados supranacionales, especialmente en los países no industrializados. La posibilidad de políticas proteccionistas o la creación de unidades competitivas en los países vecinos aumenta los riesgos, y por lo tanto desalienta; la inversión en cada país. Esta consideración señala la posibilidad de conflictos de intereses dentro del Capitalismo Internacional respecto a la «balkanización» del Africa tropical.

144 inversión en la periferia contra la industria de medios de producción. Como hemos visto, el oligopolio favorece el reconocimiento recíproco de la fuerza y del poder de represalia. Esto significa que cuando un fabricante en gran escala está por decidir si ha de invertir o no en una nueva rama, tendrá en cuenta, entre otras cosas, el efecto de la decisión sobre: a) sus propios intereses de exportación, b) los intereses de exportación de sus competidores, y c) los intereses de exportación de sus clientes, si los tiene.²⁴

Una empresa textilera, por ejemplo, tendrá que tener en cuenta solamente el a) y el b). Un fabricante de medios de producción, por otra parte, considerará también los posibles efectos sobre los intereses de sus clientes, que pueden chocar con el crecimiento, en la periferia, de una industria competidora inducida por la producción local de medios de producción.

Como consecuencia, muy lejos de sus efectos en el **nivel** de la inversión que ha de ser discutido más adelante, la estructura oligopolista de los centros industriales fortalece los otros factores mencionados antes para producir en Africa tropical un modelo sectorial de inversiones extranjeras desviado de la industria de medios de producción. Con respecto a la **elección de las técnicas**, parece bien establecido que la inversión extranjera en el Africa tropical tiene una inclinación hacia el capital intensivo.²⁵ Esta predisposición se debe a veces a las exigencias tecnológicas. En la minería, por ejemplo, la naturaleza de los depósitos puede ser responsable de las diferencias de intensidad del capital. La dispersión de los depósitos de oro de Rodesia favoreció las técnicas de trabajo intensivo, mientras que la concentración de depósitos de alto contenido de cobre en Zambia favoreció las técnicas de capital intensivo.²⁶ En el último caso, aunque existen las técnicas de trabajo altamente intensivas, tales como las utilizadas por los africanos con anterioridad a la penetración europea, el abismo tecnológico es demasiado grande para que tales técnicas desarrollen la industria en una escala significativa.²⁷ Sin embargo, aun en casos extremos como el que tratamos, siempre hay

²⁴ Suponemos que las nuevas plantas no compitan en los mercados nacionales de donde se origina la inversión. El argumento se mantiene **a fortiori** si no se hace esta suposición.

²⁵ Cf. Hunter (1962:60-61). Ver también Turner (1965:21), e *infra*.

²⁶ Baldwin (1966:79-80).

²⁷ **Lec. cit.**

alternativas técnicas disponibles²⁸ aunque dentro de un margen relativamente limitado. Por lo tanto, las exigencias tecnológicas son solamente un factor en la determinación de la intensidad de inversión del capital, y, en el caso de muchas industrias (como por ejemplo, las industrias ligeras) en la que las inversiones extranjeras muestran una predisposición igualmente fuerte hacia la intensidad del capital,²⁹ son más bien de poca importancia.

Deben buscarse otras determinantes. Relacionados en alguna forma con los factores tecnológicos, deben mencionarse las exigencias administrativas. Las técnicas de administración, organización y control han evolucionado en el medio tecnológico de los centros industriales y no pueden ser adaptadas con facilidad a las condiciones en la periferia.³⁰ Por lo tanto, a menudo o bien las condiciones en la periferia pueden ser modificadas, por lo menos parcialmente, para hacer posible las inversiones de capital y de técnicas intensivas, o las corporaciones multinacionales no llevarán a cabo ninguna inversión.³¹ En otras palabras, el espectro de las técnicas tomadas en consideración por las corporaciones multinacionales pueden no incluir las técnicas de trabajo intensivo.

Hay otra razón, probablemente más importante que las exigencias administrativas, del por qué las técnicas de trabajo intensivo deben ser desechadas. Como han señalado Perroux y Demonts (1961:46) la firma multinacional aplica a todas sus ramas los métodos técnicos que corresponden a su capital, cualquiera que sea la importancia de los factores que actúan en los territorios donde se establece. Existe una tendencia en las discusiones sobre el subdesarrollo a pasar por alto el hecho de que la falta de financiamiento es un impedimento importante para el crecimiento de la pequeña empresa y de los sectores públicos de la economía africana, pero no es problema para las firmas multinacionales. Estas últimas no sólo tienen acceso a los mercados de capital en los centros industriales,³² sino, como hemos mencionado, se encuentran en situación, mediante sus

²⁸ *Ibidem*. Esto también se muestra por el hecho de que las minas de cobre de Uganda tienen un grado de mecanización más bajo que las de Katanga. Cf. Baryaruha (1967:58).

²⁹ Cf. por ejemplo Baryaruha (1967); Hunter (1962:60-61).

³⁰ Cf. Vernon (1959:253-4).

³¹ Ver *infra*.

³² Cf. Viljoen (1964:253-4).

- 146 políticas de precios y dividendos (en los centros industriales así como en la periferia), de acumular enormes reservas de capital para sus programas de inversión. La fuerza financiera hace que la gran firma adopte técnicas de capital intensivo no solamente en los centros industriales, sino también en la periferia.³³

De cierto modo, la intensidad del capital también es favorecida por las características cualitativas de la mano de obra en Africa tropical. A menudo esto se pasa por alto debido a definiciones insuficientemente claras de las diversas categorías del trabajo.³⁴ Vamos a clasificar el trabajo como sigue:

- a) **Trabajo no calificado**, caracterizado por la versatilidad (en el sentido de que puede ser utilizado en diversas actividades no calificadas) y por la falta de adaptación a la disciplina de empleo asalariado.
- b) **Trabajo semicalificado**, caracterizado por la especialización, regularidad e identificación con el trabajo.
- c) **Trabajo calificado**, caracterizado por una versatilidad relativa (en el sentido de que tiene técnicas complejas). Por ejemplo, carpinteros, mecánicos, supervisores, etc.
- d) **Mano de obra de alto nivel**, caracterizada por la especialización y por calificaciones educacionales que no sean entrenamiento en el trabajo, o además de éste; es decir, ingenieros de mantenimiento y de producción, expertos en compra y venta, diseñadores, personal de contabilidad y costos, etc.

Las técnicas de capital intensivo requerirán no solamente menos trabajo en cada nivel de producción, sino que requerirán también una composición de la fuerza de trabajo diferente a la de las técnicas de trabajo intensivo, ya que hacen posible la división de operaciones complejas, que necesitarían mano de obra calificada, en operaciones simples que puedan ser llevadas a cabo por trabajadores semicalificados. En otras palabras, las técnicas de trabajo intensivo están asociadas con un modelo de empleo en el que el trabajo del tipo

³³ Las empresas capitalistas siempre tienden a adoptar aquellas técnicas que aumentan los excedentes. Tales técnicas son, relativamente, de capital intensivo (Cf. sección IV). Sin embargo, los apuros financieros evitan que las pequeñas firmas prevean a largo plazo en sus decisiones de inversión y por lo tanto adopten las técnicas de capital intensivo. Por otra parte, las grandes corporaciones están en gran medida libres de los impedimentos financieros respecto a sus decisiones de inversión.

³⁴ Una excepción notable es Elkan (1960).

a) y c) predominan, mientras que las técnicas de capital intensivo están asociadas con un modelo de empleo en el que el trabajo del tipo b) y d) predomina. Como veremos en nuestra próxima sección, siempre que los patronos prevean un plazo suficientemente largo en sus políticas de sueldo y empleo, es más fácil, en las condiciones africanas, administrar un remedio para la falta de los últimos tipos de trabajo que hacerlo para la falta de mano de obra calificada. Por lo tanto, también desde este punto de vista, la previsión a largo plazo de las corporaciones multinacionales favorece la adopción de las técnicas de capital intensivo.

Estas dos tendencias del modelo de inversión que surge en África tropical (o sea, en favor de las técnicas de capital intensivo y contra el sector de medios de producción) se fortalecen mutuamente. La selección de las técnicas del capital intensivo dentro de cada industria favorece el uso de maquinaria especializada y por consiguiente, refrena el crecimiento de la demanda de medios de producción que podrían producirse en la periferia. La falta de inversión en el sector de medios de producción, a su vez, impide el desarrollo de medios de producción que representan una tecnología **moderna** de trabajo intensivo que puede reducir la tendencia a favor de la intensidad del capital. Esta doble tendencia tiene muchas implicaciones para el crecimiento, el desarrollo y la formación de clases en África tropical que serán examinadas en las siguientes secciones. Lo que debe tenerse en consideración aquí es **la relación entre el modelo de inversión** que acabamos de discutir y **la magnitud del mercado interno**, que es una determinante clave de la inversión extranjera en la región.

El desarrollo del sector de medios de producción realiza la doble función de aumentar la capacidad productiva de la economía y la del mercado interno. Esta última función fue subrayada por Lenin en una controversia con los populistas sobre el tema de la posibilidad de la «expansión **interna** del capitalismo». El desarrollo del mercado interno, argüía Lenin, fue posible a pesar del consumo limitado de las masas (o la falta de una salida externa) porque

«para ampliar la producción es necesario, ante todo, aumentar el sector de producción social que fabrica medios de producción, es necesario incorporar ahí a trabajadores que creen una demanda de artículos de consumo. De ahí que "el consumo" se desarrolla después de la "acumulación"». ³⁵

³⁵ Citado por Alavi (1964:106-7).

148 La suposición fundamental en la discusión es que la demanda de medios de producción es, de por sí, autónoma, o sea, que no es inducida por la magnitud pre-existente del mercado y por su crecimiento. Sin embargo, este desarrollo autónomo del sector de medios de producción presupone un tipo de comportamiento que puede caracterizar al capitalismo competitivo pero que no es posible esperar de las corporaciones modernas.³⁶ Estas corporaciones tienden a aumentar la capacidad productiva en respuesta a la demanda del mercado y como consecuencia restringen la generación endógena de los estímulos al crecimiento.

En el caso del Africa tropical, y en el de la periferia en general, la posición se empeora por el hecho de que las corporaciones multinacionales (siempre que la naturaleza del proceso productivo lo permita) prefieren usualmente aumentar la capacidad productiva en los centros industriales donde estén más seguros y donde pueden aprovecharse de operar en un ambiente industrial.³⁷ La expansión en la periferia es emprendida usualmente por una compañía extranjera como respuesta a la política proteccionista por parte del gobierno nacional para proteger sus propios intereses de exportación o para establecerse de nuevo en el área.³⁸ En otras palabras, la existencia de un mercado local para la producción de las compañías extranjeras, aunque es una condición necesaria, no es suficiente para el establecimiento real de una planta. Esto presupone la capacidad de cada uno de los gobiernos para establecer una producción que compita con los intereses extranjeros o para poner a un oligopolio en contra de otro. El hecho de que esta habilidad por parte de los gobiernos del Africa tropical está extremadamente limitada en el caso de las industrias de medios de producción, es un factor adicional que fortalece la tendencia a los modelos de inversión que surgen contra tales industrias.

De ahí que es improbable que los modelos de inversión que surgen, reduzcan la falta básica de estructura de la economía del Africa

³⁶ El grado de competencia no es la única variable en este contexto. Como ya hemos mencionado, la racionalidad calculadora de las empresas capitalistas es igualmente apropiada, dando origen a la discrepancia en el comportamiento de las compañías y concesionarios privilegiados de antaño y el de las corporaciones modernas.

³⁷ Cf. Alavi (1964:121). Este punto se discute más ampliamente en la sección IV donde se trata de las determinantes de la inversión de las corporaciones en la periferia.

³⁸ Cf. Vernon (1959:248-9); Brown (1963:273-6); Morgan (1965:47).

tropical. El crecimiento en estas economías continúa dependiendo del crecimiento de los mercados exteriores. De hecho, la dependencia es aún mayor de lo que era anteriormente, en vista del hecho de que la industrialización tiende a tomar un camino de capital intensivo que presupone la importación de maquinaria especializada. Por esta razón, la integración de los sectores modernos del Africa tropical (debido a la necesidad que tienen las compañías multinacionales de operar en una escala supranacional) está acompañada por su mayor integración a los centros industriales. Volveremos a estas conclusiones en la sección IV, donde se plantean sus implicaciones para el crecimiento y el desarrollo. Ahora debemos volver a analizar el impacto de los modelos de inversión extranjera en la estructura de clases de las sociedades del Africa tropical.

III

El análisis de esta sección estará centrado en los obreros a sueldo y asalariados y sus relaciones directas e indirectas con otras clases e intereses. **El trabajo asalariado en el Africa tropical** está en una etapa primitiva de desarrollo. La tabla I³⁹ no da más que una idea del orden de las magnitudes comprendidas en él.

TABLA I

Población estimada, fuerza de trabajo y trabajo asalariado no agrícola en Africa, por regiones, alrededor de 1960.

Región	Población (en miles)	Fuerza de trabajo		Trabajo asalariado total		Trabajo asalariado no agrícola	
		Miles	% de pob.	Miles	% fuerza de trab.	Miles	% fuerza de trabajo
Africa Oriental	67 600	24 700	36.5	3 800	15.4	2 500	10.1
Africa Central	32 800	13 800	42.1	2 100	15.2	1 600	11.6
Africa Occidental	71 800	32 900	45.8	2 000	6.1	1 700	5.2
Africa Tropical	173 200	71 400	41.2	7 900	11.1	5 800	8.1
Africa del Norte	65 400	22 600	34.6	7 500	32.2	4 600	20.4
Africa del Sur	16 900	6 000	35.5	3 800	63.3	3 000	50.0
Africa como un todo	254 500	100 000	39.3	19 200	19.2	13 400	13.4

³⁹ Tomada de Doctor y Gallis (1966:166). Los estimados son muy inexactos.

150 Como se señalará debajo, esta pequeña participación en el trabajo asalariado está acompañada por características cualitativas de la mano de obra a sueldo que reduce aún más la importancia relativa del proletariado mismo en el Africa tropical. Igualmente importante es el hecho de que el trabajo asalariado ha estado relativamente estático en los últimos 10 ó 15 años,⁴⁰ aunque en casi todos los países ha habido períodos que coinciden con grandes inversiones en la infraestructura y con inversiones en instalaciones, durante los cuales la proporción de la mano de obra en el trabajo asalariado aumentó temporalmente. Este trabajo asalariado relativamente estático ha estado acompañado de un aumento en los sueldos; el promedio anual de la tasa de crecimiento de los salarios africanos, durante los años 50, por ejemplo, parece haber sido de un orden del 7-8%.⁴¹ En general, los salarios no solamente están persiguiendo a los precios, sino se les han adelantado, a menudo implicando este aumento un alza en los salarios reales considerablemente más rápida que la del producto nacional real.⁴² Como consecuencia, la participación de los empleados en el ingreso nacional sufrió una aguda alza en muchos países.⁴³ Como señala Turner (1965:14), «parece bastante difícil encontrar un caso en que el nivel general de los salarios reales se haya comportado en los años recientes como debería haberlo hecho teóricamente en una economía subdesarrollada;

País	Empleo	Promedios anuales de crecimiento (Compuesto)		
		Población	Producto real	Período
Uganda	1.2 (a,b)	2.5 (c)	3.5 (c)	1952-65
Kenya	.9 (d,b)	3.0 (c)	4.8 (c)	1954-64
Tanzania (Tangañika)	2.1 (e)	1.8 (c)	3.5 (c)	1953-65
Rhodesia	1.3 (e)	3.3 (c)	5.4 (c)	1954-64
Malawi	.3 (e)	2.4 (c)	2.5 (c)	1954-64
Zambia	.4 (e)	2.8 (c)	2.5 (c)	1954-65

Tomado de: (a) Gobierno de Uganda (1963:93); (b) Dept. Estadístico de Africa oriental (1966:51); (c) O.E.C.D. (1967:5-9); (d) Gobierno de Kenya (1964:39); (e) O.J.T. (1961:100), (1966:288).

⁴⁰ Cf. Turner (1965:14); Walker (1964:123); Blair (1965:34). Que el promedio de crecimiento del empleo ha sido considerablemente menor que el promedio de crecimiento de la población, se muestra claramente en la siguiente tabla que brinda datos de países seleccionados de Africa oriental y central:

⁴¹ Cf. Turner (1965:12-13).

⁴² **Loc. cit.**

⁴³ **Ibidem** p. 14.

o sea, ha estado por debajo de otros ingresos y particularmente de las ganancias». Así, pues, las principales características del salario de la clase obrera son: cifras relativamente estáticas e ingresos en aumento. Con respecto a las características estructurales del trabajo asalariado, la siguiente tabla,⁴⁴ las ilustra con países seleccionados del Africa tropical.

TABLA II

Estructura del trabajo asalariado en países seleccionados del Africa tropical

País	Año	% del total del trabajo asalariado	% empleado en el sector público	% empleado en el sector de servicios
Kenya	1965	65	30	77
Uganda	1965	82	39	77
Tanzania (Tangañika)	1965	62	32	75
Malawi	1961	65	—	61
Rep. Malagasy (Madagascar)	1961	77	—	77
Nigeria	1962	98	34	46
Costa de Marfil	1961	55	—	68
Ghana	1960	73	35	55
Sierra Leona	1963	95	—	53

Puede observarse en la tabla que el Sector Público, por lo general, emplea una proporción sustancial de trabajadores asalariados y que el empleo no agrícola está muy concentrado en el sector de servicios. El subdesarrollo de la industria es un determinante obvio de esa estructura. Otro factor importante es que las potencias coloniales habían superimpuesto una estructura administrativa compleja en las economías casi de subsistencia, que tendía a controlar no solamente los servicios públicos, sino también muchas agencias económicas y sociales, tales como las Juntas de Mercado. Después de la independencia, los gobiernos africanos han asumido estas funciones y las han ampliado en sus intentos de acelerar el crecimiento económico y de aumentar los servicios sociales (trabajo de extensión agrícola, corporaciones de desarrollo, educación, etc.).

Desgraciadamente no hay datos sobre la importancia relativa del trabajo asalariado en aspectos a los que puede aplicarse el análisis

⁴⁴ Fuentes: para Kenya, Uganda y Tangañika: Dpt. Estadístico del Africa oriental (1966:51); los datos para los demás países se han tomado de Doctor y Gallis (1966).

152 de la sección anterior (a saber, en empresas con filiales internacionales incluyendo los combinados verticalmente integrados y empresas mixtas o estatales administradas por corporaciones internacionales). Sin embargo, esta falta de datos cuantitativos es sólo un obstáculo parcial para nuestro análisis, ya que nuestro principal interés está dirigido hacia los cambios cualitativos en la fuerza de trabajo asalariado que pueden asociarse al modelo de inversión discutido en la sección anterior. En este sentido, el primer punto que tiene que ser recalcado es la heterogeneidad de la clase obrera, asalariada y a sueldo fijo, africana. Ya hemos clasificado la mano de obra, de acuerdo a la calificación, en cuatro categorías: trabajo no calificado, semicalificado, calificado y mano de obra de alto nivel. Esta clasificación solamente se superpone solamente en cierto sentido a otras dos clasificaciones que poseen importancia en el presente contexto. La primera, que pasaremos a discutir, concierne al grado de compromiso con, o dependencia de el **empleo a sueldo** y da lugar a las dos principales categorías de «proletariado» y «campesinado semiproletarizado» (o, menos frecuentemente en África tropical, artesanos semiproletarizados). La otra clasificación se centra en el status y prestigio, y distingue una élite, una sub-élite y masas de trabajadores asalariados.⁴⁵

En un seminario del Instituto Internacional Africano sobre las Nuevas élites del África tropical (Ibadan, julio 1964) se sugirió que el término «élite» sea usado apropiadamente para destacar a aquellos que fueron educados en Occidente y que tuvieran un ingreso anual de por lo menos £ 250.⁴⁶ Por otra parte, la sub-élite está compuesta de los menos educados, o sea, aquellos con una educación post-primaria o alguna educación secundaria (ejecutivos de oficinas, maestros de escuelas primarias y artesanos calificados).⁴⁷ El rápido **crecimiento de la élite y de la sub-élite africanas** en la última década puede verse en la expansión de los medios educacionales y de las oportunidades de trabajo para los africanos en los empleos altamente pagados que acompañaron y siguieron el acceso

⁴⁵ Los términos «élite» y «sub-élite» tienen connotaciones ideológicas. Se utilizan en este ensayo a falta de una mejor terminología y no debido a acuerdo implícito alguno con el punto de vista de que no existe conflicto de intereses entre la «élite», por una parte, y las «masas» por la otra, o de que hay una falta de estructura de clase dentro de la «no-élite». Esta opinión parece justificar la utilización de dichos términos por algunos escritores. Cf. Lloyd (1966:60).

⁴⁶ *Ibidem*, pág. 2.

