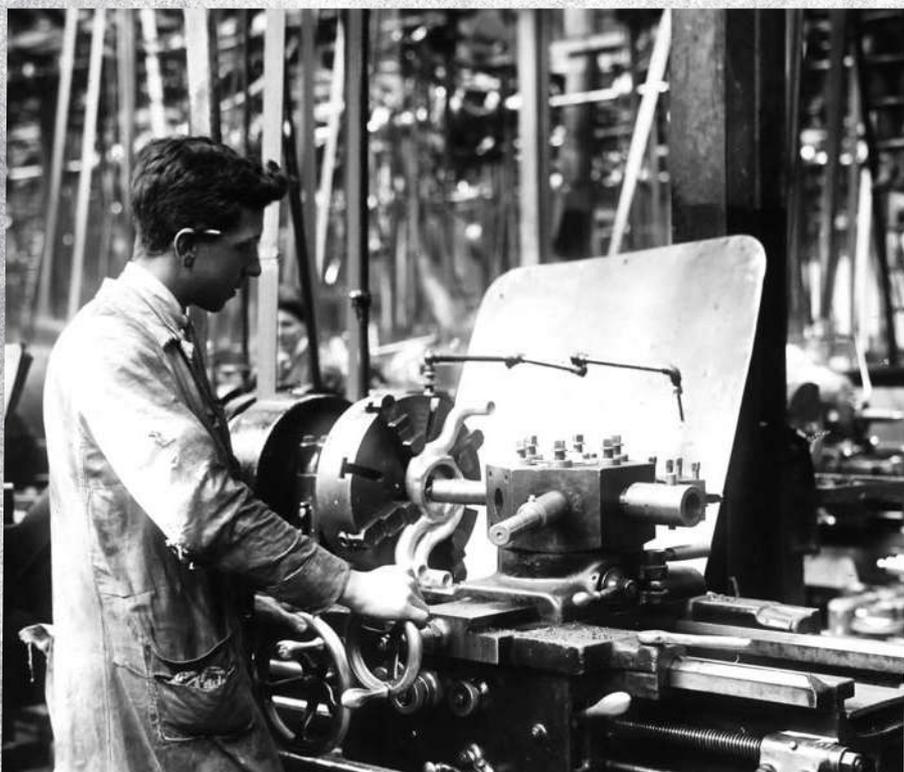


Orlando Caputo y Roberto Pizarro

IMPERIALISMO, DEPENDENCIA Y RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES



 CLÁSICOS
RECUPERADOS
CLACSO

 CLACSO

Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales

Pizarro Hofer, Roberto

Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales / Roberto Pizarro Hofer ; Orlando Caputo Leiva. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : CLACSO, 2022.

Libro digital, PDF - (Clásicos recuperados)

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-813-343-0

1. Imperialismo. 2. Relaciones Económicas. 3. Estados Unidos. I. Caputo Leiva, Orlando. II. Título.
CDD 325.32

Diseño de tapa: Dominique Cortondo

Diseño de interior: Paula D'Amico

Edición: Eugenia Cervio

Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales

Orlando Caputo y Roberto Pizarro



CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales

Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

CLACSO Secretaría Ejecutiva

Karina Batthyány - Directora Ejecutiva

Fernanda Pampín - Directora de Publicaciones

Equipo Editorial

Lucas Sablich - Coordinador Editorial

Solange Victory y Marcela Alemandi - Producción Editorial



LIBRERÍA LATINOAMERICANA Y CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES

CONOCIMIENTO ABIERTO, CONOCIMIENTO LIBRE

Los libros de CLACSO pueden descargarse libremente en formato digital o adquirirse en versión impresa desde cualquier lugar del mundo ingresando a www.clacso.org.ar/libreria-latinoamericana

Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales (Buenos Aires: CLACSO, noviembre de 2022). ISBN 978-987-813-343-0

Primera edición: Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales (Cuadernos de Estudios Socioeconómicos N° 12-13). Santiago de Chile: Publicaciones del Centro de Estudios Socioeconómicos (CESO), Universidad de Chile, 1971.



CC BY-NC-ND 4.0

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales | Queda hecho el depósito que establece la Ley 11723.

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875 | <clacso@clacsoinst.edu.ar> | <www.clacso.org>



Este material/producción ha sido financiado por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Asdi. La responsabilidad del contenido recae enteramente sobre el creador. Asdi no comparte necesariamente las opiniones e interpretaciones expresadas.