⁴⁷ *Ibidem*, págs. 12-13.

a la independencia. Esta expansión ha sido tremenda, pero aún son sólo unos pocos afortunados los que logran llegar a la escuela secundaria. En ningún estado africano la proporción excede a un 2%, aunque en algunas regiones constituyentes esta cifra es sobrepasada.⁴⁸

El rápido ritmo de expansión de las oportunidades de trabajo altamente pagado para los africanos, se ha debido principalmente a la africanización de la compleja estructura administrativa heredada del dominio colonial, cuyo alcance, como he mencionado, fue ampliado por los gobiernos africanos. Otro factor que favorece esta expansión, la política de africanización de empresas extranjeras, es de menor pero creciente importancia ya que los altos puestos estatales están ocupados uniformemente por hombres jóvenes con muchas décadas de servicio por delante. Las empresas extranjeras se preocupan cada vez más por su «imagen pública» y han africanizado rápidamente su personal de oficina, los puestos comerciales medios y algunos puestos administrativos, especialmente en administración de personal y relaciones públicas. La producción, la ingeniería y otros cargos más ejecutivos y técnicos, están aún en manos extranjeras, aunque, en unos pocos casos, se han contratado africanos para la dirección nominal.⁴⁹ En el período colonial, las profesiones privadas poseían gran atracción para los africanos que estaban sujetos a prácticas discriminatorias en el servicio civil. Estas profesiones son aún más populares, pero, aunque en general los abogados han permanecido en la práctica privada de su profesión, la mayoría de los médicos son ahora empleados del Estado.⁵⁰ Por lo tanto, la inmensa mayoría de la élite y de la sub-élite en el África tropical está empleada burocráticamente, y, aunque el empleo en el sector estatal es predominante, las corporaciones internacionales se están convirtiendo en una salida de creciente importancia para los africanos recién salidos de los centros de estudio.

Cuando llegamos a analizar lo que en la clasificación que acabamos de discutir se agrupa en «las masas de trabajadores salarios», es pertinente la polémica centrada en el compromiso con, o la dependencia de el trabajo asalariado. Las masas de emigrantes ingleses de principios del siglo XIX, eran trabajadores agrícolas sin

⁴⁸ *Ibidem*, pág. 22.

⁴⁹ *Ibidem*, pág. 8 Hunter (1962:8).

⁵⁰ Lloyd (1966:7-8).

154 tierras. En el Africa tropical la masa de migrantes son campesinos con derecho a utilizar la tierra. Mientras los primeros eran proletariados, los segundos son campesinos de diferentes etapas de proletarianización y por lo tanto presentan una heterogeneidad mucho mayor. La **emigración laboral** en Africa ⁵¹ se compone de varios elementos de «empuja» y «hala», el primero relacionado con el mantenimiento de la subsistencia o consumo esencial, y el segundo relacionado con el mejoramiento de los niveles de vida pre-existentes. Los factores de «empuje» están usualmente asociados a una relación deteriorante de la población con los métodos tradicionales de subsistencia (por ejemplo, la falta de tierra) o a cambios en la naturaleza del consumo esencial debido a la penetración de la economía monetaria. El mejoramiento del nivel de vida existente, por otra parte, puede lograrse ya sea directo o indirectamente: directamente, cuando el objetivo de la emigración laboral es una adición neta al consumo de la familia aumentada; indirectamente, cuando el objetivo es la compra de equipos para mejorar la producción en el sector tradicional, o la acumulación de medios financieros suficientes para dedicarse a alguna actividad capitalista menor (por ejemplo, agricultura comercial, comercio, compras, etc.). Las dos características principales de la fuerza de trabajo bajo el sistema de la emigración laboral son los bajos salarios y el intenso cambio del personal. El promedio de sueldo se basa normalmente en la subsistencia de los trabajadores solteros. Tal salario puede o no permitir algún ahorro según predominen en la economía los factores de «empuja» y «hala», respectivamente. Los bajos salarios fortalecen la tendencia a que la participación en el mercado de trabajo sea de una naturaleza temporal lo que a su vez reafirma el carácter persistentemente no calificado de la fuerza de trabajo. Estos factores interactúan favoreciendo el desarrollo de una mano de obra mal pagada y no calificada.⁵² Además, la falta de división del trabajo entre las actividades agrícolas y no agrícolas y entre el trabajo asalariado y el trabajo por cuenta propia, limita el mercado interno, especialmente para los productos agrícolas. Por lo tanto, impidiendo el desarrollo de la agricultura capitalista, aumenta aún más el sistema de emigración laboral.

⁵¹ Lo que sigue se basa en mi propia investigación inédita sobre la proletarianización del campesinado de Rhodesia (Cf. Arrighi, 1967) y, a menos que se especifique de otra manera, en trabajos regulares sobre el tema, tales como los de Mitchell (1959), Watson (1958) y especialmente Elkan (1960).

⁵² Cf. Moore (1964:293-4;297).

En esas condiciones, la completa **proletarización de los trabajadores asalariados**, o sea la ruptura de las ataduras con el sector tradicional, **es opcional en gran parte**. Esto sucede cuando los ingresos derivados del empleo a sueldo fijo son lo suficientemente altos como para hacer que el trabajador no se interese por el mantenimiento de las obligaciones recíprocas de la familia, aumentada en el sector tradicional. Mucho más específicamente, su ingreso debe ser lo suficientemente alto y seguro como para permitirle mantener a su familia en la ciudad y ahorrar lo suficiente como para asegurarlo contra los períodos difíciles de desempleos o enfermedades y durante su vejez. La diferencia entre este ingreso y el bajo promedio de salario del trabajo migratorio será normalmente considerable.

Esta diferencia se refleja en el alto costo del trabajo semicalificado y calificado con relación al trabajo no calificado. El futuro de un trabajador migratorio es típicamente corto y, por lo tanto, tan pronto como su calificación adquirida exija una remuneración por encima de lo que recibe en realidad, abandona a su patrón.⁵³ Como consecuencia, o el patrón está en disposición y puede pagar los salarios mucho mayores que pueden inducir una mayor estabilidad de la fuerza de trabajo, o debe adaptar sus técnicas a las características cualitativas existentes de la fuerza de trabajo, en lugar de entrenar a los trabajadores en actividades más especializadas. La naturaleza de la empresa típica en los tiempos de la colonia conspiraba contra una salida al círculo vicioso de «mayor movimiento laboral-baja productividad-bajos salarios-mayor movimiento laboral» y, por lo tanto, contra el desarrollo de una fuerza de trabajo estabilizada, semi-calificada y con una remuneración relativamente alta. De los pequeños cosechadores, los pequeños comercios, y los pequeños talleres puede difícilmente esperarse una visión a largo plazo en sus decisiones de inversión. Igualmente, las grandes empresas dedicadas a la producción primaria, o eran indiferentes al uso de técnicas mecanizadas, o estaban positivamente en contra de ellas en vista de la inestabilidad de los mercados o, cuando las exigencias tecnológicas impusieron la intensidad de capital en el uso de la mano de obra calificada y semicalificada, encontraron más conveniente acudir a la importación de trabajadores extranjeros; en vez de lanzarse al costoso ejercicio de estabilizar

⁵³ Cf. Elkan (1960:52-4).

156 la mano de obra africana.⁵⁴ Así pues, los patronos coloniales tradicionales contaban con la fuerza de trabajo migratoria africana para sus necesidades de mano de obra no calificada y en las minorías raciales (europeos, asiáticos, levantinos) para sus necesidades de trabajo calificado. La demanda de mano de obra semicalificada permaneció, en general, muy limitada. En los años cincuenta, tuvieron lugar cambios de importancia. Como hemos visto, el modelo de inversiones extranjeras se altera, especialmente en el período inmediatamente anterior a la independencia, cuando la importancia de las empresas coloniales de pequeña escala declina y aumenta la de las empresas multinacionales. Este cambio está acompañado de la disminución de la influencia de los antiguos intereses y de las minorías raciales sobre la política del gobierno y por una mayor influencia correspondiente de las corporaciones internacionales y de la élite, sub-élite y clase trabajadora africanas. Puede suponerse que estos dos cambios han sido los que han dado como resultado la **ruptura del círculo vicioso**, «bajos salarios—mayor movimiento laboral—baja productividad—bajos salarios». Varios factores son responsables de la ruptura y su importancia relativa no sólo es difícil de establecer (dada su interacción) sino que varía considerablemente de país a país. Analicemos primero algunos de los factores más importantes y después vamos a sugerir cuáles han podido ser sus relativas contribuciones al cambio.

La estructura salarial de los estados africanos independientes permanece como una herencia colonial. A medida que los africanos entraron en el servicio civil y en las posiciones administrativas en las grandes empresas extranjeras comenzaron a obtener los salarios básicos asignados a esos puestos, ya que, hasta ahora, se ha mantenido generalmente el principio de paga igualitaria a africanos y extranjeros.⁵⁵ Por consiguiente, la africanización trae como resultado **un enorme abismo entre los ingresos de la mano de obra de alto nivel** (la élite y la sub-élite africana) **y de los ingresos no solamente de la mano de obra no calificada**, sino también de la mano

⁵⁴ Tiene que establecerse una diferencia entre estabilización en el sentido de «servicios prolongados en un tipo de empleo» y estabilización en el sentido de proletarianización o urbanización implicando «una ruptura con los lazos rurales conjuntamente con una tendencia a establecerse para siempre como un habitante urbano». Obviamente los patronos en África siempre han sido hábiles en lo que respecta a la primera forma de estabilización. Sin embargo, como no estaban preparados para soportar los costos (y los riesgos) que conlleva el segundo tipo de estabilización, su interés siguió siendo puramente hipotético. Cf. Baldwin (1966:138).

⁵⁵ Lloyd (1966:10-11).

de obra calificada y semicalificada. Por lo tanto, el nivel de salarios en general, desde el trabajador no calificado hacia arriba, sale a relucir.⁵⁶ La capacidad de los trabajadores en lo que se refiere al conflicto industrial puede ser desestimada, pero su influencia política es a menudo considerable, mientras que el aumento en los sueldos y salarios parece un camino fácil para probar el valor de la independencia recién adquirida.⁵⁷ Por estas razones, los gobiernos del Africa tropical se ven fácilmente inducidos a subir los sueldos, ya sea a través de aumentos en los salarios mínimos legales o, por ser los que más mano de obra emplean, actuando como líderes en los salarios. Por lo tanto, la africanización de la fuerza de trabajo de alto nivel y la mayor influencia de la clase trabajadora sobre la política gubernamental favorecen un aumento gradual en los salarios en los niveles más bajos.

Otro factor importante es el **modelo de inversión extranjera** discutido en la sección anterior. Como vimos, la mayor intensidad de capital de producción asociada con ese modelo requiere una mano de obra en la cual predomina el trabajo semicalificado. Por lo tanto, para las empresas multinacionales es esencial (y activamente buscada) la estabilización de una sección de la fuerza de trabajo nativa a medida que la importación de la mano de obra calificada se hace impracticable y ciertamente innecesaria a medida que las operaciones complejas son divididas en operaciones más simples que pueden ser llevadas a cabo por trabajadores semicalificados. La intensidad del capital de producción (que hace que los salarios sean una pequeña parte del total de los costos y que requiere estabilidad laboral), la habilidad de traspasar al consumidor los costos laborales aumentados (en la periferia, en el caso de las empresas manufactureras, en los centros industriales, en el caso de las compañías integradas verticalmente que operan en la producción primaria) y la habilidad para prever un largo plazo en las decisiones de empleo e inversión, hacen que las compañías multinacionales estén dispuestas y sean capaces de pagar sueldos suficientemente altos para estabilizar a una sección de la fuerza de trabajo. En otras palabras, para las compañías en cuestión la explotación de los recursos naturales o de las oportunidades del mercado en la periferia, con las técnicas de capital intensivo, es mucho más importante que la explotación de mano de obra barata. Sin

⁵⁶ Hunter (1962:230-1).

⁵⁷ Turner (1965:20-1).

158 lugar a dudas, estos factores son responsables de la tendencia observada a pagar sueldos relativamente altos y a experimentar con métodos modernos de administración y entrenamiento por parte de las grandes firmas extranjeras.⁵⁸ Las políticas de sueldos y salarios de los gobiernos y las corporaciones internacionales interactúan y la continua alza en los promedios salariales lleva a un mayor ahorro laboral, no solamente por parte de las firmas extranjeras, sino también por parte de aquellas empresas locales que pueden hacerlo.⁵⁹ A su vez, la intensidad de capital significa generalmente, que el trabajo es una proporción de los costos de la empresa, menor que lo que sería de otra forma, por lo que la disposición de cada empresa a conceder aumentos salariales es mayor; pero esto refuerza la tendencia al desarrollo de la intensidad de capital (o ahorro laboral) y puede producirse un **proceso en «espiral»**.⁶⁰ Es probable algún desacuerdo con respecto al grado en que la creciente intensidad de capital en el Africa tropical es inducida por las políticas de empleo e inversión de las corporaciones internacionales. El problema es mayormente académico, ya que tales políticas, como un factor casual o admitido, sin lugar a dudas un elemento fundamental en el proceso de «espiral». Por otra parte, su importancia como «incitador principal» variará de país a país. Por ejemplo, en Uganda podría parecer que las políticas gubernamentales han jugado un papel predominante en procurar el aumento salarial continuo y, como consecuencia, mucha de la mecanización fue «inducida».⁶¹ Por otra parte, en Rodesia, donde los trabajadores africanos difícilmente tienen algún poder para influenciar en la política gubernamental, el aumento continuo de los salarios en los años cincuenta y a principios de los años sesenta parece haber sido inducido por las demandas del trabajo estable de las grandes compañías extranjeras. Así pues, mientras que los salarios en moneda africana aumentaron entre 1949 y 1962 a un promedio anual de 9%, el aumento estaba mayormente concentrado en aquellos sectores donde era mucho más importante la estabilización laboral (principalmente la producción y los servicios). En los sectores donde la estabilización era la menos importante (principalmente en la agri-

⁵⁸ Cf. Hunter (1962:207); Elkan (1960:85); Turner (1965:17-18,48).

⁵⁹ Baryaruha (1967) por ejemplo, muestra que también las empresas establecidas localmente aumentaron la mecanización como respuesta al continuo aumento de sueldos.

⁶⁰ Cf. Turner (1965:21).

⁶¹ Cf. Elkan (1960).

cultura) los salarios se elevaron con un promedio no mucho mayor que el del aumento de los precios.⁶² 159

Un supuesto que parece inaceptable es que el aumento en los salarios se ha debido, principalmente, a la **«acción monopolista» por parte de los trabajadores africanos** que se diferencia de su poder para influenciar las políticas gubernamentales. Este es el supuesto de Baldwin respecto al aumento en los salarios en el cordón cuprífero de Zambia:

Desde la guerra . . . los salarios europeos y africanos han sido aumentados a niveles considerablemente superiores a los promedios necesarios para atraer a los números realmente empleados por las acciones monopolistas. Las consecuencias de esta política salarial han sido la creación de las condiciones de desempleo en los pueblos del cordón cuprífero, especialmente entre los africanos, y la sustitución generalizada de hombres por máquinas en la industria. (1966:105).

Que los trabajadores europeos, en la situación colonial, estaban en una posición de regateo, es un hecho generalmente reconocido. Pero también es igualmente reconocido que el predominio del sistema de trabajo migratorio y la falta consiguiente de calificación y especialización entre los africanos, está en contra de la capacidad de los trabajadores en función del conflicto industrial.⁶³ La organización sindical moderadamente efectiva sigue normalmente y, no precede a la estabilización laboral y la mecanización,⁶⁴ como se comprueba por el hecho de que, aparte de los servicios públicos, los casos más importantes donde algo parecido al convenio colectivo normal ha sido establecido parece estar en las empresas en gran escala de propiedad y administración extranjera.⁶⁵ Por lo tanto es posible que, aunque los sindicatos han jugado en el pasado principalmente un papel dependiente, en el proceso en espiral del alza de salarios y de la mecanización, pueden convertirse, con la creciente estabilización de la fuerza de trabajo, en un factor parcialmente autónomo. Sin embargo, el efecto, si hay alguno, se sentirá principalmente en la diferencia entre la remuneración del trabajo calificado estabilizado y el trabajo semi-calificado y en el del tra-

⁶² Arrighi (1967:26-7).

⁶³ Cf. Moore (1964:290); Elkan (1960:61-2).

⁶⁴ Moore (1964:290).

⁶⁵ Turner (1965:48).

160 bajo no calificado y semi-proletarizado cuyo poder de mercado está destinado a permanecer insignificante.

Esta consideración nos lleva al problema de la estratificación de la clase obrera. La conclusión que surge del análisis anterior es que los cambios en el modelo de inversión de capital y en las políticas gubernamentales del Africa tropical que han tenido lugar en la última década, han dado como resultado una ruptura del círculo vicioso «bajos salarios—mayor movimiento laboral—baja productividad—bajos salarios»; sin embargo, tal ruptura solamente concierne a un pequeño sector de la clase trabajadora que está siendo proletarizado rápidamente en la medida en que le permite ganarse la vida en la economía de salarios.

Por lo tanto, la ruptura se logra a costa de una reducción relativa del grado total de participación de la mano de obra en el empleo a sueldo fijo. Si se puede suponer o no que esta reducción relativa es un fenómeno a corto plazo que a la larga conduce a un desarrollo económico más rápido y a una mayor participación en el empleo a sueldo fijo, es un problema a discutir en la próxima sección. Aquí nos ocupamos de problemas estructurales. Desde este punto de vista es correcto suponer que el proceso en espiral del aumento en los salarios y de la mecanización, tiende a producir una situación de aumento de la productividad y del nivel de vida en un sector moderno limitado y en reducción, mientras que las oportunidades de empleo a sueldo fijo en ese sector para el campesinado no calificado y semiproletarizado (que se convierte cada vez más en un grupo no competitivo frente al proletariado semicalificado) se reducen.⁶⁶ Para saber en qué grado esta tendencia es un aspecto especial de una tendencia más general hacia una escisión constante entre el moderno sector de capital intensivo y el resto de la economía, debemos analizar el impacto del modelo de inversión extranjera sobre las otras clases de la sociedad del Africa tropical.⁶⁷

Comencemos examinando las implicaciones del modelo de inversión extranjera en el sector rural. Lo primero que tenemos que tener en cuenta es que la distribución por sectores de tales inversiones aumenta

⁶⁶ Cf. *ibidem*, pág. 21.

⁶⁷ El siguiente análisis es más bien apresurado ya que el foco de nuestra atención se centra en la clase obrera asalariada y en el capital extranjero. Su único propósito es eliminar el abismo entre la discusión precedente y el análisis de las dos secciones siguientes que de otra forma surgiría.

la dependencia de la agricultura del mercado mundial para su expansión. La predisposición contra el sector de medios de producción no solamente impide, como hemos visto, el crecimiento del mercado interno, sino que aumenta también la dependencia de fuentes extranjeras para el suministro de medios de producción necesarios para la transformación de la agricultura tradicional. Por lo tanto, esta transformación viene a estar sujeta a los apremios de la balanza de pagos, los que, como se discutirá en la próxima sección, es probable que se vuelvan cada vez más rigurosos. La predisposición en favor de las técnicas de capital intensivo tiene, asimismo, implicaciones importantes. Existen dos formas en las que el campesinado africano puede participar en la economía monetaria, o sea, a través del empleo a sueldo fijo y a través de la venta de productos. Hemos visto que el modelo de inversión extranjera impide el crecimiento de las oportunidades de empleo a sueldo fijo en el sector moderno para el campesinado no calificado y semiproletariado. Pero, además de esto, la baja elasticidad-ingreso de la demanda de productos agrícolas en general y productos locales en particular, implícita en el crecimiento del capital intensivo del sector moderno, también frena el crecimiento de la demanda de productos agrícolas.

Por lo tanto, parecería que el modelo de inversión extranjera tiende a reducir tanto los vínculos complementarios entre los sectores rural y urbano (o sea, a aumentar aún más la falta de estructura de las economías del África tropical) como también la expansión de los estímulos al desarrollo, del sector moderno al tradicional. Estas conclusiones impiden cualquier supuesto que se quiera hacer respecto al tipo de desarrollo del sector agrícola, o sea, si la expansión agrícola ocurre ya a través de la clase kulak que emplea obreros aislados, o a través de la formación de cooperativas, granjas y comunas, o a través de la expansión de la producción por productores autoempleados.

Sin embargo, puede alegarse que el empobrecimiento **relativo** del campesinado asociado al modelo de inversión, acelera la expansión de las relaciones capitalistas en la agricultura africana,⁶⁸ o sea, la formación simultánea de una clase kulak y de un proletariado rural, que mejoraría el crecimiento de la productividad agrícola. Sin em-

⁶⁸ Algunas economías rurales del África tropical están ya algo encaminadas en la formación de clases. La de Ghana del Sur, partes de Nigeria occidental y oriental, Costa de Marfil, y Buganda son ejemplos. Sin embargo, aún son bastante excepcionales particularmente en el África central y oriental.