Índice

Prefacio	11
Roberto Pizarro	
Presentación	27
Orlando Caputo	
Prólogo a la primera edición.....	49
Theotônio dos Santos	
Introducción	53
Capítulo 1. Apuntes para una crítica a la teoría ortodoxa del comercio internacional.....	57
Consideraciones preliminares	57
La teoría ortodoxa del comercio internacional	58
Crítica a los supuestos	61
Crítica metodológica	78
Capítulo 2. El desarrollismo y las relaciones económicas internacionales de América Latina.....	83
Consideraciones preliminares	83

La crítica del desarrollismo a la teoría ortodoxa del comercio internacional.....	86
La posición desarrollista.....	89
Cambios que se requieren en el comercio exterior.....	92
El financiamiento externo en el pensamiento desarrollista.....	94
Crítica a la teoría desarrollista del comercio internacional.....	98
Algunas consideraciones generales.....	98
Crítica metodológica.....	100
Comercio exterior: políticas propuestas por el desarrollismo y resultados reales del período.....	110
Importancia que los desarrollistas asignan al comercio y las nuevas formas que asumen las relaciones económicas internacionales....	121
Crítica a la concepción desarrollista sobre el capital extranjero.....	168
El supuesto carácter “financiador” del capital extranjero.....	169
Capital extranjero: ¿complemento de ahorro nacional o extracción de excedente?.....	175
Contradicciones del carácter transitorio asignado al capital extranjero.....	183
Contradicción del “carácter transitorio” del capital extranjero con la lógica de funcionamiento del sistema capitalista.....	184
Contradicción del “carácter transitorio” del capital extranjero con el carácter de los préstamos externos.....	186
Contradicción del “carácter transitorio” del capital extranjero con la forma de operar de la inversión directa.....	194
Contradicción del requisito de “transitoriedad” con el requisito de “cantidad y continuidad”.....	197
Los préstamos externos como requisito desarrollista.....	198
Observaciones finales.....	202

Capítulo 3. La teoría del imperialismo en los clásicos del marxismo..... 203

Consideraciones preliminares.....	203
Marx y las bases teóricas para el estudio del imperialismo.....	205
La acumulación originaria, el capital comercial y la teoría de la colonización.....	205
Marx y las tesis básicas para el estudio del imperialismo.....	207

La teoría leninista del imperialismo.....	210
Los cambios en los países capitalistas desarrollados.....	212
Las relaciones internacionales.....	213
Las tendencias del sistema capitalista en su fase imperialista.....	218
La economía mundial y el imperialismo según Bujarin.....	225
La economía mundial y el proceso de internacionalización del capital.....	226
La economía mundial y el proceso de nacionalización del capital.....	232
El imperialismo, reproducción amplificada de la concurrencia capitalista.....	236
El porvenir de la economía mundial y el imperialismo.....	238
El imperialismo según Rosa Luxemburgo.....	242
Presentación del problema.....	242
El esquema de Marx y la imposibilidad de realización.....	242
El progreso tecnológico y el esquema de reproducción.....	248
La reproducción del capital y su medio ambiente.....	250
La lucha del capital con su medio ambiente no capitalista.....	253
Marx y los marxistas clásicos en la teoría del imperialismo.....	255
El nivel de abstracción en Marx y en los clásicos del imperialismo.....	255
El carácter histórico necesario del imperialismo.....	262
Dominio monopólico e imperialismo.....	264
Los cambios más importantes del sistema capitalista en su fase imperialista destacados por los clásicos del imperialismo.....	267
Monopolio, concentración y centralización.....	268
Capital financiero y oligarquía financiera.....	270
El desarrollo tecnológico y la tendencia al estancamiento y descomposición del sistema capitalista.....	274
El desarrollo de las relaciones económicas internacionales y la exportación de capital.....	277
El problema de la realización y la cuestión del “mercado exterior”.....	282
La realización y el “mercado exterior”.....	282
La necesidad del mercado exterior según Lenin.....	285
Rosa Luxemburgo y la crítica de Lenin a los populistas.....	287
El imperialismo clásico y su visión de la economía mundial.....	288
La economía mundial: una totalidad estructurada.....	288

La economía mundial y la división internacional social del trabajo.....	289
Las tendencias de la economía mundial	291
Conclusiones.....	293

**Capítulo 4. Los cambios más importantes del sistema
capitalista mundial.....**

Consideraciones preliminares	297
La forma dominante de capital.....	298
El capital financiero en nuestros días	300
El capital corporativo en nuestros días.....	302
El problema tecnológico en nuestros días y la tesis clásica.....	307
El proceso de concentración en EE. UU. y su manifestación en América Latina	319
Introducción	319
El proceso de concentración en EE. UU.	320
Formas que asume este proceso de concentración.....	324
Algunas características del proceso de concentración.....	326
EE. UU. centro hegemónico del sistema capitalista mundial.....	341
Hegemonía de EE. UU. como exportador de capital al resto del mundo	342
Hegemonía de EE. UU. como exportador en regiones desarrolladas y subdesarrolladas.....	345
Hegemonía norteamericana en el capital extranjero localizado en América Latina.....	351
Conclusiones	356
Exportación de capital y relaciones económicas internacionales.....	359
Importancia del sector exterior para la economía norteamericana ...	360
La exportación de capital: lo más distintivo de las relaciones económicas internacionales.....	369
Características de la inversión norteamericana en el exterior.....	371
Conclusiones.....	380
 Bibliografía.....	 383
 Sobre los autores	 389

Prefacio

Roberto Pizarro

A la memoria de los maestros Theotônio dos Santos,
André Gunder Frank y Ruy Mauro Marini.