162 bargo, este argumento desconoce el hecho de que el empobrecimiento relativo del campesinado va acompañado del impacto negativo del modelo de inversiones sobre el crecimiento de la demanda de productos agrícolas locales. Por lo tanto, tal modelo frena el incentivo a, y la habilidad financiera de, los surgentes kulaks para extender el empleo a sueldo fijo, por lo que, permaneciendo todo lo demás constante, tiende a producir un campesinado empobrecido sin patrocinar su absorción en la agricultura capitalista.

El último punto que tenemos que discutir en esta sección es la implicación del modelo de inversión para la burguesía en los sectores no agrícolas. En el período colonial, casi todo el comercio (no directamente en manos de las compañías extranjeras) y de las empresas industriales de pequeña escala⁶⁹ estaban en manos ajenas —los levantinos en el África occidental, los Lindues del África oriental, los europeos, y en menor grado, los Lindues de África central. Los comerciantes africanos casi no existían en el África central y oriental, mientras que las actividades comerciales durante una parte del tiempo se extendían entre los africanos occidentales, especialmente en Ghana y en Nigeria. Este patrón comienza a variar con la llegada de la independencia. En el África central y oriental, los africanos, con el apoyo oficial, comienzan a retar a la dominación asiática en la esfera comercial. En el África occidental, las grandes firmas extranjeras, al mismo tiempo que africanizaban su dirigencia, comenzaban a dejar caer en las manos africanas los tipos de comercio menos avanzados, particularmente la compra de productos agrícolas y la venta al menudeo de artículos de consumo sencillo —muchos de los compradores legalizados son, de hecho, hombres entrenados por estas compañías.⁷⁰ Por otra parte, en la industria, las empresas capitalistas locales están mayormente en manos de las minorías raciales y, aunque hay excepciones,⁷¹ son por lo general pequeñas y están ad-

⁶⁹ Las empresas se definen aquí como de pequeña escala si no tienen afiliaciones internacionales y si emplean un número de obreros relativamente pequeño.

⁷⁰ Hunter (1962:129-31,156). También han surgido nuevas oportunidades en el campo de las estaciones de servicios de gasolina a medida que las compañías del mercado del petróleo se han convertido en las mayores inversoras en el África sub-Sahara.

⁷¹ El grupo Madhvani de África oriental es ciertamente la excepción más notable. En Uganda, Kenya y Tanzania, controla 23 empresas, excluyendo las subsidiarias y asociadas, en una amplia variedad de industrias:

Azúcar, aceite vegetal, cerveza, acero, productos textiles, vidrio, confituras, fósforos, y otros. Obviamente, grupos como éste, aunque tengan una base local, deben estar incluidos en el Capitalismo Internacional.

ministradas por personas cuya práctica es comercial en vez de industrial.⁷² La africanización, en esta esfera, se está haciendo mucho más lentamente que en el pequeño comercio, pero en Ghana y en Nigeria los africanos poseen negocios y talleres en una amplia gama de la industria ligera y de servicios. Existen varios factores que impiden el crecimiento de una clase capitalista local. La falta de especialización caracteriza generalmente al pequeño capitalismo africano: empleo a sueldo fijo, las actividades comerciales, agrícolas y artesanales están a menudo combinadas, aunque la combinación de más de dos ocupaciones es rara.⁷³ Esta falta de especialización favorece la dispersión de los recursos de capital, fuerza de trabajo y recursos de administración, y por consiguiente, impide el aumento de la productividad y la garantía de crédito en cada rama. El tipo de patrón inversionista que surge en el África tropical, crea obstáculos adicionales y más poderosos. El surgimiento de un proletariado propiamente dicho, de una subélite y de una élite africana, disfrutando de un relativo alto nivel de vida, impone por una parte los patrones de consumo que desalientan la acumulación,⁷⁴ y por otra, crea negocios no atractivos en relación al trabajo asalariado o aún al empleo a sueldo fijo en las empresas mixtas o extranjeras de capital intensivo.⁷⁵

El nuevo patrón de inversión extranjera, no obstante, tiene repercusiones directas en las condiciones de oferta y demanda que se enfrentan al capitalismo local, existente o potencial. En lo que a la parte de las demandas se refiere, tenemos que considerar los efectos de la inversión extranjera en la fuerza de trabajo. Hemos visto que las corporaciones extranjeras en gran escala contribuyen a la tendencia de los salarios a elevarse. Mientras que aquellas empresas locales que puedan permitírselo, se adaptan a la nueva situación mercantil, acelerando sus ahorros de fuerza de trabajo, el aumento en los costos de ésta tiende a no estimular la expansión de empresas pequeñas, más débiles desde el punto de vista financiero, que

⁷² Cf. Elkan (1960:111-112).

⁷³ Cf. Katzin (1964:179-180); Hunter (1962:100-1,137-140).

⁷⁴ Hunter (1962:137-40); Chodak (1966:35). Lo que frustró la acumulación de ahorros por parte de los posibles pequeños capitalistas en Buganda fue el patrón de consumo impuesto por una próspera comunidad agrícola.

⁷⁵ Cf. Katzin (1964:195). Lloyd (1965:8).

164 no pueden costear la mecanización.⁷⁶ Empero, la medida en que una estructura salarial dual obtiene, **de jure o de facto**, la posibilidad de supervivencia o expansión del capitalismo local de pequeña escala, depende de cuán efectivamente las empresas de trabajo intensivo puedan competir en calidad y precio con las empresas en gran escala de capital intensivo. La experiencia de los países desarrollados demuestra que, dado un mercado suficientemente grande en relación con la escala mínima que hace que la producción de capital intensivo sea económica,⁷⁷ es difícil determinar en qué industrias (excepto la de la construcción, algunas industrias de servicios y las excepciones mencionadas más abajo) la empresa de trabajo intensivo de pequeña escala tiene una ventaja competitiva.

El modelo de consumo, asociado a la producción de capital intensivo de los sectores asalariados de Africa tropical, agrava la situación. La elasticidad de ingresos en la demanda de productos agrícolas, y también de medios de producción y de consumo (en cuya producción, las industrias pequeñas podrían tener una ventaja competitiva), es mucho menor de lo que sería en el caso del tipo de incremento de la economía monetaria en las empresas de trabajo intensivo. Por lo tanto, este modelo de demanda hace que resulte más fácil para la manufactura moderna —basada en la tecnología más reciente— vender por debajo de los precios establecidos o acaparar las oportunidades del mercado con derecho de prioridad para las empresas locales pequeñas.⁷⁸ Esta posibilidad amenaza a estas últimas, aun cuando no se espere, de inmediato, la competencia por parte de las grandes empresas; los mayores peligros que se encuentran presentes al emprender la producción, pueden, por consiguiente, desalentar la

⁷⁶ Además de esto, las ventajas que pueden obtener las pequeñas empresas de la enseñanza entre la población de técnicas por parte de las grandes empresas es considerablemente reducida por el uso de técnicas de capital intensivo superiores. Mientras menos capital intensivo se empleen las pequeñas empresas necesitarán generalmente de trabajo no calificado o totalmente calificado en una de las ramas tradicionales. Sin embargo, como hemos visto, las grandes corporaciones tenderán a crear una fuerza especializada y semi-calificada.

⁷⁷ Los obstáculos del pequeño mercado nacional pueden ser vencidos, por las grandes corporaciones, por medio de operaciones multinacionales.

⁷⁸ Esta es otra razón para suponer que las Corporaciones Internacionales pueden beneficiarse del alza de sueldos y salarios. Como hemos visto, el sector público emplea grandes cantidades de obreros (Cf. tabla II); por consiguiente, el aumento en la demanda de los productos de las corporaciones producido por el aumento en los ingresos de los trabajadores, facilita traspasarle al consumidor los costos de trabajos aumentados.

En cada proceso industrial, sin embargo, hay **operaciones** que pueden ser ventajosamente subcontratadas (para empresas de trabajo intensivo más pequeñas) por parte de las grandes firmas extranjeras. Por lo tanto, no es inconcebible que las inversiones de las corporaciones multinacionales en Africa tropical, alentarán el crecimiento de una pequeña burguesía nacional satélite. Tal papel subordinado es todo lo que esta burguesía nacional, en el mejor de los casos, desempeñará en esta zona. En otras palabras, existe la posibilidad de que crezca la polarización del mundo comercial (tan optimamente descrita por Mills, en la cita siguiente [1956:23-8] con respecto a los centros industriales) también en la periferia:

Hablando en general, el mundo comercial está polarizado en dos tipos: grandes corporaciones industriales y una «lumpen burguesía». Esta última está compuesta por una multitud de firmas con una alta tasa de mortalidad, que representan una fracción de todo el mundo comercial en sus ramas y emplean una proporción considerablemente mayor de personas que su cuota de negocios. . .

Su asombrosa persistencia como capa. . . no debe ser confundida con el bienestar como capa. . . no debe ser confundida con el bienestar de cada empresa individual y su dueño-administrador. . . (ya que) existe un gran flujo de empresarios y empresarios en potencia, dentro y fuera de la capa de pequeños comerciantes. . .

Los pequeños comerciantes se encuentran concentrados cada vez más en las industrias al por menor y de servicios y, en menor grado, en las finanzas y en la construcción. Su característica más importante, desde el punto de vista de nuestro análisis, es el papel subordinado que han llegado a desempeñar:

« . . . El poder de los grandes negocios es tal que, aunque muchos pequeños negocios siguen siendo independientes, se convierten, en realidad, en agentes de las empresas mayores. . .

« . . . La dependencia de los créditos comerciales tiende a reducir al pequeño negociante a un agente del acreedor. . .

« (Por medio de) "contratos exclusivos de promoción" y "obligación de adquirir una línea completa". . . los fabricantes que establecen los precios al detalle y hacen propaganda comercial a nivel nacional,⁷⁹ se convierten en pequeños detallistas,

⁷⁹ Internacionalmente, en nuestro contexto.

lo cual equivale a un vendedor a comisión, quien se enfrenta a los riesgos de una empresa. En la manufactura, el subcontrato convierte, a menudo, al subcontratista en lo que equivale a un administrador que se enfrenta a los peligros inherentes a una sucursal».

Las implicaciones principales son que la burguesía nacional será cada día más incapaz de crear estímulos de crecimiento, independientemente del capitalismo internacional, en el sentido que su expansión llega a ser casi completamente inducida por el crecimiento complementario de las empresas multinacionales. Por consiguiente, puede darse por sentado que la integración del África tropical al Sistema Capitalista Internacional excluye la posibilidad de un patrón de desarrollo nacional capitalista.

IV

En esta sección vamos a analizar las implicaciones, para el crecimiento y desarrollo en África tropical, de los principales supuestos que surgieron en la discusión anterior. Se hace útil un breve resumen de las conclusiones principales a las que se ha llegado hasta ahora. En la sección II, discutíamos que la fuerza financiera y las características administrativas de las empresas multinacionales se reflejan en la elección de técnicas de capital intensivo dentro de cada sector o industria. Además, el comportamiento oligopolístico y la mayor racionalidad de cálculo de las empresas multinacionales se reflejan en un patrón sectorial de inversión, que es dirigido contra el sector de medios de producción. Ambas tendencias (en favor de la intensidad de capital y en contra del sector de los medios de producción) contribuye al potencial de inversiones generador de poca demanda, que se encuentra implícito en el comportamiento oligopolístico. Llegamos a la conclusión de que este patrón de inversión tiende a promover la integración del sector moderno en la periferia y de éstos con los centros industriales, pero que no contribuye a reducir la falta de estructura de las economías nacionales y supranacionales de África tropical. En la sección III, donde la atención se centró en los cambios inherentes a la estructura de clase de África tropical —que pueden ser asociados con el patrón surgiente de inversión— vimos que la corporación multinacional contribuye a la reproducción de un medio ambiente en el sector moderno de la periferia adecuado a sus operaciones: un proletariado semicalificado, una élite y una sub-élite de cuello y corbata, una «lumpen burguesía» dependiente. Esta

tendencia profundiza las separaciones entre los sectores modernos y tradicionales, por dos razones principales, es decir: 167

a) debido a las diferencias cualitativas crecientes entre el trabajo proletarianizado y el semiproletarianizado. El primero, a través de ingresos relativamente altos y una estabilidad consiguiente mayor, adquiere calificaciones especiales, mientras que la dependencia del último del sector tradicional, aumenta por el desarrollo del sector moderno que ahorra mano de obra;

b) debido a la disminución de los vínculos entre el sector tradicional y el sector moderno a medida que la intensidad de capital y la burocratización del último reducen a un mínimo la elasticidad de los ingresos de su demanda de producción del primero.

Las crecientes divisiones internas y la mayor integración externa tienden, por supuesto, a fortalecerse mutuamente en un proceso de causación circular. Los diversos «efectos de la demostración», que influyen en el modelo de consumo (la inversión, la tecnología y la administración en el sector moderno) se ven fortalecidos por una mayor integración externa y, a su vez, profundizan las divisiones internas.

Puede argumentarse que, cualquiera que sea el resultado inmediato, el potencial de desarrollo a largo plazo de las economías tropicales africanas se ve aumentado, en lugar de reducido, por este modelo de crecimiento. El argumento podría parecer estar implícito en aquellas teorías de desarrollo que sostienen la conveniencia —dentro de condiciones definidas, para ser discutidas actualmente, y partiendo del punto de vista del consumo a largo plazo y la maximización del empleo— de una alternativa de técnicas de capital intensivo en las economías subdesarrolladas.⁸⁰ El argumento está basado en la consideración de que cada técnica de producción tiene un impacto doble en el trabajo y en el consumo. Existe un efecto directo sobre la producción y sobre el empleo (mano de obra) inmediato, y existe un efecto indirecto a la larga, ya que la técnica de producción, a través de su influencia sobre la distribución del ingreso y el monto del excedente invertible, afecta la tasa de crecimiento de la producción y el empleo (mano de obra). Las técnicas de trabajo inten-

⁸⁰ Por ejemplo, ver Dobb (1960); Galenson y Leibenstein (1955); Sen (1962). Ya que implícita o explícitamente, estos autores suponen una economía socialista, lo que sigue a continuación no representa una crítica a sus teorías.

168 sivo están asociadas con los altos niveles de empleo de inmediato, así como con gran parte de los salarios en la producción.

Por otra parte, las técnicas de capital intensivo implican una parte más pequeña de los salarios en la producción y pueden producir, por lo tanto, un mayor excedente invertible y una tasa más rápida de crecimiento del empleo (mano de obra). El argumento, implícita o explícitamente, está basado en un número de supuestos restrictivos. Limitaremos nuestra discusión a los siguientes supuestos fundamentales:

- a) La tasa salarial real es fija, cualquiera que sea la técnica de producción adoptada y es constante a través del tiempo.
- b) La reinversión del excedente mayor, asociado con las técnicas de capital intensivo es factible, en el sentido de que, o bien la capacidad productiva del sector de bienes de capital es suficientemente grande como para suministrar los medios de producción requeridos por tal reinversión; o bien son adquiribles las divisas para compensar la deficiencia de bienes de capital a través de las compras en el extranjero.
- c) La reinversión de los excedentes mayores no es únicamente factible sino deseable por quienquiera que controle su utilización.

Vamos a discutir la validez de estos supuestos dentro del contexto analizado en las secciones II y III.

a) **La tasa salarial real es fija y constante, cualquiera que sea la técnica de la producción y a través del tiempo.**

Ambos supuestos son, generalmente, inciertos dentro del contexto del Africa tropical. Las técnicas de capital intensivo requieren una mano de obra semicalificada y, por lo tanto, estabilizada, comprometida con el empleo asalariado. Como vimos, el «precio» de la estabilización y, por lo tanto, el diferencial en las tasas salariales reales, según se utilicen técnicas de capital o de trabajo intensivo, es considerable. En consecuencia, aunque la parte de la producción que corresponde a los salarios es menor en el caso de las técnicas de capital intensivo, el monto del excedente invertible (y por lo tanto, la tasa de crecimiento de la producción y el empleo) puede ser mayor en el caso de técnicas de trabajo intensivo. El caso para las técnicas de capital intensivo se ve más debilitado aún por el hecho de que, ya sea como factor de tolerancia o como factor casual,

alienta un aumento constante en los salarios. En consecuencia, las técnicas de capital intensivo pueden dar lugar más bien al rápido aumento del consumo por parte de los trabajadores empleados, que al rápido aumento del empleo.

b) La reinversión del excedente mayor asociado con las técnicas de capital intensivo es factible.

En una economía cerrada, si el sector de medios de producción no puede suministrar los medios de producción necesarios para la inversión de los excedentes mayores asociados con las técnicas de capital intensivo, el tope de la tasa de crecimiento de la producción y del empleo, estará determinado por la capacidad de aquel sector. Vemos que el modelo de inversión que surge en África tropical, tiene una doble tendencia, es decir, por una parte, en favor de las técnicas de capital intensivo, y por otra, contra el sector de los bienes de capital. La implicación de esta doble tendencia para el crecimiento, es que el impacto positivo de la primera tendencia es contrarrestado por la segunda. En otras palabras, la tendencia contra el sector de bienes de capital del modelo de inversión, reduce el problema de la factibilidad de una tasa más rápida de crecimiento a través del desarrollo de capital intensivo, a uno de disponibilidad de divisas para adquirir bienes de capital en el exterior.

La falta de estructura de las economías africanas tropicales, las hace dependientes (para obtener divisas) de la exportación de productos primarios. Con la excepción de los países productores de petróleo y ciertos productores de metales, las economías subdesarrolladas que dependen de las ventas de productos primarios, desde el final del auge económico provocado por la guerra de Corea, han experimentado una disminución en la tasa de crecimiento de la producción y una caída real en los precios, lo que ha conducido a una reducción de las ganancias totales.⁸¹ En el caso del África tropical, mientras que el valor de las exportaciones aumentó aproximadamente en un 55 por ciento entre 1950 y 1955, aumentó únicamente en un 15 por ciento entre 1955 y 1960 ⁸² y, últimamente, la situación ha empeorado, probablemente. Además, hay que tener presente que, en el caso de muchas exportaciones agrícolas, tales como el café, el tabaco, el algodón de fibra corta, las semillas oleaginosas, el henequén, etc., la situación se hubiera visto seriamente empeorada en

⁸¹ Brown (1963-354).

⁸² Chudson (1964:337).

170 ausencia de acciones restrictivas y/o de falta de expansión en las zonas de competencia.⁸³ Como Africa tropical es principalmente un productor agrícola, aunque su posición mundial es más fuerte en los minerales, es correcto suponer que una expansión constante y rápida de las exportaciones en el futuro, es altamente improbable. Unos pocos países con depósitos minerales importantes, representarán, por supuesto, la excepción a la regla general.

Por otra parte, las importaciones han estado creciendo más rápidamente que las exportaciones, con el resultado de que, en años recientes, parece no haber excedentes en la balanza comercial de Africa tropical en conjunto.⁸⁴ Cuando los ingresos por inversión pagados en el extranjero y los «servicios» son tomados en consideración, el Africa tropical tiene un déficit considerable en las cuentas corrientes.⁸⁵ Dada esta situación, la capacidad de Africa tropical para mantener una tasa elevada de inversión de capital intensivo dependerá de la afluencia de capital privado y público procedente del exterior.⁸⁶ Vamos a discutir primeramente la inversión extranjera privada. Tal flujo de capital tiene efectos positivos y negativos en la balanza de pagos. El efecto negativo más obvio es la salida de ganancias que, después de un tiempo, provocaría la inversión. Parece que las utilidades de un 15-20 por ciento sobre el capital, generalmente sobre la base de una inversión que madura aproximadamente en tres años, son necesarias para atraer la inversión extranjera en Africa tropical.⁸⁷ La tabla III nos proporciona las tasas de crecimiento de la inversión extranjera, para los diferentes períodos de maduración y tasas de ganancias, que tienen que ser mantenidas si la salida de ingresos por inversiones no tiene que sobrepasar la inversión extranjera global.

⁸³ *Ibidem*, pág. 340.

⁸⁴ Kamarck (1967:75).

⁸⁵ *Loc. cit.* Los «estimados supuestos» del déficit de la Cuenta Corriente dados por Kamarck son \$1 000 millones para 1963 y \$9 000 millones para 1964. Este déficit es de 24,4 y 19.2 por ciento, respectivamente, de las exportaciones del Africa tropical en dos años.

⁸⁶ Estamos excluyendo hasta ahora las reducciones en las importaciones de los bienes de consumo no esenciales. Esta posibilidad se discute en la sección V.

⁸⁷ Cf. Morgan (1965-15-16).

TABLA III

Tasas de Crecimiento de las Inversiones Extranjeras globales necesarias para equiparar la salida del Ingreso por Inversiones (valores en por ciento).

Periodo de Maduración:	Tasas de Ganancias (porcentaje)			
	10	15	20	25
3 años	8	(11)	14	16
4 años	7	(10)	(12)	14
5 años	7	9	(11)	13

Las combinaciones denotadas con un círculo, según se puede suponer conservadoramente, son las más a propósito para nuestro contexto. Las tasas de crecimiento de la inversión privada extranjera en el orden de 10 - 12 por ciento son muy elevadas, partiendo del punto de vista, no sólo de las obras pasadas,⁸⁸ sino, como veremos más tarde, de las perspectivas futuras.

Por lo tanto, parece poco probable que se pueda esperar que una afluencia neta de capital privado pueda, salvo raras excepciones, moderar la escasez de divisas en el Africa tropical.

Veamos ahora si podemos esperar un efecto positivo de las inversiones extranjeras en la balanza comercial. En el caso de la inversión en la minería, puede esperarse en muchos casos que la inversión extranjera conlleve un aumento constante en el valor de las exportaciones. No obstante, estos logros pueden ser equiparados por los efectos relativos de tal inversión sobre las importaciones. Como

⁸⁸ Para la tendencia de la inversión privada de los países capitalistas avanzados para con las economías subdesarrolladas Cf. «La baja en la ayuda» en el *Economist*, del 26 de agosto de 1967, págs. 736-7. Con respecto al Africa tropical el total de las inversiones extranjeras privadas parece haber alcanzado la cifra de alrededor de \$800 millones anuales entre 1950 y 1957 y desde entonces ha decaído (Frankel, 1964:428). La siguiente tabla brinda la inversión directa extranjera de los EE.UU. y del Reino Unido (excluyendo el petróleo) en el Africa regida por la libra esterlina y el Africa, respectivamente, para el período de 1959-1964.

	Inversión Directa Privada (excluyendo el petróleo) en millones de dólares					
	1959	1960	1961	1962	1963	1964
U.R. (Africa regida por la libra esterlina)	81	83	83	25	7	—25
EE.UU. (Africa)	92	13	8	93	105	75
Total	173	96	101	118	112	50

Tomado de: (a) R. U.: Morgan (1965:6); (b) EE.UU. Kamarck (1967:266-7).

172 hemos visto, el modelo de inversiones extranjeras que surge en África tropical, tanto en la minería como en la manufactura, favorece (ya sea como un factor de tolerancia o como factor casual) el desarrollo de un modelo de consumo y de producción en el sector moderno, que debilita los vínculos entre el propio sector moderno y el resto de la economía en la periferia. El modelo de demanda de fuerzas productivas y de consumo, asociadas con un sector moderno burocratizado y de capital intensivo, tiende a promover un modelo de demanda derivativa que será principalmente satisfecho, ya sea por las importaciones desde centros industriales o por la producción dentro de los sectores modernos de la periferia. En el primer caso, el impacto negativo sobre la balanza de pagos es directo e inmediato. En el último caso, por otra parte, es indirecto. Para comprender este efecto más lejano, tenemos que considerar el impacto sobre la balanza comercial de la balanza de pagos de la inversión extranjera en la manufactura. Las tendencias de inversión en África tropical en favor de la intensidad de capital y contra el sector de los bienes de producción son apropiadas en ese sentido. De hecho, son grandemente responsables, tanto de que la sustitución de las importaciones ha sido, en su mayor parte, autoderrotante,⁸⁹ como de las pobres perspectivas para las economías tropicales africanas de hacerse competitivas en los mercados mundiales para las manufacturas,⁹⁰ con el resultado de que la manufactura tiende a ser emprendida con vistas a abastecer, —casi exclusivamente— los mercados nacionales o supranacionales del África tropical.⁹¹ Mientras que un impacto positivo neto sobre la balanza comercial puede obtener en las primeras etapas de la sustitución de las importaciones los efectos negativos que habíamos señalado anteriormente en el modelo de demanda derivativa asociada con el modelo de inversión, que a la larga se vuelven abrumadores. Si tomamos en consideración el hecho de que es también en las primeras etapas de la sustitución de las importaciones, si acaso, que la inversión privada extranjera tiene probabilidades de alcanzar la tasa «crítica» de crecimiento de 10–12 por ciento discutida anteriormente, se obtiene la conclusión general de que después de esa etapa, la inversión extranjera privada, lejos

⁸⁹ En el sentido de que la sustitución de importaciones lleva a un crecimiento más rápido de las importaciones de artículos semi-manufacturados, de medios de producción y de materia prima.

⁹⁰ Kamarck (1967:155).

⁹¹ Chudson (1964:352).

de reducir la escasez de divisas extranjeras en las economías africanas tropicales, empeora la situación cada vez más.⁹²

Consideremos entonces la posibilidad de que la divisa necesaria para el desarrollo de capital intensivo de Africa tropical será facilitada por los países capitalistas desarrollados a través de préstamos bilaterales a largo plazo, préstamos multilaterales y «ayuda». La afluencia de finanzas procedentes de estas fuentes es, esencialmente, un fenómeno de la posguerra y ha reemplazado a la inversión financiera privada, al financiar los gastos en la infraestructura. El flujo neto para Africa tropical aumentó constantemente en los años 1950⁹³ y, como los pagos de interés sobre préstamos concedidos a los países africanos ha comenzado, a aumentar rápidamente,⁹⁴ parece haber llegado a un tope de \$9-1 mil millones en la década de 1960.⁹⁵

Existe una fuerte posibilidad de que estos flujos financieros, para otros objetivos que no sean militares (que no tienen efecto positivo en la disponibilidad de las divisas) son, principalmente, un factor dependiente, o sea, lo más probable es que estén determinadas por los flujos de las inversiones privadas directas. En primer lugar, esa ayuda financiera es cada vez más accesible sobre la base de la «viabilidad económica» de los proyectos que se supone que apoye. En general, esto significa que el capital privado debe estar próximo para hacer uso del capital general financiado por el capital público. En segundo lugar, como mencionamos anteriormente, una gran parte de la ayuda bilateral está destinada a aliviar la situación de las balanzas de pagos de las economías del Africa tropical para hacer posible, o la importación de bienes de producción, o la repatriación de ganancias y de capital. Por estas razones los flujos oficiales de los recursos financieros no pueden, sino marginalmente, ser considerados como una variante independiente en la determina-

⁹² Esta conclusión se refiere al Africa tropical en general y a la mayoría de los países. Probablemente habrá excepciones de dos tipos: países con yacimientos minerales particularmente ricos, como Gabón, y países en los cuales la inversión extranjera en la industria tenderá a concentrarse en sacar provecho de un medio relativamente industrializado.

⁹³ Cf. Chudson (1967:349).

⁹⁴ Cf. Blair (1965:29-30); Nkrumah (1965:241-2).

⁹⁵ Kamarck (1967:202). Como ha señalado Braundi (1964:241-2), este flujo en los fondos públicos ha servido para hacer posible la exportación de ganancias del Africa tropical la cual, de otra forma, se hubiera visto paralizada por el desequilibrio en la balanza de pagos.

Tal disponibilidad dependería en última instancia del nivel y del crecimiento de la inversión privada extranjera en el sentido de que el capital público fortalecería en general cualquier tendencia que esté favorecida por el flujo del capital privado: en el caso de una alta propensión a invertir en el área, proveerá los recursos financieros necesarios para la materialización de esa propensión; en el caso de una baja propensión a la inversión, aliviaría la falta de divisas para hacer posible la salida del capital, empeorando de esta forma la situación, a la larga. Para concluir, el problema de la factibilidad de una tasa de crecimiento más alta, hecha posible por el desarrollo del capital intensivo del Africa tropical, está relacionado grandemente con el de la propensión a la inversión en el área del capital extranjero privado. Vamos a discutir ahora esta propensión.

c) **La reinversión de excedentes mayores asociados con las técnicas de capital intensivo es no sólo factible, sino deseable por quien controla su utilización.**

En el presente contexto, la utilización de los excedentes está controlada por las corporaciones internacionales.⁹⁶ Por lo tanto, para asegurar la probabilidad de que el excedente será reinvertido en el Africa tropical, debemos discutir brevemente las determinantes de su propensión a invertir en la periferia. Tres consideraciones principales parecen ser apropiadas en este contexto.⁹⁷

1. El grado en que el Africa tropical es una «zona de crecimiento», ya que es en las economías de rápido crecimiento en donde se presentan las oportunidades ventajosas necesarias para atraer la inversión extranjera.
2. El grado en que el Africa tropical está afectada por la falta de divisas que restringirían la libertad de las corporaciones extranjeras para repatriar las ganancias y el capital.
3. El grado en el que la inversión en el Africa tropical está sujeta a los riesgos de la expropiación de los activos y por la nacionalización sin compensación «total».

⁹⁶ Los problemas relacionados con la inversión del excedente por parte del estado se discuten en la sección V.

⁹⁷ Cf. Morgan (1965).

El último punto no es particularmente a propósito para esta discusión, ya que suponemos que, en este aspecto, rigen las condiciones favorables para el capital extranjero. Volveremos sobre esto en la próxima sección.

El hecho de que la propensión a invertir en el Africa tropical esté afectada por la situación de su balanza de pagos da lugar a un problema de causación circular. Recordando lo que dijimos al principio de esta sección, si la inversión privada extranjera crece a un promedio mayor que el valor crítico de un 10-12%, entonces tal inversión alivia la falta de divisas, si existen otras condiciones favorables, se atraerá al área inversiones extranjeras adicionales que mejorarán aún más la situación de la balanza de pagos. Por otra parte, si el promedio de crecimiento del capital extranjero invertido en el área, es menor que ese valor crítico, tendrá lugar el proceso acumulativo opuesto de propensión a una baja en las inversiones y a una creciente escasez de divisas.

Como hemos visto, los flujos del capital oficial fortalecerán, en general, estas tendencias. Este proceso acumulativo es más probable que opere en una dirección descendente que ascendente, ya que en el último caso deben concurrir otras condiciones relacionadas con el grado en que el Africa tropical es una «zona de crecimiento», para hacer que el proceso se sostenga a sí mismo. Vamos a tomar el límite menor de 10-12% como el promedio mínimo de crecimiento de las inversiones extranjeras que crearía las condiciones para la reinversión, en el Africa tropical, del excedente correspondiente a las corporaciones extranjeras. Este promedio parece imposible de lograr por dos razones principales:

- a) Con excepción de unos cuantos países con yacimientos minerales particularmente ricos, las perspectivas para un rápido aumento en las exportaciones primarias del Africa tropical, o sea, a un promedio que exceda el actual 3-5% anual, son muy pobres.⁹⁸
- b) Dada la tendencia del modelo de inversión en la zona contra el sector de los bienes de producción, el crecimiento autónomo del mercado interno está seriamente restringido.

La combinación de estos dos factores permite suponer que, dado el marco —de comportamiento e institucional— que hemos estado analizando, el Africa tropical no se convertirá, en un futuro previ-

⁹⁸ Ver nota 92.

176 sible, en una «zona de crecimiento». Por consiguiente, cualquiera que sea la situación durante la llamada «fase de sustitución fácil de la importación», la inversión extranjera se convertirá cada vez más en un simple mecanismo para transferir los excedentes generados en el Africa tropical al país inversionista.⁹⁹

En estas condiciones el excedente mayor asociado con las técnicas de capital intensivo no lleva a un crecimiento más rápido del empleo, sino a una exportación mucho mayor de las ganancias.

Por lo tanto, vemos que ninguno de los tres supuestos fundamentales sobre los que se basa el argumento de las técnicas del capital intensivo, se aplican a nuestro contexto. Por consiguiente, la tendencia del modelo de inversión, en favor de la intensidad del capital y contra la industria de bienes de producción, no puede esperarse que lleve, a la larga, a un aumento más rápido del empleo asalariado y a sueldos; permitirá simplemente una mayor salida del excedente del área e ingresos crecientes para un sector pequeño, y, relativamente, constante o contractante de la población obrera. Esta forma de crecimiento, que, como hemos visto, caracteriza ya al Africa tropical,¹⁰⁰ debemos llamarla crecimiento sin desarrollo. En la última sección de este ensayo volveremos a discutir las razones de la estabilidad de este patrón de crecimiento.

V

El análisis de las secciones anteriores ha sido llevado a cabo con algún detalle para mostrar la complejidad de las relaciones entre la integración del Africa tropical al sistema capitalista internacional y los obstáculos al desarrollo africano. El supuesto de una conexión entre la persistencia del subdesarrollo y la evaluación de las estructuras oligopolistas en los países capitalistas desarrollados, parece ser válida; sin embargo, necesitamos calificarlo de muchas formas para tener en cuenta varios factores tecnológicos y de comportamiento que actúan independientemente de la forma de propiedad de los

⁹⁹ Baran y Sweezy (1966:106-108) han demostrado, en base a los datos oficiales, que en el caso de los EE.UU. la inversión extranjera, (el centro industrial **par excellence**) es, de hecho, un medio muy eficiente para transferir el excedente generado en el extranjero al país que invierte. En el período 1950-63, mientras que la salida neta de capitales de inversión directa de los EE.UU. alcanzó la cifra de \$17 382 millones, la entrada de ingresos por inversión directa llegó a \$29 416 millones.

¹⁰⁰ Cf. fn. 42 arriba.

medios de producción en la periferia y en los centros industriales con los que se integra el primero.

Debería estar claro que la sola participación del estado en estimular o asumir las principales funciones industriales y del mercado (un fenómeno que puede observarse en muchos países del África tropical), o aun la nacionalización de las empresas extranjeras, no altera necesariamente la naturaleza de las relaciones entre la periferia y los centros industriales y entre los sectores y clases dentro de la periferia misma.

Por ejemplo, es normal, en el África tropical, que el control administrativo de empresas pertenecientes totalmente al estado (o en las que el estado posee una participación mayoritaria) permanezca en las manos de las corporaciones internacionales.¹⁰¹ Las participaciones minoritarias y los acuerdos de administración aseguran a las corporaciones extranjeras un flujo regular de pagos en forma de tanto por ciento en los ingresos, patentes, licencias y honorarios por asistencia técnica, etc., lo que, en cierto sentido, sustituye a la exportación de ganancias afectando negativamente la balanza de pagos.¹⁰² Pero aún cuando la propiedad estatal aumenta la parte del excedente en la periferia, la tendencia de la inversión en favor de las técnicas del capital intensivo, puede permanecer inalterable, no sólo debido a que las corporaciones administrativas se benefician con el suministro de equipos, componentes, materiales y servicios técnicos que comprenden las técnicas del capital intensivo. Se aplican consideraciones similares a la tendencia contra el sector de bienes de producción. De hecho, aunque el estado puede tener una gran confianza en la futura industrialización de la economía, lo que justificaría la expansión del sector de bienes de producción por sobre la demanda, los demás obstáculos discutidos en la sección II no se eliminan por la simple propiedad pública de los medios de producción. En realidad, si se retiene la intensidad de capital, los problemas de la balanza de pagos, discutidos en la sección IV, pueden intensificarse.

Nuestro análisis también implica que una ruptura con el sistema capitalista internacional y una mayor integración a las economías socialistas de Europa oriental y China puede en sí misma no alterar

¹⁰¹ Cf. Hunter (1962:183-4).

¹⁰² Cf. Alavi (1964:119); Nkrumah (1965:178).

178 el patrón de crecimiento sin desarrollo. Es cierto que tal reorientación de las relaciones económicas exteriores, si esto fuera posible,¹⁰³ podrían eliminar los diferentes obstáculos al desarrollo que hemos visto relacionados con la existencia de estructuras oligopolistas en los países capitalistas desarrollados. También es cierto que la integración de los países del Africa tropical a las economías planificadas haría que la planificación en los primeros fuera menos insegura. Sin embargo, persistirían los problemas relacionados con la balcanización de Africa, que nacen de la planificación ineficiente de las economías individuales de estos países. Más importante aún es el hecho de que muchos de los impedimentos tecnológicos y administrativos son independientes del modo de producción que rige en los centros industriales.¹⁰⁴

En otras palabras, no hay panacea para el desarrollo económico africano, y la unidad africana tampoco es una panacea. El hecho de que el capitalismo internacional actúa en una escala panafricana, en realidad mundial, reduce indudablemente el poder de las pequeñas naciones africanas para negociar y la habilidad de hacer planes. Sin embargo, hemos visto que la falta de desarrollo en el Africa tropical se origina en un patrón de crecimiento que se debe parcialmente a la balcanización del área. Cualquiera que sea la importancia relativa de estos factores (o sea, propiedad de los medios de producción en las economías del Africa tropical y en los centros industriales a los cuales están integrados, y la balcanización de Africa) para determinar el patrón de crecimiento sin desarrollo, ninguno puede ser señalado como la variante fundamental. No puede esperarse que los cambios institucionales por sí solos cambien ese patrón.

Los gobiernos africanos tendrán que enfrentarse al problema de la acumulación originaria, un proceso que no se ha desarrollado mucho en Africa tropical. Hablando en términos generales este proceso tiene dos aspectos relacionados: la movilización del potencial de ahorro implícito en los recursos productivos subutilizados de las economías precapitalistas; y la re-ubicación del excedente de las exportaciones

¹⁰³ Para la factibilidad de una estrategia de desarrollo, que incluye los cambios institucionales en discusión, ver *infra*.

¹⁰⁴ La experiencia de China es instructiva en este respecto. A principios y mediados de los años 50 la rápida industrialización de China fue posible por la ayuda soviética. Sin embargo, la naturaleza de esta ayuda tendió a producir un patrón de crecimiento sin desarrollo que contribuyó a las dificultades que surgieron a finales de los años 50. Cf. Schurmann (1966).

de ingresos por inversión y del consumo visible o no esencial para cubrir los requerimientos de esa movilización. En este sentido, dos patrones de crecimiento del sector moderno parecen enfrentarse. El patrón existente se caracteriza por la alta intensidad de capital de producción en cada sector y por una distribución sectorial de las inversiones implicando una baja «intensidad de capital implícito».¹⁰⁵ Hemos visto que este patrón tiene un potencial de desarrollo muy bajo porque frena el crecimiento del mercado interno y (estando asociado con una alta elasticidad de ingresos de importaciones) crea problemas en la balanza de pagos que frustran la mayor expansión de la capacidad productiva. Un patrón alternativo de crecimiento se caracterizaría por una menor intensidad de capital en cada sector, pero por una mayor «intensidad de capital implícito».¹⁰⁶ Este patrón tendría mayor potencial de desarrollo porque alentaría el crecimiento autónomo (o sea, independiente de estímulos externos) del mercado interno y reduciría la dependencia de los aumentos continuos en la productividad sobre la disponibilidad de divisas.

La importancia de este último punto merece alguna discusión detallada. Los aumentos en la productividad comprenden un «proceso de aprendizaje» que aumenta la racionalidad de las combinaciones productivas. El patrón existente de crecimiento no solamente restringe la expansión del proceso de aprendizaje sobre grandes sectores de la población; además, aun en las empresas propiedad del estado, limita considerablemente la variedad de experiencias que pueden ser emprendidas en la periferia, ya que las decisiones económicas y tecnológicas fundamentales se hacen en los centros industriales. Aún más, la burocratización y la estrecha especialización que las grandes empresas de capital intensivo conllevan, limita el número de los diferentes acuerdos y situaciones en que puede ocurrir el aprendizaje.¹⁰⁷ La utilización de las técnicas de trabajo intensivo no solamente expandirían el proceso de apren-

¹⁰⁵ Se entiende en este contexto por «intensidad de capital implícita» la proporción de la mano de obra empleada en el sector que crea medios de producción.

¹⁰⁶ Sería inútil y bastante fuera del propósito de este ensayo, dar una descripción detallada y concreta de este patrón de crecimiento alternativo. Mientras que sus características generales pueden percibirse en un nivel teórico, su caracterización concreta puede sólo surgir de la praxis del desarrollo africano.

¹⁰⁷ En este último punto cf Singer (1964:640-1). La expansión de un «proceso de aprendizaje» orgánico es particularmente importante en relación con el desarrollo de una tecnología de trabajo intensivo moderna la cual muy bien puede ser necesaria para el desarrollo de África.