Este libro, que después de varias décadas se reedita gracias a CLACSO, se inscribe en la denominada Teoría de la Dependencia, que tuvo un destacado impacto intelectual y político desde fines de los años sesenta del siglo XX hasta la emergencia del neoliberalismo. Su enfoque todavía pareciera ser útil para entender las nuevas formas que ha adquirido la relación entre las potencias dominantes y los países dependientes, así como la condición de subdesarrollo que persiste en los países de América Latina.

La Teoría de la Dependencia sostiene que desarrollo y subdesarrollo son partes constitutivas de un mismo proceso de acumulación a escala mundial. Así ha sido a lo largo de la historia, aunque sus formas han variado, en las distintas etapas del capitalismo.

Desde fines de la Segunda Guerra Mundial, Europa, Estados Unidos y Japón tuvieron una vigorosa expansión económica, favorecida por su posición hegemónica en la economía capitalista mundial, mientras que los países que ocupaban una posición subordinada en ese sistema internacional no pudieron avanzar al desarrollo. El capitalismo dependiente ha favorecido el dinamismo económico de los países del capitalismo céntrico pero, al mismo tiempo, impide su propio desarrollo.

En este libro estudiamos la forma que, a partir de los años sesenta, adopta la dependencia en América Latina, en particular las

relaciones económicas internacionales. Para ello se revisa críticamente la teoría de los clásicos del imperialismo, así como la “visión modernizadora” de Marx sobre el accionar colonial de Gran Bretaña en la India y la invasión de los Estados Unidos en México. Los clásicos analizan el fenómeno desde los países colonialistas e imperiales, lo que les impide comprender en su integridad las particularidades de los países dominados.

La dependencia en el pensamiento económico de la CEPAL

También analizamos la concepción centro-periferia, contenida en el pensamiento económico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Valoramos su crítica a la ortodoxia neoclásica, pero al mismo tiempo cuestionamos su enfoque sobre la “dependencia externa”, centrada estrictamente en las relaciones comerciales para explicar el subdesarrollo de América Latina. El análisis de la CEPAL tiene indudable originalidad y, además, el valor de hacer teoría desde América Latina.

Según la CEPAL, la condición de los países de nuestra región como productores de materias primas, con industrialización incipiente, frenaba su desarrollo. En efecto, en cuanto a las relaciones económicas internacionales, el deterioro de los términos del intercambio, vale decir la relación de precios entre la exportación de bienes primarios e industriales, favorables a estos últimos, estrangulaba el sector externo de nuestras economías. En consecuencia, para superar esa condición de “dependencia comercial” y la crisis estructural del sector externo se hacía imprescindible la industrialización. Pero había que ir más allá de la industrialización espontánea, que se había desarrollado desde la crisis de los años treinta y se precisaba impulsar una industrialización más avanzada, deliberada, concebida y planificada desde el Estado.

Para la CEPAL era imprescindible superar tanto la dependencia exportadora de materias primas como la industrialización liviana,

y era preciso avanzar hacia la construcción de una industria pesada, con una estrategia deliberada. Según CEPAL, solo así se podría avanzar al desarrollo. Había que superar la “dependencia externa”, la que se entendía como un asunto comercial, y cuyo efecto negativo se manifestaba en el deterioro secular de los términos de intercambio, entre las manufacturas importadas desde los centros y las materias primas exportadas desde la periferia.

La CEPAL pensaba, al mismo tiempo, que era posible que las burguesías locales lideraran la industrialización pesada y concebía al capital extranjero solo como un complemento para la acumulación interna. Se equivocaba. Esta nueva forma de dependencia subordinaba a la burguesía nacional al capital extranjero, y con ello impedía un proyecto de desarrollo nacional autónomo.

Raúl Prebisch, el más importante teórico de la concepción centro-periferia en la visión de CEPAL, agregaba que el despliegue de una industria avanzada requería de una decidida integración regional, que diera respuesta a los estrechos mercados de la mayor parte de los países. La integración de América Latina era entonces una condición indispensable para impulsar las actividades industriales complejas y para lograr una posición competitiva frente a la industria de los países centrales (CEPAL, 1959).

En consecuencia, el fruto de las nuevas inversiones de capital, exigido por el avance de la industrialización, superaría los compartimentos estancos de los estrechos mercados de cada uno de los países de la región y ello facilitaría la industrialización y el desarrollo económico de América Latina.

El mercado común responde al empeño de crear un nuevo módulo para un intercambio latinoamericano adecuado a dos grandes exigencias: la de la industrialización y la de atenuar la vulnerabilidad exterior de estos países. Mientras su economía convergía preferentemente hacia los grandes centros industriales para proveerlos de productos primarios, no existían mayores incentivos al intercambio recíproco. (CEPAL, 1959)

Y, se agregaba un argumento adicional: la industrialización avanzada exige elevar la productividad y ello no se logra con una industrialización encerrada en mercados estancos.