180 dizaje a mayores sectores de la población africana, sino que también lo haría más completo y variado. La utilización de las técnicas de trabajo intensivo tiene también más probabilidades de hacer posible la movilización de la fuerza de trabajo subutilizada del sistema pre-capitalista africano. El desempleo disfrazado en Africa es típicamente periódico y por temporadas ya que no existe una presión de la población en general sobre la tierra. El sistema de fuerza de trabajo migratoria (una adaptación a las condiciones africanas del sistema «putting-out» que caracterizara la acumulación originaria en las economías ahora desarrolladas), pese a lo ineficiente, cumplió la función de movilizar para los propósitos productivos a este tipo de desempleo disfrazado. Como hemos visto, el patrón de inversión está desplazando a este sistema, pero no ha surgido ninguna otra alternativa para movilizar la fuerza de trabajo subutilizada. El principal fracaso del sistema de migración laboral en la época colonial, ha sido el hecho de que no creó las condiciones que lo hubieran hecho obsoleto. En otras palabras, la fuerza de trabajo migratoria estaba empleada en la producción primaria para la exportación que, con alguna excepción marginal, no conducía a la industrialización y a la transformación de la agricultura tradicional, que habría permitido que las economías africanas reemplazaran al sistema. Esta consideración nos lleva a un problema fundamental. Como ha señalado Nurkse (1953:37) el estado de desempleo disfrazado implica también un potencial de ahorro, El patrón de crecimiento con su tendencia en favor de la intensidad de capital y contra el desarrollo de un sector que produzca los bienes de producción más adecuados a la modernización de las economías africanas, hace que sea poco probable, si no imposible, la movilización de ese potencial.¹⁰⁸ Por consiguiente, lleva a una dependencia de las finanzas extranjeras que, como hemos visto, frustran el desarrollo a la larga. Las técnicas de trabajo intensivo y el desarrollo de una industria de bienes de producción harían posible, por otra parte, la movilización del potencial de ahorro oculto del Africa tropical y, por lo tanto, la generación interna del excedente necesario para el crecimiento y desarrollo a largo plazo.

¹⁰⁸ Cf. Singer (1964:641,653). El sector de los medios de producción debe ser entendido en un sentido amplio para incluir, por ejemplo, construcción capital y mejoras de la tierra en el sector rural.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que el problema de un cambio hacia técnicas de más trabajo intensivo dentro de los sectores, y hacia una destinación diferente del excedente invertible entre los sectores, no puede estar divorciada de la segunda cuestión mencionada con anterioridad, principalmente la distribución del excedente entre las clases. Volveremos más adelante a esta cuestión; por ahora es suficiente señalar, por una parte, la incompatibilidad obvia entre la absorción del excedente por la exportación de ganancias y por el consumo visible o no esencial de un pequeño sector de la población, y por la otra, su utilización para acelerar la acumulación del capital y para brindar incentivos para la transformación de la agricultura tradicional.

Así pues, los cambios en las técnicas de producción y en la distribución sectorial de la inversión, al igual que los cambios institucionales discutidos con anterioridad, son condiciones solamente necesarias y no suficientes para el desarrollo del Africa tropical. En otras palabras, el desarrollo debe ser visto como un proceso total en el que están interrelacionados factores técnicos, de comportamiento e institucionales. Esto no quiere decir, claro está, que los obstáculos para el desarrollo sean institucionales, técnicos y de comportamiento, deben ser abordados al mismo tiempo; en realidad significa, sin embargo, qué cambios en cada uno de los diferentes factores pueden tener sentido solamente como **movimientos tácticos en una estrategia que busca una transformación especial en la situación total**. Al terminar este ensayo debemos tratar de descubrir por qué tal estrategia no ha podido surgir en el Africa tropical.¹⁰⁹

Generalmente se pone el énfasis en los obstáculos externos. No es nuestra intención restarles importancia, si no nos ocupamos de tales obstáculos.

No lo tenemos en cuenta porque cualquiera que sea el poder de represalia del capital extranjero, es más importante comprender las causas del fracaso para desarrollar una estrategia válida para el desarrollo; estas causas tienen sus raíces en la economía política de la propia Africa tropical, principalmente en la base del poder de los gobiernos africanos. Como señalamos en la sección introductoria, en la mayoría de los países de Africa tropical, los elementos feudales, las clases terratenientes y las burguesías nacio-

¹⁰⁹ Tanzania puede convertirse en una excepción de la regla general.

182 nales o no existen, o no son lo suficientemente importantes política y/o económicamente para constituir la base del poder del estado. La implantación es que la estabilidad del sistema existente de relaciones internas y externas debe buscarse en una consistencia entre los intereses del capitalismo internacional y algunas clases que no sean las que hemos mencionado con anterioridad. Nuestro análisis sugiere que tales clases son, probablemente, la élite, sub-élite y el **proletariado verdadero** (o sea, excluyendo la fuerza de trabajo migratoria) de Africa, a lo que nos referiremos colectivamente como «aristocracia obrera» del Africa tropical.

La «aristocracia obrera» como hemos visto en la sección III, debe su propio surgimiento y consolidación a un modelo de inversiones en el que juegan un papel principal las corporaciones internacionales. Los costos de desplazamiento involucrados en la separación del capitalismo internacional deben ser costeados, por lo tanto, principalmente por la misma «aristocracia obrera». Sin embargo, la consideración más importante concierne a la reubicación del excedente necesario para la movilización del potencial de ahorro oculto del Africa tropical. Tal reubicación afectaría directamente a la «aristocracia obrera» que ha sido la más beneficiada con el presente modelo de crecimiento sin desarrollo,¹¹⁰ y, cuyo consumo tendría que ser, por lo tanto, reducido considerablemente.

La propiedad y administración estatal de los medios de producción no es suficiente para evitar la actual distribución desigual de incentivos. Como vimos en la sección III, el aumento continuo en sueldos y salarios durante los últimos 10-15 años, ha sido debido solamente en parte a la política de inversión y empleo de las grandes corporaciones extranjeras. También las políticas gubernamentales sobre sueldos y salarios ha jugado un papel importante. Resulta que aunque la «aristocracia obrera» puede no oponerse a la propiedad y administración estatal de los medios de producción, sí puede esperarse que se resista a la reubicación del excedente por parte del estado, lo que debe ser un componente esencial de la estrategia para la transformación de la situación total de las sociedades del Africa tropical.

¹¹⁰ Turner (1965:12-14) estima que todo el beneficio del desarrollo económico de Africa durante los años 50 provenía de asalariados. Sin embargo, hemos visto, de hecho, que el campesinado semi-proletarizado no calificado (como una clase) no pudo haberse beneficiado, a no ser marginalmente, de este aumento en los ingresos del trabajo debido a la pérdida de oportunidades de empleo como resultado de la creciente mecanización. De ahí que no los asalariados como tales, sino la «aristocracia obrera», es la que se ha beneficiado con el actual patrón de crecimiento.

Puede alegarse que no hay un conflicto real de intereses entre el campesinado semi-proletarizado y las aristocracias obreras ya que el crecimiento sin desarrollo es, a la larga, contraproducente. El argumento es ambiguo porque la definición de intereses de clase sin una dimensión de tiempo no tiene mucho sentido. Claro está, siempre podemos tomar un punto en el tiempo lo suficientemente distante como para poder demostrar que la aristocracia obrera puede solamente ganar con el desarrollo orgánico de las economías del Africa tropical. Sin embargo, al definir los intereses de clases uno debe hacer suposiciones, no solamente respecto a los beneficios que una clase obtiene de cierto patrón de crecimiento y desarrollo en un momento dado, sino también sobre si ese momento está entre los límites de tiempo que pueden esperarse realísticamente de esa clase. Olvidarse de la dimensión del tiempo puede llevar tanto a un tipo de "mesianismo proletario" como a suposiciones no realistas en lo que concierne a los intereses de clase que pueden atribuirse al capitalismo internacional. La idea de que las corporaciones internacionales tienen interés en el desarrollo de la periferia es sostenida por muchos economistas no-marxistas y, en algún grado, parece haber influenciado a algunos eruditos marxistas. Por ejemplo, Brown (1963-324-7) al responder, a la pregunta; «¿Qué oportunidades existen de que las grandes corporaciones se lancen a políticas de expansión industrial a escala mundial?», responde que, ya que más bien los mercados mayores, en vez del trabajo barato, representan el interés más importante del capitalismo internacional:

Esto da lugar a la esperanza de que corporaciones y gobiernos capitalistas comprenderán... que el desarrollo económico en los países aún subdesarrollados les conviene mucho... Parece difícil que esté en la naturaleza del capitalismo emprender tal desarrollo, pero el capitalismo británico lo hizo una vez para las tierras de colonización europea y debemos considerar la posibilidad de que continúe su trabajo en las tierras menos desarrolladas de Asia y Africa.¹¹¹

Que el capitalismo internacional está compuesto de intereses sectoriales heterogéneos y que algunos de sus sectores tienen interés en la industrialización y desarrollo de la periferia, es ampliamente aceptado. Sin embargo, la cuestión es que la «libertad de

¹¹¹ De las conclusiones de su estudio parecería que Barrat Brown considera posible una coalición entre el Gobierno Británico y las gigantescas corporaciones «progresistas» para promover la industrialización del mundo subdesarrollado.

184 acción» de lo que podemos llamar el sector «progresista» del capitalismo internacional y de los gobiernos de los países capitalistas está severamente limitada, en el caso del primero, por la **estructura oligomonopolista del sistema capitalista internacional**, y en el caso del último, por su base de poder en la que el elemento «progresista» capitalista tiene normalmente muy poca consecuencia. Estos dos factores acortan considerablemente el horizonte de tiempo del capitalismo internacional por lo que sus intereses a largo plazo en la industrialización de la periferia no inciden en la determinación de su comportamiento.

Por lo tanto, el «mesianismo burgués» y el «proletario» parecen estar ligados estrechamente, estando ambos enraizados en los modelos competitivos del capitalismo de Marx y Smith respectivamente. Es necesario un cambio en el centro de la atención de la competencia al oligopolio para comprender no solamente los sistemas capitalistas contemporáneos, sino también los problemas del desarrollo y del socialismo en el Tercer Mundo.

REFERENCIAS

- H. Alavi, 1964. Viejo y nuevo imperialismo en **Pensamiento Crítico** no. 12,, La Habana, 1968.
- G. Arrighi, 1967. «Labour Supplies in Historical Perspective: The Rhodesian Case», trabajo presentado ante el Seminario de la Junta de Investigación Económica, University College, Dar es Salaam (mimeografiado).
- R. E. Baldwin, 1966. **Economic Development and Export Growth: A Study of Northern Rhodesia, 1920-1960**. Berkeley y Los Angeles; University of California Press.
- P. A. Baran & P. M. Sweezy, 1966. **Monopoly Capital**. New York: Monthly Review Press.
- A. Baryaruha, 1967. **Factors Affecting Industrial Employment: A Study of Ugandan Experience, 1954-1964**. E.A.I.S.R. Ponencia Ocasional No. 1, Nairobi; Oxford University Press.
- T. L. V. Blair, 1965. «African Economic Development» **Presence Africaine** (Edición Inglesa) Vol. 28, no. 56.
- E. R. Braundi, 1964. «Neocolonialism and Class Struggle». **International Socialist Journal**, Año 1, no. 1.
- M. B. Brown, 1966. **After Imperialism**. Londres; Heinemann.
- S. Chodak, 1966. «Social Classes in Sub-Saharan Africa», **Africana Bulletin**, no. 4.
- W. A. Chudson, 1964. «Trends in African Exports and Capital Inflows», en **Economic Transition in Africa** de M. J. Herskovits y M. Harwitz. Londres, Routledge y Kegan Paul.

- M. Dobb, 1960. **An Essay on Economic Growth and Planning**. Londres; Routledge and Kegan Paul.
- K. C. Doctor & H. Gallis, 1966. «Size and Characteristics of Wage Employment in Africa: Some Statistical Estimates». **International Labour Review**. Vol. 93, no. 2.
- Departamento Estadístico de Africa Oriental, 1966. **Economic and Statistical Review**, no. 20.
- W. Elkan, 1960. **Migrants and Proletarians. Urban Labour in the Economic Development of Uganda**. Londres, Oxford University Press.
- S. F. Frankel. 1964. «Capital and Capital Supply in Relation to the Development of Africa», en **Economic Development for Africa South of the Sahara**, de E. A. G. Robinson. Londres; Macmillan.
- W. Galenson & H. Leibenstein, 1955. «Investment Criteria, Productivity and Economic Development». **The Quarterly Journal of Economics**, agosto de 1955.
- G. Hunter, 1962. **The New Societies of Tropical Africa**. Londres; Oxford University Press.
- Instituto Int. del Trabajo, 1961. Anuario de las Estadísticas Laborales. (I.L.O.), 1966. Anuario de las Estadísticas Laborales.
- A. M. Kamarck, 1964. «The Development of the Economic Infrastructure» de los editores Herskovits y Harwitz, **op. cit.**
- 1967. **The Economics of African Development**. Londres; Pall Mall.
- M. Katzin, 1964. «The Role of the Small Entrepreneur» de los editores Herskovits y Harwitz, **op. cit.**
- Gob. de Kenya, 1964. **Economic Survey, 1964**. Nairobi; Imprenta Estatal.
- O. Lange, 1963. **Economic Development, Planning and International Co-operation**. New York: Monthly Review Press.
- P. Lloyd (ed), 1966. **The New Elites of Tropical Africa**. Londres; Oxford University Press.
- C. W. Mills, 1956. **White Collar**. New York; Oxford University Press.
- J. C. Mitchell, 1959. «Labour Migration in Africa South of the Sahara: The Causes of Labour Migration». **Bulletin of the Inter-African Labour Institute**. Vol. VI, no. 1.
- D. J. Morgan, 1965. **British Private Investment in East Africa; Report of a Survey and a Conference**. Londres; Instituto de Desarrollo Ultramarino.
- W. E. Moore, 1964. «The Adaptation of African Labour System to Social Change» de los editores Herskovits y Harwitz, **op. cit.**
- K. Nkrumah, 1965. **Neo-colonialism and the Last Stage of Imperialism**. Londres; Nelson.
- R. Nurkse, 1953. **Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries**, Oxford; Basil Blackwell.
- O.E.D., 1967. **National Accounts of Less Developed Countries** (preliminar). París; Centro de Desarrollo O.E.C.D.

- 186 F. Perroux, 1959. «La nation en voie de se faire et les Pouvoirs industriels», **Les Cahiers de la République**, Julio-agosto le 1959.
- , y R. Demonts, 1961. «Large Firms-Small Nations», **Presence Africaine**, Vol. 10, no. 38.
- R. Prebisch 1959. «The Role of Commercial Policies in Underdeveloped Countries», **American Economic Review Papers and Proceedings**, Mayo de 1959.
- F. Schurmann, 1966. **Ideology and Organization in Communist China**, Berkeley y Los Angeles; University of California Press.
- A. K. Sen, 1962. **Choice of Techniques. An Aspect of the Theory of Planned Economic Development**. Oxford; Basil Blackwell.
- H. W. Singer, 1964. «Small-Scale Industry in African Economic Development», del editor Robinson, **op. cit.**
- S. Tsuru (ed), 1961. **Has Capitalism Changed?** Tokyo; Iwanami Shoten.
- H. A. Turner, 1965. **Wage Trends, Wage Policies and Colective Bargain: The Problems for Underdeveloped Countries**. Universidad de Cambridge, Departamento de Economía Aplicada, Ponencia Ocasional no. 6 Cambridge; Cambridge University Press.
- Gob. de Uganda, 1963. **1963 Statistical Abstract**. Entebbe; Imprenta Estatal.
- Consejo Económico y Social de la ONU, 1965. **Policy Aspect of Industrial Development in Africa. Problems and Prospects**. (E/CN.14/AS/II/2/K/1) (mimiografiado).
- R. Vernon, 1959. «The American Corporation in Underdeveloped Areas» en **The Corporation in Modern Society**, del editor E. S. Mason. Cambridge (Mass); Harvard University Press.
- D. J. Viljoen, 1964. «Problems of Large-Scale Industry in Africa» del editor Robinson, **op. cit.**
- D. Walker, 1964. «Problemes of Economic Development in East Africa», de Robinson, **op. cit.**
- W. Watson, 1958. **Tribal Cohesion in a Money Economy**. Manchester; Manchester University Press.



PKGS.

GR

MEDIUM

DOZEN

99¢

Chase
San

WITH OTHER
EXCL...

LB.

El ultimo paso de la hostilidad

Guillermo Rodríguez Rivera

I

La significación de la **vanguardia** en el devenir de la literatura contemporánea no precisa una nueva elucidación. Simplemente (incluso sus más tenaces denostadores lo admiten) sin ella las cosas no serían como son.

Pero si la contribución vanguardista a la historia inmanente de la literatura es indiscutible, hay otras (la contribución socio-política en primer lugar) que permanecen en la indefinición teórica. Y no se trata de ambigüedad, que al fin y al cabo hay cosas ambiguas, sino de confusión.

La concepción más aceptada concede a la **vanguardia** una doble naturaleza, la vincula a la crisis del capitalismo e insiste en el espíritu revolucionario que la anima, ambas cosas a la vez, actuando sobre un mismo plano y contradiciéndose.

Hay que aceptar (con reservas, y a condición de someterla a múltiples aclaraciones) esta proposición. Pero hay que aceptarla, porque la ambivalencia vanguardista está a la vista del observador menos perspicaz.

La dualidad le llega a la **vanguardia** por herencia. El vanguardismo de las décadas de entreguerras es

el último vástago del romanticismo europeo, la tierra de la que germinan las tendencias fundamentales del arte y la literatura contemporáneas.

Es en el romanticismo donde se produce, por primera vez, la relación artista-sociedad tal como va a ser típica en el seno del capitalismo. El fenómeno tiene lugar en los años de la definitiva afirmación burguesa en Europa, en los años que suceden a la Revolución Francesa.

Si la primera oleada del avance burgués, que tiene su expresión artístico-literaria en el Renacimiento y el Humanismo, había concedido una posición al artista, era, esencialmente, por su carácter de afirmador de las ideas de la clase en ascenso. Es incuestionable que los inicios del movimiento romántico, en Francia muy especialmente,¹ van unidos a las ideas de libertad, igualdad y fraternidad, constituyentes formales del programa político de la burguesía en ascenso.

La historia siguiente es demasiado conocida: la afirmación del **status** burgués implicó, fatalmente, la confrontación con una nueva clase explotada que, poco a poco, madurando en las luchas y derrotas, comenzaría a desempeñar un papel semejante en cierto modo al que la burguesía cumpliera en los siglos anteriores²

En sus inicios, el romanticismo es una «revuelta pequeñoburguesa contra el clasicismo de la nobleza, contra las reglas y los modelos, contra la forma aristocrática; y contra un contenido del que se excluía todas las cuestiones **vulgares**».³ Los románticos llegan, así, a la revolución capitaneada por la burguesía atravesando un camino muy diferente al de los propios burgueses. Pero la burguesía, en su segundo gran avance, establece implícitamente la orfandad del artista, del escritor. En el mundo mercantil inaugurado por el capitalismo, el creador sufre el extrañamiento, la enajenación, el aislamiento que jamás había confrontado. Una vez traspuesta la coincidencia inicial, el romanticismo va a ser un movimiento hóstil a la sociedad burguesa.

La protesta se plasmará refiriéndola al pasado o al porvenir, des-

¹ Aunque es ésta una realidad europea, se advierte en Francia con mayor nitidez. Ya Engels ha insistido en la armonía del desarrollo capitalista francés.

² Es importante no establecer una analogía simplista. La clase obrera no pretende instaurar un dominio clasista perenne ni hacer del orden transitorio de la dictadura del proletariado un orden natural y eterno, como ha pretendido definir la burguesía su sistema. El objetivo final de la clase obrera es la extinción de las clases.

³ Fischer, Ernst: **La necesidad de arte (Un enfoque marxista)**, Unión, La Habana, 1964, p. 66.

de el punto de vista aristocrático-restaurador, o desde el punto de vista revolucionario. Se pretende, en el primer caso, recuperar la seguridad perdida; en el segundo, conformar una seguridad nueva. Ambas tendencias, sin embargo, actuarán esencialmente en el plano de la estética y no en el de la realidad. De hecho, sus límites son sumamente imprecisos y la praxis literaria de sus sostenedores, sumamente contradictoria. Los románticos idealizan la aristocracia y el pueblo; exacerbaban el individualismo frente al aniquilamiento de la individualidad; exploran lo exótico y lo salvaje; violentan, conceptual y sensorialmente, su relación con el mundo; admiran a Napoleón e inauguran la bohemia artística pero, muchas veces, participan activamente en la defensa de las ideas y causas más avanzadas de la época.

Tiene razón Ernst Fischer cuando afirma que «en términos de la conciencia pequeñoburguesa el romanticismo es el más cabal reflejo, en filosofía, arte y literatura, de las contradicciones de la sociedad capitalista en desarrollo». ⁴ Los románticos revolucionarios son, *mutatis mutandis*, los hermanos artísticos de ciertos precursores utópicos del socialismo que van a aparecer por esos mismos años. ⁵

Pero, por supuesto, esa es una relación tangencial. El arte, la literatura, se alimentan de realidad y los románticos estaban demasiado ocupados concibiendo sus propias utopías para advertir las que elaboraban Godwin o Saint-Simon. Ciertamente, la intelectualidad desarraigada del romanticismo no tiene una opción que enfrentar a la realidad que la buguesía plasma ante sus ojos. La única alternativa que cabría considerar, no lo es realmente: me refiero al proletariado, verdadero recién nacido social incipiente e inexperto como clase. En verdad, un proletariado a la altura de los socialistas utópicos.