No queda otro camino que establecer un proceso gradual de integración que lleve a una unión económica de los países latinoamericanos. De esta manera, las economías nacionales aprovecharían los recursos y el potencial de la región y podrían organizarse para producir, con una productividad mucho más alta que la actual y para un mercado de 230 millones de habitantes que se multiplica a una de las tasas más altas del mundo. (CEPAL, 1969a)

Las relaciones económicas internacionales en la Teoría de la Dependencia

La Teoría de la Dependencia –y el libro que aquí se presenta– entiende el subdesarrollo y las relaciones entre el centro y la periferia de forma distinta. Valora la visión de CEPAL; pero, en el ámbito de las relaciones económicas internacionales, propone ir más allá del estrangulamiento comercial que caracteriza su pensamiento. La dependencia no es solo comercial, sino industrial y tecnológica.

En efecto, hacia fines de los años cincuenta del siglo pasado, con el término de la “industrialización espontánea”, las empresas multinacionales, principalmente de origen norteamericano, se despliegan a lo largo y ancho de América Latina; pero, para realizar inversiones en industrias de transformación, en manufacturas de punta, entre las que destacan principalmente la automotriz, petroquímica y electrónica. Sus subsidiarias se instalan en los mercados nacionales, con el propósito de capturar a los consumidores locales, saltando así las elevadas barreras arancelarias que caracterizaban en aquella época a la política comercial de los países de la región.

Las empresas internacionales, aunque seguían controlando en nuestros países los centros de producción de materias primas, extienden sus actividades hacia el sector manufacturero, con el propósito

de obtener ganancias directas en los mercados internos de América Latina. A partir de esos años se puede hablar, entonces, de una “nueva forma de dependencia”. Por cierto, se trata de un fenómeno que también se presenta en otras regiones subdesarrolladas, gracias al accionar no solo de multinacionales norteamericanas, sino también de origen europeo y japonés.

La penetración del capital extranjero, principalmente de origen norteamericano, y su instalación a lo largo y ancho de los mercados locales de nuestros países, tiene implicaciones sociales y políticas ineludibles. La burguesía nacional, que había impulsado la “industrialización liviana” en las primeras décadas del siglo XX, no tenía condiciones tecnológicas ni financieras para ampliar sus posiciones de acumulación en los sectores más avanzados tecnológicamente. La empresa multinacional ocupa ese espacio y la burguesía se alía o se subordina a ella.

Dejemos hablar al mismo Theotônio dos Santos (2015) sobre la Teoría de la Dependencia:

La elaboración de una teoría explicativa del atraso material y económico de América Latina buscó demostrar su ligazón profunda con una situación de dependencia estructural de la misma hacia la economía mundial. Mostré cómo esta dependencia se transformó históricamente, evolucionando hacia formas cada vez más complejas, desde una dependencia comercial-financiera hacia una dependencia industrial, hasta llegar en nuestros días a una dependencia científico-tecnológica. Estas modalidades de dependencia dieron origen a distintas formaciones sociales basadas en diversas estructuras de clase, que abrigaron distintas clases y grupos dominantes y dominados.

El “atraso” (que asume la forma de un subdesarrollo) no es una expresión de precapitalismo y sí de una articulación dependiente y subordinada a un sistema económico, social, político y cultural de carácter mundial que produce distintos centros hegemónicos en permanente desplazamiento geopolítico. Estos descubrimientos teóricos no solamente ayudaron a iluminar las zonas dependientes del planeta, sino inspiraron también la elaboración de la teoría del sistema mundial que tiene hoy en día una fuerte influencia en el pensamiento social internacional.

La nueva fase de la globalización

A partir de los años noventa del siglo XX, la economía mundial inicia un cambio radical y la forma de acumulación capitalista se modifica nuevamente. Podríamos decir que se transita desde una acumulación multinacional a la transnacional. El capitalismo dependiente asume una forma distinta, aunque siempre como fuente de acumulación en favor de los países centrales y de su unidad operadora, la empresa transnacional.

En efecto, el capital, la producción, la gestión, los mercados, la fuerza de trabajo, la información y la tecnología se organizan hoy día en flujos que atraviesan las fronteras nacionales. En la fase multinacional, el capital saltaba las barreras nacionales y se instalaba en los mercados locales. Hoy día, el capital extranjero transita sin trabas entre las fronteras nacionales, las atraviesa. La dependencia se hace más profunda.

El capitalismo del siglo XXI se caracteriza por la velocidad en el movimiento de los capitales. Las inversiones ingresan y se retiran de los mercados con la rapidez que les permite la comunicación electrónica, con información precisa sobre beneficios y desventajas que ofrecen a los inversionistas los distintos mercados nacionales. De este modo, las corporaciones transnacionales han adquirido además un poder determinante en la conducción de los asuntos mundiales, debilitando aún más la capacidad de decisión que tienen los Estados nacionales.

Así las cosas, se ha potenciado el accionar de bancos y empresas transnacionales, los que son respaldados por sus respectivos países de origen. Pero, al mismo tiempo, ello se ve facilitado gracias a la instalación hegemónica del pensamiento neoliberal en la cátedra, en los medios de comunicación y en los organismos internacionales.