Porque la intelectualidad desarraigada, engendrada en el seno de la burguesía pero que no es ésta en modo alguno, no es independiente en su acción contra el capitalismo, aunque exista en ella una esencial oposición al sistema. Es la historia, la acción de las vanguardias políticas, la que permite a esta intelectualidad actuar, optar por uno de los

⁴ *Ibidem*, p. 68.

⁵ Una de estas figuras es William Godwin, cuyo *Enquiry Into Political Justice* influye poderosamente en Wordsworth, el joven Coleridge y en *Hellas* y *Prometheus Unbound*, de Shelley. (Ver Cole, G.D.H.: *Historia del pensamiento socialista*, Fondo de Cultura Económica, México, 1962, t. 1, p. 38.)

términos de la ambivalencia que la caracteriza.

Mario de Micheli ha visto con bastante claridad el problema. Delimitando las significaciones de **vanguardia** y **decadentismo**, afirma: «Existe en la vanguardia un espíritu revolucionario (que es su espíritu verdadero), que de ningún modo se puede liquidar de forma apresurada. La existencia de este espíritu aparece cada vez que un verdadero artista de vanguardia encuentra con sus raíces un terreno histórico nuevamente favorable; o sea, un terreno histórico capaz de devolverle la seguridad de que la única salvación consiste en la presencia activa dentro de la realidad y no en la evasión.»⁶ Exagera de Micheli, sin embargo, al afirmar que el espíritu revolucionario es el «espíritu verdadero» de la **vanguardia** o, extendiendo la afirmación, de la intelectualidad desarraigada del capitalismo. La búsqueda de la seguridad frente al extrañamiento, la «presencia activa dentro de la realidad» son cualidades del espíritu revolucionario pero no sus distinciones definitivas, si las tiene. Verdadero es, en la **vanguardia**, un espíritu de hostilidad a la burguesía que existe también en el romanticismo (restaurador o revolucionario)

pero que ciertamente es llevado ahora hasta sus últimas consecuencias.

A partir de las dos grandes tendencias del romanticismo, de sus dos grandes perspectivas, derivarán direcciones que llegarán hasta la vanguardia de entreguerras para imprimirle una nueva ambigüedad, heredera de la romántica. Hay en la vanguardia, considerada como totalidad, un espíritu decadente y un espíritu revolucionario y, como en el romanticismo, las fronteras entre ambos son confusas. Sólo que esta vez sí será posible una definición en la dimensión histórica que anulará la dualidad.

El año de 1848 (el año de la revolución en Francia, el año del Manifiesto comunista) marca el fin del romanticismo europeo. Desde entonces y hasta el fin de la I guerra mundial, vanguardia y decadentismo irán marcando el devenir del arte y la literatura de Europa. El decadentismo señorea en los períodos de repliegue de las fuerzas revolucionarias. Se afianza entonces su espíritu de extenuamiento, de oposición laxa, su esteticismo (y es-

⁶ Micheli, Mario de: **Las vanguardias artísticas del siglo XX**, Ediciones Unión, La Habana, 1967, p. 51.

192 teticismo no. es aquí alambicamiento formal sino la solución de los problemas sociales en la dimensión del arte), su afán de elaborarse una genealogía aristocrática, características todas ellas provenientes del romanticismo restaurador. Después de la derrota de la Comuna de París, es la gran fuerza dominante en la cultura europea.⁷

Pero al finalizar la I guerra mundial, el pensamiento burgués (la concepción del mundo que ha tenido su expresión en el conflicto armado) está en crisis. La ciencia comenzará a demostrar que las cosas no son como «son»: si Marx había emprendido la crítica de la sociedad, Freud desarrollará una suerte de «crítica del individuo» y desechará al ser pensante para buscar en el hombre al «durmiente» que recupera en el sueño la libertad que el mundo le arranca en la vigilia.⁸

Einstein, por su parte, establecerá un nuevo orden físico universal. El mundo, en fin, no era lo que parecía. Cuando los filósofos decretan en esos años «la muerte de la razón» en realidad intuyen, **grosso modo**, la crisis del racionalismo burgués.

Vinculada a estas circunstancias, la **vanguardia** es, inicialmente, una revuelta de índole semejante a la romántica contra el arte

aristocrático, sólo que a otra altura del desarrollo histórico.

Tristán Tzará, al analizar los orígenes y la significación de **dadá**, produce una comprensión

⁷ Tremendamente impresionante es, en este sentido, el epistolario de Van Gogh. En 1886 escribía desde Anvers a su hermano Théo: «Estamos en el último cuarto de un siglo que terminará con una revolución colosal. Pero suponemos incluso que los dos veamos su comienzo hacia el fin de nuestra vida. Ciertamente, **no** alcanzaremos los tiempos mejores de aire puro de renovación de toda la sociedad después de esas grandes tempestades. Pero una cosa importa: no estar ignorante de la falsedad de la época, no estarlo hasta el punto de que no se repare, a pesar de todo, en las horas insalubres, asfixiantes que preceden a la tempestad. Y que uno se diga: vivimos en plena angustia, pero las generaciones futuras podrán respirar más libremente». Esta voluntad de lucidez revolucionaria no impidió a Van Gogh sucumbir a la angustia y el suicidio. (Ver **Cartas de Van Gogh a su hermano Théo**, Instituto del Libro, La Habana, 1968, p. 146.)

⁸ En estos años en que Herbert Marcuse ha establecido un acuerdo fundamental entre los pensamientos de Marx y Freud, resulta interesante este pasaje escrito por Trotski en 1924: «Que los trabajos del fisiólogo de Petrogrado, Pávlov, se mueven en la senda del materialismo, lo ve hasta el más lego en la materia. Pero, ¿qué debe decirse de la teoría psicoanalítica de Freud? ¿Es compatible con el materialismo, como por ejemplo opina el camarada Radek (y yo también) o le es hostil? La misma pregunta hay que hacerse en lo referente a las nuevas teorías del atomismo, etc. Sería una gran suerte que se hubiera encontrado un sabio capaz de resumir estas nuevas generalizaciones metodológicamente y las pulsara en conexión con el concepto dialéctico-materialista del mundo.» (Ver Trotski, Leon: **Litterature et Revolution**, Julliard, Paris, 1964, pp. 189-190.)

NOTAS • NOTAS • NOTAS • NO

válida para entender el nacimiento de todos los **ismos**. «Dadá nació —escribe— de una rebelión que en aquel momento era común a todos los jóvenes, una rebelión que exigía una adhesión completa del individuo a las necesidades de la naturaleza, sin consideraciones para la historia, la lógica, la moral común, el honor, la patria, la familia, el arte, la religión, la libertad, la hermandad, ni para muchas otras nociones más, correspondientes a necesidades humanas, pero de las cuales sólo subsistían algunas convenciones huecas, ya que habían sido vaciadas de su contenido inicial. La frase de Descartes: **No quiero siquiera saber si antes de mí hubo otros hombres**, encabeza nuestras publicaciones. Significaba que queríamos mirar el mundo con ojos nuevos, que queríamos volver a considerar y probar la propia base de las nociones que nuestros padres nos habían impuesto, y comprobar si eran justas.»⁹

Futurismo, dadaísmo, expresionismo, surrealismo llevan en sí, muy acusadas, las señales anti-burguesas. Pero, como advierte Tzará, se trata inicialmente de una revuelta filial.

Los intelectuales románticos, dijimos, llegan a adherir la revolución burguesa por vías bien diferentes a las de la propia burguesía. Y, ante todo, porque

la burguesía les ofrece una alternativa histórica, una praxis política que sintetizan las revoluciones burguesas. A lo largo del siglo XIX, la hostilidad de la intelectualidad desarraigada del capitalismo, se convertirá en una auténtica tradición de hostilidad: la vanguardia es el tránsito de la revuelta de que habla Tzará, pero rebasará con creces los marcos de la «revolución literaria», como más de una vez se la ha definido simplistamente. Porque la vanguardia es, como el romanticismo, una revolución literaria: el último intento de transferir la solución de los conflictos sociales a la dimensión estética. Pero es también la ruptura esencial con esa concepción.

Por sus propios caminos, como antes los románticos frente a la aristocracia, los vanguardistas van a desembocar en la negación del capitalismo y a coincidir con el proletariado en su ideal último: el establecimiento de una sociedad sin clases y, en consecuencia, la real humanización de la cultura. El problema consiste en aceptar la dictadura del proletariado como único medio de lograr esos objetivos. Las mejores figuras de esta intelectua-

⁹ Tzara, Tristán: *Le surrealisme et á après-guerre*, Nagel, Paris, 1948, p. 17. (Citado por Mario de Micheli, op. cit.).

194 lidad no fueron, nunca, remisas a actuar, a participar en los más radicales experimentos revolucionarios. No es casual, creo, que Baudelaire formara en las filas de los insurrectos parisinos en 1848, ni que Rimbaud y Verlaine apoyaran la Comuna y colaboraran con ella. Pero son sólo precursores, adquieren significación a la luz del presente.

La vinculación sistemática, como tendencia, a la revolución social, la efectúa por primera vez la vanguardia. Son los vanguardistas el último eslabón de esa tradición hostil formada en el capitalismo y, sólo en ese sentido, burguesa. La ruptura a todo trance, el aniquilamiento surrealista de la conciencia (porque la conciencia «era burguesa») es una suerte de corte del cordón umbilical; es una negación de la tradición que la implica, una radicalización de la hostilidad hasta el borde mismo del enfrentamiento. Definiendo el futurismo, precisando sus orígenes y su ascendencia, advierte León Trotski en **Literatura y revolución**, su libro de 1924: «El futurismo nació como una derivación del arte burgués y no pudo nacer de otra manera. Su belicoso carácter de oposición no está absolutamente en contradicción con él.»¹⁰ Al producir esta aseveración, Trotski entiende por arte burgués (y esto se advierte en el contexto

del fragmento citado) esa tradición hostil que el propio capitalismo engendra. «El primitivo futurismo ruso significó —escribe—, como hemos dicho, una rebelión de la bohemia, o sea, del ala izquierda medio empobrecida de los intelectuales contra la estética exclusivista de castas de los intelectuales de la burguesía.»¹¹ Al refutar a los teóricos del **Lef** (que consideraban el futurismo «estilo del proletariado») y a los teorizantes del **Proletkult** (que abogaban por una cultura proletaria químicamente pura) Trotski precisa ciertas relaciones fundamentales y ciertas diferencias esenciales entre la clase obrera y la intelectualidad disidente del capitalismo.

Porque el proletariado tiene, sobre todo, un **estilo político**. Aún no ha alcanzado su madurez cultural. Incluso el centro de su ideología, el marxismo, tiene todavía escaso (y muy específico) desarrollo. «Este método —dice Trotski— sólo sirve actualmente casi exclusivamente a fines **políticos**. La amplia aplicación, plena de conocimiento y el desenvolvimiento metodológico del materialismo dialéctico,

¹⁰ Trotsky, Leon, op. cit., p. 113.

¹¹ **ibidem**, p. 124.

pertenecen todavía por entero al porvenir.»¹²

La intelectualidad desarraigada en ruptura con la burguesía, podrá adoptar posiciones políticas coincidentes con la clase obrera, pero ante la necesidad de integrar un lenguaje artístico revolucionario, partirá de sus propias tradiciones y tratará de superarlas mediante la penetración en una nueva realidad. Ambos estilos resultan pues correspondientes e imprescindibles: la intelectualidad no puede, por sí sola, producir la Revolución que alimenta el nuevo lenguaje artístico; el proletariado no puede, por sí solo, integrar un lenguaje artístico válido.

II

En rigor, la vanguardia entendida como totalidad no está animada por un espíritu revolucionario, sino por un espíritu rebelde. Pero repetimos, la altura del desarrollo histórico, la acción de la vanguardia política, permiten la definición de esa rebeldía.

La del veinte es, en Europa, una década de situaciones límites. Los partidos moderados han desaparecido como fuerzas auténticamente influyentes; la crisis del racionalismo es también la crisis del liberalismo. El proletariado no está representado ahora por los sindicalistas, sino

por el partido comunista, que acaba de alcanzar su primera gran victoria en Rusia. Allí los futuristas, masivamente, han adherido la Revolución. En Italia, también masivamente, los mismos futuristas corean las consignas del fascismo.

«El fascismo y el bolchevismo están de acuerdo en considerar al burgués como un cadáver viviente y en volverse con la misma intransigencia contra el principio del liberalismo y el parlamentarismo», afirma Hauser.¹³ Pero el fascismo fue una trampa: la burguesía de extrema derecha desplegando los métodos de la revolución. Trotski es preciso: «Sería sumamente pueril el oponer a la dinámica del futurismo italiano y a sus simpatías por la revolución la decadencia de la burguesía. No se debe considerar a ésta como un gato viejo al que hasta se le cae el pelo. ¡Oh, no!, porque la bestia del capitalismo es atrevida, elástica y araña [...] ¿no ha llegado a adueñarse del poder el fascismo italiano por métodos revolucionarios al poner en movimiento a la masa, a multitudes y millo-

¹² *Ibidem*, p. 171.

¹³ Hauser, Arnold: *Historia social de la literatura y el arte*, Instituto del Libro, La Habana, 1966, t. 2, p. 396.

196 nes, armándolos y fortificándolos? No es una casualidad ni un error el que el futurismo italiano haya afluido al torrente fascista; ha sido lo que naturalmente tenía que haber sido.»¹⁴

Que la vanguardia futurista en Italia no haya advertido el escamoteo fascista, o que advirtiéndolo lo aceptara, desmiente el carácter definitivo de su «espíritu revolucionario» tal como lo postula Micheli y replantea la ambigüedad. Porque, cuando Hitler «gasta la broma de ennoblecere a la inmensa mayoría de su pueblo»,¹⁵ ¿no está, bajo una máscara populista, entroncando con las formulaciones del romanticismo restaurador, del más recalcitrante decadentismo y de una zona del irracionalismo que en el pasado y presente siglos reúne contribuyentes como Nietzsche, Barrés, Spengler, Bergson y Ortega y Gasset? Los desarraigados futuristas italianos ven en Mussolini y admiran en él la imagen de una vuelta a los valores absolutos, una fuerza que los librará del racionalismo burgués, que los devolverá a la comunidad y a la historia. Los devolvió, en verdad, a la paz de la Academia.

Pero si ha habido reivindicaciones extremas, excesivas de la vanguardia, son los ataques más o menos dogmáticos los que dan,

en verdad, la tónica de su enjuiciamiento

«Todas las vanguardias —afirma Galvano Della Volpe— en sus programas, manifiestos, han tenido en común la actitud anti-académica, la recusación de las tradicionales “formas” y técnicas artísticas (figurativas, musicales o literarias) y, por tanto, de los correspondientes “contenidos” retóricos: y hasta aquí tenemos el lado históricamente fecundo y positivo de las vanguardias (y el origen de las iniciales logros artísticos de las mismas, especialmente en las artes figurativas: desde Manet hasta Van Gogh, Braque, Picasso, etc.); pero ha ocurrido que el cambio de los “contenidos” correspondientes al cambio de las “formas” se ha convertido luego paulatinamente en indiferencia y abstracción del **contenido** en general, u objeto o realidad, hasta llegar al formalismo exasperado del “informalismo” (o negación de forma tradicional) a las manchas pictóricas de los Pollock, etc.; y la razón de eso es que el alma misma del vanguardismo es la idolatría de la forma - como - sensualidad - pura, que lo ha llevado al final al culto de la

¹⁴ Trotsky, Leon, op. cit., p. 114.

¹⁵ Hauser, Arnold, op. cit., p. 397

"materia" de los informalistas y **tachistes**, con lo que el vanguardismo ha terminado por significar formalismo por excelencia. Es obvio que eso supone la intención programática de juzgarse, por así decirlo, la suerte del arte en el solo terreno (idealista) de la subjetividad creadora y del individualismo exasperado, o sea, de la forma-fantasia (sensualidad). Por eso no creo que la vanguardia, ni siquiera en sus mejores aspectos, se oponga a la civilización capitalista (como opina de Micheli en **II Contemporáneo** de octubre-noviembre de 1959) porque siendo en todas sus manifestaciones exasperadamente individualista, la vanguardia es el producto legítimo de aquella civilización, para bien y para mal (esto último perfectamente confesado en la exclamación de Picasso según la cual él y los demás se ven limitados a pintar sólo "monstruos": observación que acentúa la inhumanidad del formalismo en cuanto tendiente a abstraer lo más posible de los contenidos y, por tanto, de los valores humanos, sociales). Dicho de otro modo, las **antítesis** representadas por las vanguardias son siempre **internas** a la cultura y la civilización capitalista, individualista: precisamente es familiar a esa cultura, si no incluso típica, la antítesis ética entre el confor-

mista-tradicionalista y el bohemio o artista-"anárquico". ¿Qué puede haber más románticamente individualista que la rebelión-evasión (exótica) de un Gauguin? ¿Qué más históricamente burgués que estas actitudes?»¹⁶

Si me he permitido citar **in extenso** estas consideraciones de Della Volpe es porque representan, brillantemente, la zona renovada y refinada del dogmatismo que proverbialmente ha hecho llover sus estrechas interpretaciones sobre la vanguardia. Della Volpe establece aquí una antihistórica vinculación entre la vanguardia inicial y sus derivaciones residuales, decadentes, de las últimas décadas. Ciertamente, la prosecución de los métodos vanguardistas iniciales ha engendrado el decadentismo y la retórica. Teodoro W. Adorno lo ha advertido para la música: «Los sonidos son los mismos. Pero el elemento de angustia que se acuñó en su gran manifestación inicial, ha sido reprimido.»¹⁷ La vanguardia inicial es un fenómeno histórico y por ello irrepetible. Della Volpe declara

¹⁶ Della Volpe, Galvano: **Crítica del gusto**, Seix Barral, Barcelona, 1966, pp. 227-228.

¹⁷ La cita, que corresponde a la conferencia de Adorno **Edades de la música moderna** ha sido tomada de Lukacs, Georg: **Significación actual del realismo crítico**, ERA, México, 1963, p. 45.

198 inevitables, lógicas, las derivaciones decadentes del vanguardismo, desvinculándolas de las condiciones que las determinan y ateniéndose, estrechamente, a la evolución de las "formas".

Luego procede a enjuiciar la vanguardia por su decadencia, lo cual es tan injusto, creo, como atribuir a Lenin el reformismo actual de numerosos partidos comunistas europeos. Finalmente, Della Volpe procede a considerar las antítesis vanguardistas como «internas» al capitalismo, no ya desde el punto de vista histórico de Trotski, sino desde el punto de vista político.

Ahora bien: ¿es posible en el capitalismo integrar una perspectiva estética enteramente externa a él? ¿Creemos todavía en las «revoluciones literarias» previas a las revoluciones sociales? ¿Es o no la acción de las vanguardias políticas la que posibilita la acción de las vanguardias estéticas? La contribución del futurismo ruso al panorama literario de la Revolución de Octubre (que Della Volpe elude) es algo que no puede soslayarse en modo alguno; ni, incluso, el período revolucionario del surrealismo francés, en la década del veinte.

Importante es, a esta altura, explorar históricamente la vinculación de la vanguardia a la revolución a lo largo de las úl-

timas cuatro décadas, hurgar en el ápice de la unidad, en los repliegues y en las escisiones y evadir las fórmulas dogmáticas, por muy atractivamente envueltas que se presenten.

III

La vinculación vanguardista a las izquierdas es un hecho en la década del veinte. Y un hecho que, si bien no elimina la vinculación de una zona de esa misma vanguardia al fascismo tal como la abordamos anteriormente, obliga a una nueva elucidación. Porque esta vinculación, esta voluntad revolucionaria existe, y no sólo en la naciente Unión Soviética, donde la posibilidad revolucionaria ha devenido realidad. Allí, el futurismo (para referirnos sólo a la vertiente literaria del vanguardismo ruso) adhirió radicalmente la Revolución, hizo desembocar en ella la tradición hostil que culminaba y se convirtió en una de las fuerzas (la mayor, a no dudarlo) que conformaron la literatura de octubre.

Guillermo de Torre, nada sospechoso de comunismo, escribió en 1925, con ingenuidad que no deja por eso de ser significativa: «Ya es conocida la vinculación de ambas vanguardias: artística

y política. La segunda ha favorecido el desarrollo de la primera, utilizando su colaboración, imponiendo el arte avanzado de tal modo que éste constituye hoy en Moscú el único arte oficial.»¹⁸

Y, pese a la diferencia esencial que implica la inexistencia de una revolución en Francia, algo muy semejante ocurre con el surrealismo. El acento puramente destructivo del surrealismo, el acento del período que Maurice Nadeau ha llamado «heroico», es sólo eso: el acento de un período. Inteligentemente, Jean Paul Sartre ha denominado «literatura de la negación absoluta» esta literatura que pretendía la liberación por la negatividad. Sumariza: «En el límite, sólo le queda a la literatura impugñarse a sí misma. Es lo que se ha hecho bajo el nombre del superrealismo; durante setenta años se ha escrito para consumir el mundo; se dilapidan las tradiciones literarias, se malgastan las palabras y se arrojan unas palabras contra otras para que estallen. La literatura como negación absoluta deviene la antiliteratura; jamás ha sido más literaria. El alguacil ha quedado alguacilado.»¹⁹

Pero esta lúcida definición vale para el primer surrealismo y sólo para él. A partir de cierto momento, los propios surrealistas se encargarán de desbordarla.