En efecto, universidades, economistas, medios de comunicación y organismos internacionales, muy especialmente la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Banco Mundial y el FMI, como nunca en el pasado, se han convertido en los grandes facilitadores del

accionar de las corporaciones transnacionales. Exigen levantar barreras al comercio y a la inversión, reducir al máximo el rol del Estado, liberalizar el accionar de la banca, externalizar y flexibilizar la fuerza de trabajo.

El capital ha encontrado hoy día una nueva forma alimentar su sed de ganancias. A fines del siglo XX la tasa de ganancias había disminuido en los centros del capitalismo mundial y, al mismo tiempo, el accionar multinacional de la inversión en los mercados protegidos también había agotado sus frutos. Ahora, con la transnacionalización se ha abierto nuevamente el camino para ampliar sus beneficios.

En los últimos treinta años, la nueva globalización ha exigido una amplia liberalización del comercio de bienes y servicios, así como del movimiento de capitales. Y, a diferencia del pasado, impone que se borren las barreras nacionales. La política comercial de nuestros países reduce radicalmente aranceles, le otorga el mismo trato al capital extranjero que al nacional y abre puertas al capital financiero.

Los elevados costos para producir en los centros capitalistas condujeron a la exportación de industrias hacia países con mano de obra barata. Las corporaciones globales encontraron, a partir de los años noventa, muy especialmente en China y la India, y en algunos otros países asiáticos, un espacio privilegiado en estos territorios para la maximización de sus ganancias, mediante la producción masiva de manufacturas y no solo para atender esos mercados, sino que para exportar al mundo entero.

Los países de América Latina se han visto seriamente afectados con esta nueva realidad económica transnacional. No solo se redujo la limitada industrialización, que era controlada por el capital extranjero, sino que ahora nuestros países han ampliado su condición de exportadores de recursos naturales (principalmente de alimentos, combustibles y minerales), para alimentar la industrialización de China, India y de otros países asiáticos.

Esta nueva realidad es especialmente impactante en los países de la región con tradición industrial más avanzada, como Argentina y Brasil, donde se han reprimarizado sus aparatos productivos con efectos

negativos en el empleo, precarización del trabajo y extensión de la informalidad. México y parcialmente Costa Rica, si bien no son solo exportadores de primarios, han intensificado la producción de maquila de componentes industriales para el mercado norteamericano y chino.

¿Freno a la globalización?

Desde hace tres décadas, Estados Unidos fue líder de esa nueva fase de la globalización. Exigió apertura y liberalización a todas las economías del mundo en el comercio, finanzas e inversiones, aunque siempre impuso la máxima protección a la propiedad intelectual. Sin embargo, el presidente Donald Trump modificó esa política.

En efecto, Trump, desde su misma candidatura, destacó que la economía norteamericana se había visto afectada con la exportación de industrias a China y que ello le generó un injusto desbalance comercial, junto a la pérdida de fuentes de empleo. Algo similar reclamó contra el NAFTA, esquema de integración junto a México y Canadá.

El discurso contra la exportación de industrias y también contra los inmigrantes mexicanos le significó a Trump el apoyo de los trabajadores norteamericanos que habían perdido sus puestos de trabajo, o cuyos ingresos disminuían como consecuencia de la exportación de empresas manufactureras a China, México y otros países de bajos salarios.

Curiosamente, el nuevo presidente, aunque rico y famoso, fue percibido por sus votantes como un hombre ajeno a la elite tradicional, capaz de responder a las demandas de los trabajadores pobres de los Estados Unidos.

El presidente Trump se desmarca así de las políticas de libre comercio, desafiando los intereses de los inversionistas norteamericanos, que reducen costos y aumentan ganancias con la exportación de sus industrias. No es una tarea fácil porque el capitalismo tiene una vocación global y sus empresas buscan maximizar ganancias más allá de cualquier límite nacional. En consecuencia, el resultado de las iniciativas que impulsó Trump es incierto.

En esa nueva política, el presidente Trump además descalificó a la OMC e, incluso, también decidió terminar con los compromisos multilaterales de Estados Unidos sobre el medioambiente y los acuerdos sobre control de armas nucleares. En suma, se ha propuesto actuar unilateralmente en asuntos internacionales. La renuncia al multilateralismo es muy delicada y lo es también la agudización del enfrentamiento geoestratégico entre Estados Unidos y China. El nuevo presidente Biden no parece haber modificado el neoproteccionismo de Trump y sobre todo ha acentuado el enfrentamiento con China y se ha propuesto comprometer a Europa y Japón en esa política.

La dolorosa pandemia

El COVID-19 ha provocado una crisis humanitaria de enormes proporciones y un desastre económico sin parangón. Millones de personas contagiadas y cientos de miles fallecidas. El planeta ha frenado en seco, con innumerables empresas cerradas, fronteras interrumpidas, precios de las acciones en caída libre, asalariados cesantes, informales sin ingresos y minorías étnicas estigmatizadas. La pandemia y el cierre de las fronteras de todos los países es un factor adicional que pone en jaque la globalización.

Así las cosas, hay indicaciones de que la economía a escala planetaria, con segmentación de los procesos productivos, cambiará a un sistema menos interconectado. Además, nuestras vidas estarán más limitadas físicamente y serán más virtuales. No es que la globalización se vaya a revertir. Pero se modificará, adquirirá nuevas formas.

Después del coronavirus resultará más difícil ser abastecidos por suministros médicos provenientes de países lejanos. Esos suministros y otros bienes sensibles, como los alimentos, serán asunto de seguridad nacional y por tanto de necesaria producción interna. La “eficacia económica” que fundamentaba la globalización se modificará y adquirirá preponderancia asegurar las necesidades básicas de las poblaciones.

Adicionalmente, el coronavirus desafía en muchos países a la clase política. A esa clase política que por largos años achicó el Estado, con recortes sociales radicales, que afectaron gravemente las condiciones de vida de las personas. Hoy, queda especialmente en evidencia la precariedad de los sistemas públicos de salud, lo que contrasta con los seguros y clínicas privadas, que atienden a las familias de altos ingresos.

El virus ha dejado al desnudo la incapacidad del Estado mínimo y del modelo económico neoliberal para proteger a todos los miembros de la sociedad, y no solo al 1% más rico. Ello permite comprender la irracionalidad e injusticia que ha significado la precarización de la sanidad pública y otros derechos sociales indispensables, así como el descuido que ha existido con el medio ambiente.

El “consenso neoliberal” que condujo al establecimiento de una globalización radical, con cadenas de valor fragmentadas entre países, parece haber sido determinante en la expansión del COVID-19 y, también, en sus impactos económicos traumáticos.

En efecto, un estilo de crecimiento mundial, altamente interconectado y sin regulaciones, parece haber facilitado la transmisión de enfermedades y, también, ha provocado un grave deterioro del medio ambiente, con evidentes desórdenes ecológicos. Así lo destaca el escritor Jared Diamond (2020), famoso por su libro *Armas, gérmenes y acero*: “La globalización explica que el coronavirus se esté expandiendo a una velocidad mucho más elevada que otras epidemias del pasado”.

Así las cosas, con el COVID-19 todos los países han aplicado drásticas medidas de cuarentena lo que ha resultado en la interrupción de actividades productivas, cierre de empresas, caída de las ventas, despido de trabajadores y detención de la actividad inversionista. La oferta se ha frenado y la demanda languidece.

El desafío productivo

Así como se ha abierto el camino para la “reindustrialización” en los centros capitalistas, eventualmente, se abren las condiciones para retomar una industrialización sobre bases nacionales en América Latina y, quizás, con complementaciones productivas entre países cercanos. Ello desafiará al Estado mínimo y el fundamentalismo de mercado, ya que la industrialización exige políticas económicas activas y una decidida inversión en ciencia y tecnología, junto a una mejor educación.

Pero, para ello se precisa voluntad política transformadora, con un nuevo enfoque sobre el desarrollo y que apunte a la redefinición de las relaciones entre países dominantes y dependientes.

Como lo ha señalado el economista Ha-Joon Chang (2003), el desarrollo económico se logra solo cuando aumentan las habilidades productivas de las personas: cuando mejora su capacidad de organizarse en emprendimientos innovadores y logran transformar el sistema productivo. Según Chang, la evidencia internacional muestra que la mayoría de los países mejoran sus habilidades a través de la industrialización y, especialmente, a través del desarrollo del sector manufacturero, dónde radica el verdadero centro de “aprendizaje del capitalismo”.

En las tres últimas décadas, en Sudamérica, el tipo de globalización radical amplió la explotación y exportación de recursos primarios. En vez de diversificar las economías nuestros países aceptaron que las corporaciones transnacionales sobreexploten los recursos naturales, en favor del crecimiento de los países desarrollados y sobre todo de la industrialización china y otros países asiáticos.

México, y parcialmente Costa Rica en Centroamérica no son solo exportadores de recursos naturales, pero tampoco han sido capaces de impulsar una verdadera política industrial. México produce partes y algunos bienes manufacturados para los EE. UU.; sin embargo, se trata de “[...] exportaciones que parecen industriales, pero

son básicamente bienes simplemente maquilados en el país, con un elevadísimo componente importado. Además, se trata de inversión extranjera (EE. UU.) y la industria genuina, prácticamente ha desaparecido” (Valenzuela Feijóo, 2020).

Por su parte, Costa Rica ha logrado cierta diversificación productiva con bienes y servicios, intensivos en mano de obra e industrias maquiladoras para la exportación a los Estados Unidos y China. Pero la falta de encadenamientos productivos sigue generando un dualismo económico que beneficia con empleo y altos ingresos al sector exportador de maquila con mayor grado tecnológico y servicios más sofisticados, pero desvinculado de un amplio sector económico que queda rezagado (Hernández y Villalobos, 2016).