«Obviamente. —ha escrito Herbert Marcuse— la dimensión estética no puede hacer válido ningún principio de la realidad. Como la imaginación, que es su facultad mental constitutiva, el campo de la estética es esencialmente "irrealista": se ha conservado libre en relación con el principio de la realidad al precio de carecer de efectividad en la realidad.»²⁰

La reintegración del mundo en el plano de la estética es el principio del romanticismo y sus derivaciones. Es el principio de la estética kantiana. El surrealismo (como toda la vanguardia) es, en tanto su tendencia; la última gran manifestación del «irrealismo» y la ruptura esencial con él.

En la **Declaración de enero 27 de 1925**, escasamente difundida, manifestaban los surrealistas: «Nosotros no tenemos nada que ver con la literatura. Nosotros somos muy capaces, si lo necesitamos, de servirnos de ella co-

¹⁸ Torre, Guillermo de: **Literaturas europeas de vanguardia**, Rafael Caro Raggio Editor, Madrid, 1925, p. 360.

¹⁹ Sartre, Jean Paul: **¿Qué es la literatura?**, Losada, Buenos Aires, 1950, p. 133.

²⁰ Marcuse, Herbert: **Eros y civilización**, Instituto del libro, La Habana, 1968, p. 197.

200 mo todo el mundo... Nosotros estamos decidido a hacer una revolución.»²¹ El desprecio por el que-hacer literario (que a los cubanos nos hace pensar en seguida en Rubén Martínez Villena) es preciso entenderlo como una metáfora. Se trata, en rigor, de abolir la dimensión estética como plano de acción fundamental, de desterrar la solución estética de los conflictos sociales. En el **Manifiesto de 1925** la proposición es terminante: «Nosotros no somos utopistas: esta Revolución nosotros no la concebimos más que bajo su forma social.»²²

Los mismos nombres que identificaron sus revistas (**La revolución surrealista** y **El surrealismo al servicio de la Revolución**) ilustran el tránsito que llevó al movimiento a vincularse prácticamente a la vanguardia política, al partido comunista.

IV

Sartre entiende la aproximación de vanguardistas y comunistas, al menos en Francia, como un hecho fundamentalmente táctico: «(el partido comunista). No dista mucho pues, de ver en el superrealismo a un aliado provisional al que se podrá arrojar a la cuneta cuando ya no sea necesario, porque la negación, que es la esencia del surrealismo, no es más que una etapa para el Parti-

do Comunista... La oposición se manifestará cuando la Rusia soviética y, como consecuencia, el Partido Comunista francés pasen a la fase de organización constructiva: el superrealismo, que sigue siendo **negativo** por esencia, se apartará de eso.»²³

Coherentemente, Sartre entiende la escisión por la **negatividad esencial** que previamente ha atribuido al surrealismo. Sólo que esta coherencia está sostenida por postulado confusos.

La negatividad, históricamente entendida, es también **una etapa** de la vanguardia en general y del surrealismo en particular. Y el peso a una etapa constructiva sólo puede sobrevenir como consecuencia de la acción revolucionaria. Es sólo esta forma de participación (la más alta forma de «participación activa dentro de la realidad», para utilizar la expresión de Mario de Micheli) la que puede vincular al intelectual vanguardista con una perspectiva constructiva, hacer que a la muerte de la razón burguesa suceda el nacimiento de la razón revolucionaria. Es lo que ocurre

²¹ Nadeau, Maurice: **Histoire du surréalisme**, Editions du Seuil, Paris, 1945, pp. 104-105.

²² **Ibidem**, pp. 297 y ss.

²³ Sartre, Jean Paul, **op. cit.**, pp. 172-173.

con los futuristas rusos, vinculados a la Revolución de Octubre. Cuando Sartre afirma que el P. C. francés pasa a «la fase de organización constructiva» como consecuencia del inicio de esta etapa en la URSS (cuyas circunstancias son, sin embargo, tan otras de las francesas de esos años) está, indirectamente, poniendo el dedo sobre la llaga. La escisión vanguardista-comunista en la década del treinta forma parte de una complejidad mayor que actúa como crisis en el seno del movimiento revolucionario.

Las direcciones que adopta por estos años la política (interna y externa) de la URSS tienen un peso decisivo. Y no se trata (me apresuro a aclararlo) de cargar, una vez más, la mano contra el stalinismo, sino de adoptar una perspectiva que nos explica la problemática que abordamos. Muchas veces se ha exagerado la significación del stalinismo, pero considerarlo, como pretenden algunos, asunto estrictamente soviético es, por lo menos, ingenuo. Es olvidar que fue, a través de la III Internacional y por varias décadas, la ideología del movimiento comunista mundial.

La proclamación de la teoría del «socialismo en un sólo país» y su específica puesta en práctica en la URSS; acarrearón un sinnúmero de deformaciones que propiciaron la crisis a que aludimos.

El «socialismo en un solo país» fue la respuesta lógica de la URSS aislada, bloqueada, a las fuerzas del capitalismo que predecían su fatal aniquilamiento. En este sentido, esta política fue históricamente inevitable.

Pero esta fase constructiva interna no debió implicar el abandono de la perspectiva internacionalista impulsada por Lenin desde el mismo año de 1917 y a cuyo calor nació la III Internacional. Lo que debió ser un repliegue táctico, se convirtió en directiva permanente; lo que debió ser necesidad, se convirtió en virtud y, de promotora de la revolución, la III Internacional derivó a instrumento de la política exterior de Stalin. Los partidos comunistas pasaron a ser pacíficos coadyutores de la política internacional de la URSS, apartándose radicalmente (en muchos casos concientemente) de sus propias problemáticas nacionales.²⁴

La coexistencia pacífica, teorizada y puesta en práctica por Stalin, devino coexistencia clasista en las sociedades capitalistas, sobre todo en Europa y América. Si a esto unimos la autocracia stalinista, el abandono de las

²⁴ Es inevitable referir al lector a la obra de Isaac Deutscher, la más perspicaz aproximación a esta problemática de que tengamos noticias.

202 auténticas normas comunistas en la vida partidaria, el empleo de medios dudosos en la construcción del socialismo, tendremos la imagen más o menos completa de la situación. A ella va unida una creciente dogmatización de los principios del stalinismo, que devienen auténticas «verdades inquestionables» y que, en arte y literatura, toma cuerpo en la teoría del «realismo socialista». Cada día nos acostumbramos más a establecer las relaciones existentes entre ambas facetas del mismo fenómeno. Recientemente ha escrito Jesús Díaz: «La política cultural estrecha y limitante, dogmática, es la consecuencia de una ideología que ha perdido pie en sus objetivos fundamentales... Una política económica que se ha rendido ante mecanismos burgueses, tendrá que refugiarse en la tradición folklórica, pasada y no peligrosa; constituir héroe de una sola pieza, malos y buenos, con lo cual consciente o inconscientemente, poco importa, estará preparando al público para asimilar acríticamente los peores subproductos de la cultura de masas. Se verá obligada a echar mano de tales engendros para sustituir a un arte que de expresarse, podría reflejar más de cuatro verdades desagradables.»²⁵

La liquidación o (en el mejor de los casos) la marginación del vanguardismo en la URSS, queda

simbólicamente inaugurada por el suicidio de Maiacovski (el futurista, el poeta de la Revolución) en 1930 y adquirirá plena vigencia con el I Congreso de Escritores Soviéticos en 1934. Sus reflejos se advertirán en el occidente, dentro de la política cultural de los partidos comunistas.

Por muchos años las posibilidades de acción revolucionaria (y no me refiero, es claro, a actitudes personales, sino a lineamientos generales) será desvirtuada por los partidos comunistas ubicados mayoritariamente en posiciones reformistas. Vincularse al comunismo tradicional no significará ya, necesariamente, adoptar una posición auténticamente revolucionaria.

Es lo que intuye Sartre cuando escribe, en 1947: «Se afirma en ocasiones que nuestros libros reflejan las vacilaciones de la pequeña burguesía, que no se decide ni por el proletariado ni por el capitalismo. Es falso: nosotros hemos tomado partido. A esto nos replican que nuestra elección es ineficaz y abstracta, que es un juego de intelectuales si no va acompañada por la adhesión a un partido revolucionario. No lo niego, pero no es nuestra culpa si

²⁵ Díaz, Jesús: «Apuntes sobre cultura e ideología», en **Cine cubano**, La Habana, 1967, año 8, número 47, p. 10.

el P. C. no es ya un partido revolucionario.»²⁶

La coincidencia de vanguardistas y comunistas en los años veinte y su ruptura en los treinta está, pues, vinculada a profundas motivaciones ideológicas y no escuetamente a razones de táctica política.

A partir de 1934, las diferencias crecerán. Frustrada, impedida de seguir su evolución consecuente, la vanguardia se tornará agresiva y, en este sentido, decadente. Los violentamente utópicos **Prolegómenos a un tercer manifiesto del surrealismo o no**, escritos por André Bretón en 1942, evidencian el agotamiento de la tendencia. En los años siguientes se convertirá, literariamente, en retórica e, ideológicamente, en dogma. En reacción contra el stalinismo, Bretón desarrollará también su «culto a la personalidad»; propondrá también sus «verdades incuestionables»; se rodeará de

acólitos y excomulgará a los disidentes. En rigor, no se trata simplemente de la escisión de ambas vanguardias: las dos han dejado de serlo.

La significación de la vanguardia, históricamente entendida, es capital en nuestros días. Es ella la que emprende, como tendencia, la vinculación de la intelectualidad a la revolución socialista. Desde ella, la solución estética de los problemas sociales (Sartre lo advierte en las líneas que citamos anteriormente), de vieja raigambre romántica, es obsoleta. Sin embargo, su frustración ha creado nuevos obstáculos a esta vinculación. Entenderla (en Europa, en América, en Cuba) es ayudarnos a entender muchos de los problemas que una intelectualidad revolucionaria tiene que resolver aún.

²⁶ Sartre, Jean Paul. *op. cit.*, pp. 223-224.

NOTAS ● NOTAS ● NOTAS ● NO

59

WITH \$5. ORDER OR MORE EXCLUDING



Filosofía y marxismo

Hugo Azcuy

205

Todo el que habla en nombre del marxismo se supone a sí mismo situado dentro de la **teoría marxista**. Y este es, realmente, el primer problema que tiene que afrontar quien asuma el marxismo como teoría y como ideología. Y usamos estos dos términos consecutivamente con toda intención; más adelante tendremos oportunidad de esclarecer el sentido de esta distinción.

Hace tiempo que la concepción positivista de la historia se ha desacreditado. La idea de que la objetividad histórica pueda consistir en la pura descripción de los hechos fue una de las ilusiones del siglo XIX y ha sido tan criticada que poco se puede decir sobre el tema que no sea un lugar común. Sabemos que el carácter de hecho histórico depende, en buena medida, de la selección del historiador, quien a su vez organiza y coordina los datos de que dispone —que siempre constituyen un pequeño fragmento de la realidad— de acuerdo a hipótesis previas que dan lugar a una determinada interpretación. Esto modifica el sentido de la objeti-

• Hugo Azcuy, subdirector del Departamento de Filosofía de la Universidad de La Habana, escribió especialmente para PRENSA LATINA esta nota en que aborda la ruptura de Marx con lo que se entiende tradicionalmente como filosofía y el sentido en que se puede hablar del marxismo como filosofía.

NOTAS • NOTAS • NOTAS • NO

206 vidad, que ya no puede depender de un supuesto recuento desinteresado e inocente.

Para el rigor científico de la reconstrucción histórica son ahora decisivos los marcos teóricos y metodológicos. En buena medida estos marcos han sido impuestos por Marx, quien además, paradójicamente, puso al descubierto el carácter ideológico, clasista y partidario de toda filosofía y de toda teoría sobre la sociedad.

Asumir a Marx en esta complejidad, en su valor científico pero también en su valor ideológico, no es tarea fácil. El peso de la tradición cultural, la inmediatez de los intereses y la incapacidad para relacionarlos con el proyecto de futuro han promovido muchas reducciones científicas o ideologizantes o una mezcla sincrética de ambas.

Así, el marxismo también es objeto de interpretación histórica. Basta una rápida mirada retrospectiva a algunos de los que han escrito o actuado como marxistas para encontrarse con una profusión de incoherencias, y su origen no ha sido la ignorancia o la confusión, el consabido error atribuido al contrario. De aquí lo ridícula que resulta la crítica del relativismo a partir de la autoatribución de un carácter científico a nuestras afirmaciones. Las afirmaciones son eso y nada más y no nos dan más derecho a nos-

otros que a los reclamos opuestos, excepto, por supuesto, si contamos con un elemento no previsto: la fuerza.

Estamos muy lejos de un relativismo noseológico, pero consideramos que su crítica no puede ser contemplativa o científicista. No se puede refutar el escepticismo con demostraciones lógicas, porque sólo probaremos nuestra razón realizándola. Este es el sentido de la tesis de Marx de que toda verdad fuera de la práctica es escolástica. Aquí la práctica no designa una realidad inmutable preexistente, sino la transformación de la realidad a partir de nuestras expectativas, cuya validación sólo podemos lograr a través de la acción consecuente.

Sabemos que Marx no estudió filosofía por una especial vocación hacia la especulación. Sus objetivos fundamentales eran políticos y en la filosofía iba a buscar precisamente estas claves. Sin embargo, ya en el período de la **Gaceta renana** tuvo sus primeras perplejidades ante la distancia de lo aprendido y lo que acontecía. No era éste un caso excepcional. Incluso en esa época ya el positivismo ponía de moda el rechazo de la metafísica para hacer una nueva metafísica.

Marx no se limitó al rechazo puro y simple de la filosofía, precisa-

mente porque su crítica no estuvo dirigida contra ninguna manifestación particular de la filosofía; ni contra la metafísica ordenadora de los siglos XVII y XVIII, o el idealismo, o la escolástica. Se trataba de una transformación radical de sus bases críticas. El desentendimiento de este punto de partida ha llevado más de una vez a hablar en nombre de Marx de manera premarxista. Aquí se hace indispensable referirnos a la génesis histórica de algunosseudoproblemas que se convirtieron en el centro mismo de la filosofía.

Cuando los sofistas demolieron los fundamentos ingenuos de las cosmogonías griegas crearon un vacío teórico que cuestionaba la legitimidad de toda ideología. Al poner de relieve las diferencias sicofísicas de los hombres y la dependencia de las percepciones de estados subjetivos la sofística hacía, inevitablemente, de la verdad un asunto individual. Todo devenía relativo, se tornaba imposible la argumentación moral y la fundamentación consistente de las creencias comunes; se ponía entre paréntesis toda estabilidad. Sabemos que la pérdida de influencia y aceptación de esta filosofía coincidió con un momento trágico para el pueblo griego, un momento de disolución y caída. Después del período de la erística y la retórica, de la máxima de «el hombre es la medida

de todas las cosas», el calificativo de sofista se convirtió en un estigma. En los grandes sistemas de la filosofía griega sólo se hace referencia a ese modo de pensar como a una desgracia o a una humillación del espíritu humano. Así apareció el problema socrático, el problema de la nosis.

Para Platón entonces no había otro camino más que el escogido: la investigación de los conceptos. Si la percepción sensible era fuente de mutación y desorden, de confusión e incertidumbre, los conceptos eran, por el contrario, expresión de lo estable y universal, de las verdaderas esencias. Pero esta polarización exigía una nueva fundamentación: la del valor de los conceptos. Hasta ese momento se suponía que el conocimiento valía en tanto que reproducía la realidad y este era y siguió siendo un dogma indiscutido. Cuando quedó establecido el carácter cambiante de la realidad se llegó, precisamente, a la única conclusión posible: la imposibilidad del conocimiento. Por eso Platón desdobra una investigación que en el fondo es única y crea así el problema metafísico: los conceptos valen porque reproducen, reflejan la auténtica realidad, el mundo de las ideas. La introducción de la cuestión metafísica (el ser o la existencia) en la investigación del conocimien-

208 to da lugar al idealismo, pero de-
ja creado también el mecanismo
para el materialismo.

Según Aristóteles, Platón caía en una duplicación que lo podía llevar al infinito. ¿Por qué imaginar un mundo de ideas para validar los conceptos? Platón determina la posibilidad del conocimiento en los conceptos y entonces le atribuye al ser las características de esta posibilidad. Aristóteles asume una posición materialista, pero hace lo mismo que Platón: crea su famosa silogística, de hecho la única lógica que hubo durante 23 siglos, y después dice que el ser es así. Por eso sus principios tienen una doble formulación, noseológica y ontológica: no podemos afirmar algo y su contrario de una misma cosa en un mismo tiempo y relación; una cosa no puede ser simultáneamente ella y su contrario.

Surgen así las dos grandes esferas que han constituido los temas centrales de la filosofía durante siglos: el ser y el pensar, la materia y el espíritu, ambas irreducibles entre sí y enlazadas por una relación simple en la que una de las partes puede reflejar o contemplar a la otra: el espíritu a la materia.

La filosofía ha pretendido siempre ser una última instancia del

conocimiento. Sus temas han tenido una gran universalidad y no ha habido campo del saber que, para bien o para mal, no haya tocado de una u otra manera. Se nos presenta como una especie de resumen cultural de cada época o como la unificación de las estructuras aparentemente dispersas de las diferentes disciplinas de conocimiento. Por ello generalmente ha asumido las formas de las ciencias más adelantadas. Un ejemplo claro lo tenemos en la filosofía de los inicios de la época moderna. El cartesianismo pretendía universalizar el método matemático a la vez que ofrecía una perspectiva antropológica adecuada tanto a los supuestos noseológicos de la física moderna como a la teoría política y a la moral. Se suponía que la sociedad era una suma de individuos y que todos ellos eran esencialmente iguales entre sí, sólo era necesario hacer la descripción de esta esencia y ya no había más nada que decir. Por eso Descartes comenzaba el **Discurso del método** afirmando que el buen sentido o la razón estaban distribuidos por igual en todos los hombres y que las desavenencias se originaban en el método.

La lógica filosófica de Platón y Aristóteles es la misma del libe-

NOTAS • NOTAS • NOTAS • NO

realismo político, no importa que ésta se presente siendo materialista o idealista; este es un problema totalmente secundario, como veremos más adelante.

Los filósofos nos decían cómo era el mundo y no cómo habían hecho los hombres el mundo. Recordemos que el espíritu, según la vieja fórmula, refleja o contempla al ser, se considere a éste materia o idea, no es un problema más que de palabras con diferente sonido. En esta fórmula el ser era realmente, como habíamos visto, la consecuencia de una investigación previa; sin embargo, sujeto y objeto aparecían como dos lugares diferentes y opuestos por principio. En esta concepción no cabía la historia; la especulación sobre cada momento pretendía captar la identidad absoluta, lo eterno. Cuando por fin la historia hace su entrada con Hegel, es al precio de disolver la contradicción y entregarnos un absoluto determinado de principio a fin, que es la apología más descarnada de lo acontecido. No por casualidad para Hegel la historia termina con él.

El idealismo de Hegel, como todo idealismo, nos produce a primera vista una fuerte sensación de irrealidad. Feuerbach intentó enmendar esta especulación regre-

sándola a la tierra. Volvió al viejo materialismo, y dio un paso atrás con relación a Hegel. En él aparece de nuevo la concepción materialista, las consideraciones en torno a un hombre genérico, la búsqueda de un individuo humano en sí en cuya organización psicofisiológica o en su sensibilidad está la clave de todo desenvolvimiento ulterior. Leyendo a Feuerbach tenemos a veces la impresión de leer a algunos «marxistas» del siglo XX que sienten la necesidad, para decirnos cómo es el hombre, de remontarse a la época de los homínidos y, aún más, de hablarnos de los períodos geológicos (...).

Poco le podía decir a Marx la alternativa materialismo-idealismo. Y eso no era producto del descubrimiento de una «nueva ciencia». La ciencia vino después, y nunca separada de la ideología porque con Marx se esfuma la ilusión de la ciencia social pura y neutral. La «cabeza muerta» que era el hegelianismo sólo revivía espasmódicamente en una crítica especulativa que apenas aludía desdeñosamente a la realidad; por otra parte, Feuerbach hablaba y hablaba de naturaleza y amor. Y, sin embargo, detrás del idealismo y el materialismo había un «denominador común».