Así las cosas, el capitalismo dependiente de la región sudamericana se encuentra muy debilitado, con una estructura productiva que sigue participando en la acumulación mundial, exportando alimentos, combustibles y minerales. En cuanto a México y Costa Rica, la producción de partes y algunos bienes manufacturados son también estrictamente funcionales a las exigencias del mercado norteamericano y, consecuentemente, a la lógica de la dependencia.

Adicionalmente, los países de la región han actuado separados frente al capital transnacional tanto durante los gobiernos de derecha, como también durante los gobiernos progresistas de la década del 2000.

En efecto, Lula en Brasil, Vázquez en Uruguay, Chávez en Venezuela, Correa en Ecuador, Morales en Bolivia y Kirchner en Argentina cuestionaron el neoliberalismo y se manifestaron críticos frente a las posturas hegemónicas de los EE. UU. en la región. Sin embargo, no fueron capaces de construir un proyecto alternativo al neoliberalismo, aun cuando, en la década 2003-2012, se contaba con una inédita expansión económica y con cuantiosos recursos provenientes de los altos precios de las exportaciones.

Pero, sobre todo, esos gobiernos progresistas no priorizaron la integración latinoamericana, y no valoraron la importancia de actuar en bloque frente a la globalización transnacional. Lula lideró con

éxito el rechazo a ALCA, que tanto interesaba a los EE. UU.; pero, no promovió la integración regional. Kirchner, por su parte, concentró todos sus esfuerzos en resolver los problemas internos heredados del período Menem, y se embarcó en un intento de industrialización, de corte estrictamente nacional, dejando de lado la política regional.

Por su parte, Correa en Ecuador y Evo Morales en Bolivia priorizaron la reformulación de sus sistemas políticos internos, lo que comprometió fuertemente sus agendas. Finalmente, Chávez y después Maduro desplegaron un vigoroso activismo para acumular fuerza interna, pero con un rotundo fracaso en el ámbito de construcción económica. Al mismo tiempo, intentaron, con escaso éxito, afirmar posiciones de liderazgo en Sudamérica, con una agresiva retórica que les ha significado sucesivos conflictos con varios gobiernos de la región.

En suma, el liderazgo progresista que emergió en Sudamérica en el presente siglo perdió la oportunidad de impulsar un proyecto alternativo y menos convertir la integración regional en componente sustantivo de un nuevo modelo de desarrollo que desafiara la globalización transnacional. El resultado inevitable fue una pérdida de legitimidad del progresismo, lo que abrió paso a una alternancia de derecha nuevamente en la región.

Las tareas de transformación

A la salida del coronavirus, los países de América Latina tienen el desafío de construir economías y sociedades más duraderas y humanamente habitables, que terminen con la anarquía de los mercados. Las economías tendrán que responder a nuevas e ineludibles exigencias productivas, sociales y medioambientales, lo que exige también relaciones equilibradas con los distintos poderes hegemónicos en el mundo. Están las condiciones de posibilidad: el acortamiento de las cadenas de valor internacionales, el retorno al proteccionismo en los países centrales y la necesidad de encontrar autoabastecimiento en productos esenciales para la salud y la alimentación.

En primer lugar, los regímenes productivos deberán reestructurarse. Los países que fundamentan su actividad económica en los recursos naturales pueden crecer, pero no desarrollarse; tampoco se desarrollan los países que viven de una industria trunca para la exportación. Estos países presentan serios desequilibrios económicos, regionales y sociales, muestran inestables ingresos de exportación, dependientes de los ciclos de precios internacionales. El desarrollo verdadero no puede fundarse en la producción de recursos naturales, en la maquila o en la especulación financiera. La transformación productiva, junto a la ciencia y tecnología son indispensables para avanzar al desarrollo.

Segundo. El Estado subsidiario necesita ser reemplazado por uno activo, que promueva políticas económicas de fomento, que estimulen actividades industriales, o que intervenga directamente en iniciativas de transformación que no interesan al sector privado. Así fue en Corea del Sur y en todos los países hoy industrializados de altos ingresos.

Tercero. Se precisa aumentar sustancialmente la inversión en ciencia, tecnología e innovación, condición indispensable para que la inteligencia se incorpore en la transformación de los procesos productivos y agregue el valor indispensable para diversificar la producción de bienes y servicios.

Cuarto. Un nuevo proyecto productivo fundado en la industria, que incluya, además, la protección del medioambiente, precisa mejorar radicalmente la educación formal y la capacitación de los trabajadores, así como un sistema de salud pública de calidad para toda la sociedad. Nuevas tecnologías, máquinas y procesos modernos exigen profesionales y trabajadores con formación y salud de calidad. Ello resultará en mayor productividad, mejores salarios y justa distribución del ingreso.

Finalmente, habrá que hacer un esfuerzo de integración efectiva entre países de la región, para fortalecer la fuerza multilateral de América Latina, en el contexto internacional. Tendrán que encontrarse espacios de complementación productiva, así como esfuerzos conjuntos en ciencia, tecnología y en educación superior.

La crisis que estamos viviendo es un momento de viraje en la historia. Tanto la pandemia como el proteccionismo en curso ofrecen condiciones de posibilidad en América Latina para terminar con el neoliberalismo y, también, para construir una relación independiente y diversificada con las principales potencias mundiales. Sin embargo, esta no es una tarea fácil ni automática, sino que dependerá en definitiva de la voluntad y lucha de los hombres y mujeres comprometidos con sociedades más justas.

La Teoría de la Dependencia, con sus aciertos y errores, nos ha entregado un enfoque original para comprender el subdesarrollo, en el marco de la acumulación capitalista a escala mundial. Su enfoque todavía nos entrega elementos para comprender el mundo actual y para superar los vínculos de dominación que han impuesto las potencias dominantes a los países subdesarrollados.

Bibliografía

CEPAL (1959). *El mercado común latinoamericano*. México: ONU. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/29176/S5900040_es.pdf?sequence=2&isAllowed=y

CEPAL (1969). *El pensamiento de la CEPAL*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.

Chang, Ha-Joon (2003). *Globalisation, economic development and the role of the state*. Londres/Nueva York: Zed Books.

Diamond, Jared (13 de marzo de 2020). S.t. *La Tercera* (Santiago de Chile).

Dos Santos, Theotônio (2015). Prólogo. En M. C. del Valle Rivera y S. J. Jasso Villazul (Comps.), *Obras reunidas de Theotônio dos Santos*. México: Instituto de Investigaciones Económicas.

Hernández González, Greivin y Villalobos Salas, Olga (noviembre de 2016). Diversificación de la matriz productiva de Costa Rica. ¿Alterna-

tiva para reducir dependencia, pobreza y desigualdad? *Análisis*, (9), 1-28.
<https://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/13181.pdf>

Valenzuela Feijóo, José (2020). Cambio de modelo económico, ¿es posible? México: Documento de discusión, mimeo.

Presentación

Homenaje a Theotônio dos Santos, Vânia Bambirra,
Ruy Mauro Marini y André Gunder Frank

Orlando Caputo

El libro *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales* se publicó en 1970 en coautoría con Roberto Pizarro. Es el resultado de nuestras investigaciones en el Grupo de la Dependencia, que dirigió Theotônio dos Santos en el Centro de Estudios Socioeconómicos (CESO) de la Facultad de Economía y Administración de la Universidad de Chile. Inicialmente fue nuestra tesis de grado, para titularnos como Ingeniero Comercial y Licenciados en Economía en 1969. Theotônio fue el profesor guía y prologó el libro. Las ediciones de Amorrortu y de EDUCA no lo incluyeron. Es muy importante que CLACSO incorpore este prólogo como parte de su nueva edición del libro en la colección Clásicos Recuperados. Theotônio culminó en Chile, en el CESO, la Teoría de la Dependencia (TD) y afirmó que esta

significa tomar el desarrollo [de América Latina] como fenómeno histórico mundial, como resultado de la formación, expansión y consolidación del sistema capitalista. Tal perspectiva implica la necesidad de integrar en una sola historia la perspectiva de la expansión capitalista en los países hoy desarrollados y sus resultados en los países por él afectados. Pero no se trata tomar estos resultados como simples “efectos” del desarrollo capitalista, sino como su parte integrante y determinante.

La TD reivindica a Marx. Friedman señaló que Adam Smith es el “*padre*” de la economía moderna, con su libro *La naturaleza y causa de la riqueza de las naciones* (1776). El libro de David Ricardo, *Principios de economía y tributación* (1817), es reivindicado en la globalización en los Tratados de Libre Comercio. El libro de Adam Smith fue publicado noventa y un años antes que el tomo I de *El capital* de Karl Marx (1867). David Ricardo escribió su libro cincuenta años antes del libro de Marx.

El CESO fue un pequeño centro de investigación que duró poco, desde 1965 a septiembre de 1973, cerrado por la dictadura de Pinochet. El Grupo de la Dependencia funcionó desde 1967 a 1970, ya que algunos nos integramos al Gobierno de Allende.¹ El CESO se concentró en estudiar el tránsito pacífico del capitalismo al socialismo durante Allende. Su derrotero fue recientemente documentado.²

En el período 1967-1970, se escribieron los primeros documentos de la TD, como el “Esquema de investigación de las relaciones de dependencia en América Latina” elaborado por Theotônio dos Santos (1967).³ Theotônio publicó *Crisis de la Teoría del Desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina* (1968). *El nuevo carácter de la dependencia* (1968) y *Socialismo o fascismo: dilema latinoamericano* (1968). Con Roberto Pizarro publicamos *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales* (1970) y el libro *Desarrollismo y capital extranjero. Las nuevas formas del imperialismo en Chile* (1970). Sergio Ramos publicó, posteriormente, su libro *Chile: ¿una economía de transición?* (1972). Vânia Bambirra, posteriormente, publicó su libro *Capitalismo dependiente latinoamericano* (1973). André G. Frank

¹ A Ruy Mauro Marini, lamentablemente, no lo conocí en Chile. Él se incorporó al CESO justo cuando me incorporé a como representante del Gobierno de Allende en el Comité