210 La verdadera **cuestión fundamental** estaba en cómo expresaban Hegel y Feuerbach los intereses de su época, en descubrir detrás de sus enredos noseológicos una cierta pertenencia social y una determinada identificación de clase independiente de sus intenciones y buenos deseos. Sólo entonces podría venir la valoración adecuada y la delimitación de los méritos científicos.

La pseudoalternativa materialismo-idealismo se convierte, así, en Marx, en la unidad ser social-ciencia social. Ya no se trata del ser, de la naturaleza o de la materia en sí, se trata de la producción y las relaciones sociales, de la industria y el comercio, de los medios productivos y la propiedad. Por lo tanto, el centro de atención ya no puede ser el hombre individual considerado como principio y fin. De nada nos sirve ya la sensopercepción como filosofía que nos enseña que cada individuo lo aprende todo desde el comienzo a través de la vista, el oído, etc. Tampoco el racionalismo que parte de unas cuantas abstracciones y pretende revelarnos todos los secretos.

Estas concepciones dieron hace tiempo lo que podían: los «valores eternos» del liberalismo burgués, la contradicción desgarradora entre lo que se dice y lo que es.

Para que la filosofía no siga siendo una ilusión, y hasta una estafa, podemos decir en algún caso, tiene que asumir estas verdades. Así lo hizo Marx al identificarse con la causa revolucionaria del proletariado. Cuando la filosofía nos oculta en su terminología lo que ella es, no por eso deja de ser eficaz, pero entonces sus armas son la astucia y el engaño y nos provoca sin que sepamos cómo ni a dónde.

El iluminismo pretendía esclarecer las cabezas como panacea universal. El cientificismo marxista (que adopta muy diversas formas: pedestres y cultas, ingenuas y malévolas) nos ilumina a veces con tanta intensidad que nos deja ciegos. Los materialistas franceses querían extirpar de las mentes los prejuicios religiosos con la «ilustración materialista». Veinte siglos antes, Epicuro quería lo mismo: acabar con la ignorancia y el miedo a la muerte. Ninguna expresión más bella de este punto de vista que el poema **De rerum natura** de Lucrecio Caro, escrito «un poco antes» del iluminismo francés. De todo esto dio Marx buena cuenta cuando dice que no se puede olvidar que los educadores deben ser educados. Para él la religión era el opio del pueblo y sus raíces no estaban en la ignorancia de la geografía o la paleontología o el evolucionismo

biológico, sino en la **realidad social**, en los desgarramientos de una sociedad de clases, no de individuos, la cual daba a los explotados sus propios medios de consuelación espiritual que, por supuesto, tenían que asumir también, con algún grado de seriedad y espontaneidad, los explotadores. En definitiva el materialismo francés pasó de moda y cumplió su tarea, que no fue por cierto la de acabar con la religión. Pero se nos quiere hacer pasar un «ateísmo científico» como algo marxista. Aquí se quiere hacer de la ciencia no un posible auxiliar en la **lucha ideológica** contra la religión—la que tiene, por otra parte, que tener como base la transformación revolucionaria de las condiciones sociales—sino que se le convierte en el lugar mismo del combate, de tal manera que una vez más se trata de acabar con la «ignorancia». Todo viene desde la materia, se nos dice; la ciencia ha demostrado que ella es el principio de todas las cosas. Y los grandes científicos, los paleontólogos y los biólogos que han contribuido decisivamente a descifrar los misterios de los orígenes de la vida y del hombre y, sin embargo, no han renunciado a sus dioses, ¿son tontos? ¿Están atrapados por el error y la ofuscación? A veces se habla de raíces noseológicas y raíces sociales, como si las «raíces noseológicas» pudieran ser aso-

ciales; eso sólo sucede en la vieja filosofía, con la que Marx liquidó. Cuando Engels—teniendo en mente una fuerte corriente materialista que se desarrollaba por entonces en Alemania— insistía en que la materia era un concepto y por lo tanto una abstracción, una operación cognoscitiva y no una existencia en sí (nadie ha podido jamás tocar o ver «la materia») hacía ver lo que precisamente planteábamos desde el principio. ¿Cómo puede una categoría noseológica ser anterior o posterior al conocimiento? Claro que este problema es completamente diferente del de la existencia del sistema solar antes que el hombre, irrecusablemente demostrada por las ciencias particulares. La filosofía que se construye desconociendo verdades tan elementales no lo hace así por razones de ignorancia científica, sino de otro tipo, y aquí la ciencia ya no tiene mucho que hacer. Es como cuando cuatro naranjas tienen que dividirse entre dos y uno de ellos toma tres afirmando que son dos y el otro intenta convencerlo de que está equivocado con razonamientos matemáticos.

Sólo parcialmente se refiere el conocimiento a lo que es, en buena parte se refiere a lo que puede llegar a ser, pero que to-

avía no es. Este es el sentido de toda la obra de Marx. Y también su liquidación crítica con el viejo pseudoproblema del determinismo y el libre albedrío. Los hombres están socialmente determinados, pero esas determinaciones no les son ajenas. Cuando Zenón el estoico le pegaba a un esclavo suyo, éste le decía: «Mi amo, ¿por qué me pegas si yo estoy predestinado a ser malo?»; y Zenón le respondía: «Porque yo también estoy predestinado a pegarte»; quedaba la posibilidad de que con ese mismo argumento el esclavo matara a Zenón. Lo superfluo de esta justificación salta a la vista, aún más cuando se trata de promover la más grande revolución de la historia y cambiar los fundamentos mismos de la sociedad conocida hasta ahora. A esta posibilidad dedicó Marx su vida de científico y revolucionario, y demostró que la opción en uno u otro sentido, por acción u omisión, era inevitable para todos. La filosofía no es, por lo tanto, la llave maestra de un universo preexistente. Confundir el marxismo con un depósito de «la sabiduría», que una vez adquirido nos da respuestas para todo, es casi una burla y sería risible si no nos ofreciera tantos ejemplos de una agresiva y peligrosa pedantería.

La filosofía de Marx nos entrega un conjunto irrenunciable de hi-

pótesis para el trabajo científico; pero su valor no consiste en que constituya un método universal previo a la ciencia misma. Cada ciencia tiene sus propios métodos, y a su vez éstos son inseparables de su objeto. Las pretensiones escolásticas en este terreno terminan siempre por convertirse en un obstáculo para el desarrollo científico. Esta es una verdad que ya debiera estar más que aprendida, y no son pocas las lecciones de la historia.

La filosofía de Marx devela la magia de los conceptos de la que Hegel fue su exponente más destacado. La teoría que pretende captar **nítidamente** la realidad como ella es concluye necesariamente en la justificación del presente y en la conversión del pasado y del futuro en funciones o simples prolongaciones en un sentido u otro, de ese presente. Así sucede, por ejemplo, con las categorías de la economía burguesa o con la teoría hegeliana del estado. Lo que parece muy real no son más que abstracciones, supresiones del tiempo, conceptos que pretenden decirnos de una vez y para siempre lo que la economía o el estado son, porque en el afán de «saber» se elimina toda mediación histórica. Por eso la crítica de Marx a toda «teoría general» va acompañado

de constantes burlas. ¿Qué es la propiedad en general? ¿Qué significa el estado en general?

El conocimiento teórico vale en tanto se une a una práctica histórica que es, en todo caso, determinante. **El capital** no es un mero ejercicio intelectual cuyas fórmulas nos descubren para siempre los secretos del capitalismo; es un intento esclarecedor para un camino ya tomado: el de la revolución proletaria. Por eso lo concreto no puede consistir en la descripción, que siempre es abstracta. Los conceptos tienen que abarcar las estructuras, las relaciones y, sobre todo, el sentido de la violencia que nos proponemos ejercer sobre lo ac-

tual. La teoría leninista del imperialismo no es un simple reflejo de la realidad, porque su función principal es la de **darle un sentido** a una voluntad y a una práctica revolucionaria que se inscribe en la transformación de lo que es.

Cuando la teoría se define en estos términos todo absoluto se hace imposible. Los lugares comunes quedan problematizados y **nuestra propia verdad** resulta siempre incompleta, como incompleta es la realidad misma. Porque se trata siempre de lo que **estamos haciendo**.

NOTAS • NOTAS • NOTAS • NO

Parte de guerra del MLN (Tupamaros)

Documentos:

Una nueva acción del Movimiento de Liberación Nacional (Tupamaros) reclama la atención de la opinión pública latinoamericana: veintidós militantes del movimiento de acción directa irrumpieron el 29 de mayo, por la madrugada, en el Centro de Instrucción de la Marina de Guerra, controlaron a los guardias, dominaron el edificio durante media hora y se alzaron con 700 armas automáticas modernas (300 fusiles M-1, ametralladoras pesadas, metralletas, granadas de gases y equipos transmisores-receptores de radio, así como gran cantidad de municiones).

Para el espectacular golpe, el MLN contó con la colaboración de Fernando Garin, un joven oficial de la marina, que pasó a la clandestinidad luego de la acción y difundió, simultáneamente, una nota dirigida «a mis compañeros y al pueblo» explicando los motivos de su determinación, que reproducimos aquí.

Los observadores estiman que este nuevo golpe de los Tupamaros es un duro revés para el gobierno de Jorge Pacheco Areco pues castiga, y con extraordinaria eficacia, a las fuerzas armadas del sistema, soporte aparentemente sólido, hasta la fecha, del dictatorial presidente uruguayo, carente de respaldo político y de apoyo de masas.

De esta jornada transcribimos dos documentos: el parte de guerra del MLN (Tupamaros) que explica la operación realizada y la proclama del oficial Fernando Garin.

La dotación de este Centro de Instrucción de la Marina estaba compuesta de más de cien hombres, de los cuales unos 60 pernoctaban en la unidad. La guardia consistía en un centinela en la puerta y otro en el techo a unos cuatro metros del suelo; sobre la puerta adentro, un oficial de guardia, un cabo de guardia y un ordenanza. En la cuadra (o dormitorio) de la tropa otro guardia armado.

El cabo de guardia, sentado cerca de la puerta de entrada, maneja un timbre que suena en la cuadra para dar alarma en caso de ataque. El centinela de la puerta está armado con un «Garand M-1».

El contingente destinado por el MLN (Tupamaros) a la toma del cuartel fue el Comando Indalecio Olivera de Rosas* compuesto por 22 combatientes (20 hombres y 2 mujeres), a los que se les agregó el marinero de segunda Fernando Garin, que era el ordenanza de la guardia esa noche.

Fernando Garin, oriundo de Juan Lacaze (Departamento de Colonia), hijo de uno de los fundadores del sindicato textil y destacado gremialista de esa ciudad, había venido a Montevideo en busca de trabajo y se enroló en la armada.

Pronto se destacó por sus condiciones y fue promovido al grupo de choque de su unidad, que era la única preparada para la lucha urbana en la marina.

Cuando la huelga de los trabajadores de UTE (Usinas y Teléfonos del Estado), vio como su unidad realizaba la sublevante tortura pública de esos obreros que fueron mantenidos por varias horas en plantón sobre la Rambla y sometidos a tratos vejatorios.

Ese día quedó sellada su actitud, que él mismo explica en un volante que dejó dentro de la base tomada y que se publica en otro lugar de este periódico.

A la una y 45 del día 29 de mayo de 1970, exactamente, comenzó la toma del cuartel. La contraseña para la iniciación la dio el propio Garin, que salió afuera y se sacó el casco en la calle.

Un automóvil que estaba estacionado cuadra y media se adelantó y se estacionó frente al centinela. En él viajaban tres hombres de los cuales dos se bajaron y se dirigieron al centinela de la puerta.

El centinela de arriba se alarmó y martilló su arma. Los recién llegados pidieron hablar con el ofi-

* Joven exsacerdote muerto en enfrentamiento con la policía en noviembre de 1969.

cial de guardia, identificándose como policías. El centinela llamó al ordenanza (Garin), quien revisó sus documentos y los hizo pasar.

Simultáneamente, una pareja se acercó por la calle al lugar donde estaba estacionado el auto. Al llegar a su altura, el presunto policía quedado al volante se bajó y les pidió los documentos.

Éstos dijeron no tenerlos y ser estudiantes del IAVA,* suficiente motivo para que el presunto policía procediera a detenerlos. Mientras tanto, adentro los acontecimientos se desarrollaban en forma vertiginosa; al penetrar los dos presuntos policías, Garin manifestó al cabo de guardia que «los policías deseaban hablar con el oficial». El cabo se levantó de su lugar —junto al timbre de la alarma— y trajo al suboficial de guardia.

Ambos fueron reducidos rápidamente por los tres Tupamaros, es decir, los dos presuntos policías y Garin. Esto se desarrollaba en el escritorio, fuera de la vista de los centinelas.

Garin subió rápidamente al techo y le dijo al centinela que manejaba el fusil «R-15», que venía a relevarlo. Como aún no eran las dos, hora del relevo, el centinela aumentó su desconfianza y discutió la orden, pero Garin le tomó el cañón del fusil y lo apuntó con su pistola 45.

Se produjo un breve forcejeo y el centinela entregó el arma. Era lo que esperaban los tres que estaban abajo junto al centinela de la puerta.

Éste se vio encañonado por Garin desde arriba, y por la «pareja del IAVA» y el tercer policía desde abajo. Fue reducido, se le sacó el casco y el poncho (casaca militar) y un compañero pasó rápidamente a suplirlo.

Entretanto, el centinela de guardia, ya desarmado, fue obligado a mantener su silueta sobre el techo (para que el cuartel mantuviera su habitual apariencia exterior), hasta que también se le quitó el casco y el poncho y otro Tupamaro pasó a ocupar su lugar.

En el interín, habían penetrado al cuartel, unos 30 segundos después de haber sido dominado el centinela de la puerta, 17 Tupamaros más que comenzaron las lentas maniobras de copamiento paulatinamente de las distintas dependencias, operación que llevó unos 30 minutos.

El grueso de los marineros (30) se encontraba en la cuadra, además había gente durmiendo en varias dependencias, a saber: cuarto de buceo (dos), enfermería (seis o siete), electrónica (dos o tres), cuarto de reclutas (unos ocho), cuarto de los oficia-

* Instituto Alfredo Vázquez Acevedo.

les y suboficiales (tres), artillería (dos). También había algunos hombres en el casino y en el dormitorio de cabos. Para iniciar el copamiento, se puso guardia frente a cada una de estas dependencias, y se avanzó con diez hombres sobre la cuadra.

Allí había un guardia armado en un escritorio, el cual fue llamado por Garin para afuera y rápidamente dominado.

La cuadra consta de dos plantas. En cada una de éstas hay una doble fila de tarimas literas separadas por una fila de roperos. Cada tarima a su vez es doble, una arriba y otra abajo.

Se apostaron cinco hombres arriba y cinco en la planta baja y se encendió la luz arriba.

Ambos grupos actuaron coordinadamente (a pesar de que los de abajo no pudieron encontrar la llave de la luz y debieron actuar con el resplandor de la de la planta alta), y pasaron a dominar toda la gente que dormía en las tarimas, que eran más de 30 hombres.

Éstos fueron puestos contra los roperos con las manos en alto y luego fueron atados con alambres, uno por uno.

El encendido de la luz de arriba era a su vez la contraseña para que el grupo que custodiaba la puerta de los oficiales y artillería

entraran en esas dependencias, y procedieron a retenerlos y amarrarlos en la misma forma.

Una vez asegurados estos sectores, se procedió a allanar las otras piezas, buceo, reclutas, enfermería, etc.

Una vez dominados y atados todos los miembros de la guarnición, se les hizo formar en el patio, la mayoría de ellos en paños menores, porque era riesgoso permitirles que se vistieran mientras eran dominados.

Allí fueron contados y eran 56 en total. Se demoró unos 20 minutos en esa posición porque no se encontraban las llaves de los calabozos, pero una vez abiertos éstos, fueron encerrados todos en esas dependencias, ya conocidas por los obreros de UTE en su oportunidad.

En la cuadra, Garin recordó a sus compañeros de guarnición los malos tratos que les habían dado a los trabajadores de UTE, algunos oficiales ausentes y algunos allí presentes que habían demostrado particular sadismo en aquellas torturas.

Tomado totalmente el cuartel, se procedió a cargar las armas, municiones y equipos que se almacenaban en artillería y otras dependencias.

Cuando se fue a levantar las armas que estaban en la cuadra,

218 se encontró a un marinero que había quedado debajo de una tarima, seguramente en la parte de abajo donde se había actuado a media luz por no encontrar la llave.

A pesar de esgrimir un «M-1» cargado, fue dominado y conducido a los calabozos.

Además, fueron dominados seis marineros que llegaron escalonadamente al cuartel mientras éste permaneció tomado, los cuales pasaron entre los centinelas, sin apercibirse que habían sido sustituidos y caen en la «ratonera» armada en las piezas de la entrada.

De manera que el total del personal encerrado fue de 63. Las operaciones de carga llevaron una hora y cuarto, es decir, la carga y el grueso de los combatientes se retiraron a las tres y 30. Se dejó una guardia de seis combatientes durante unos tres cuartos de hora más.

En ese interín, se hicieron inscripciones en las paredes, se izó la bandera de los Tupamaros, es decir, la bandera de Artigas (héroe de la independencia nacional) con la estrella de la «T» en la franja transversal (la cual salió

luego en la televisión), y se sacaron fotos de la bandera y del personal en los calabozos.

A las cuatro y 15, dos horas y media después de haberse iniciado la toma, fue abandonado por el último contingente de Tupamaros el centro de Instrucción de la Marina.

El parque ocupado está compuesto, como es sabido, por más de 300 armas largas, dos ametralladoras de trípode de 30 milímetros, más de 60 mil tiros, granadas de humo y de gases, máscaras contra gases, varios aparatos de radio, equipos de buzo, 150 revólveres Colt «Caballito», 40 pistolas calibre 45, varias metralletas incluyendo 6 fusiles «R-15» de los que usan los yanquis en Viet Nam.

Se destacan 75 granadas de demolición de las usadas por Estados Unidos en Viet Nam, capaces de tirar edificios enteros abajo y con radio de acción mortal de 20 metros.

Hasta ahora, instrumentos para la represión de un pueblo, ahora pasan al arsenal de éste para su definitiva liberación,

MNL, TUPAMAROS

A mis compañeros y al pueblo

Fernando Garin

Estos últimos tiempos han servido para que los verdaderos soldados de la patria veamos dónde está nuestro lugar.

Para algo sirvieron tanta violencia y sacrificios que sufrieron los trabajadores el año pasado, cuando se entró en las casas de familia, se sacó a empujones a cientos de obreros y empleados en presencia de sus hijos y se les encarceló en cuarteles durante meses. Cuando se apaleó a mansalva en las calles. Por primera vez desde que yo conozco las fuerzas armadas ensuciamos nuestro uniforme, torturando en la vía pública a unos obreros, para satisfacer el odio enfermo de un jerarca.

Muchos hemos comprendido que estamos viviendo en tiempos parecidos a aquellos que anunciaron nuestra primera independencia. Cuando José Artigas arrojó su uniforme al gobierno español y comenzó a reunir a los patriotas que lucharon por la libertad. Cuando los uruguayos, sin medir sacrificios, abandonaron los hogares para seguir a los patriotas en el éxodo del pueblo oriental. Cuando los Treinta y Tres Orientales, sin medir que eran pocos, se lanzaron contra los déspotas. Cuando Rivera, mandado por los déspotas a detenerlos, se pasó con armas y bagajes a los patriotas.

Hoy, otra vez los uruguayos tenemos que elegir entre los déspotas de hoy, estos banqueros que han resuelto defender sus negocios a tiros y el Uruguay libre y justiciero de mañana.

Otros nos pasamos con armas y bagajes a los patriotas.

Hasta pronto.

Fernando Garin, un militar que integra el MLN.

autores

James O'Connor

Profesor asociado de economía del San José State College, de su libro en preparación **Corporate Capital** incluimos un capítulo.

Theotónio Dos Santos

Sociólogo brasileño, actualmente investigador del Centro de Estudios Socioeconómicos de la universidad de Chile.

Harry Magdoff

Paul M. Sweezy

Editores de Monthly Review, conocidos por sus numerosos ensayos sobre la economía política del imperialismo. **Pensamiento Crítico** No. 29 publicó "La Era del Imperialismo" de Harry Magdoff.

Giovanni Arrighi

Exprofesor de la universidad de Dar Es Salam, acaba de publicar **Sviloppo economico e sovvastrature in Africa**, del que forma parte el trabajo que presentamos.

Guillermo Rodríguez Rivera

Profesor de la Escuela de Letras y Arte de la universidad de Oriente.

Hugo Azcu

Profesor del Departamento de Filosofía de la universidad de La Habana.



Unidad Productora 04, "Urselia Díaz Báez", La Habana, Cuba.



500

BR
IC

OTHER
CIGARETTES

with

URE "THE

MO

8-C
P

HI
SF

R
E

am

SPECIAL

RSO

03

AT
ALL LOU
CED TO

isen
COUNT

IOUS
LEAN

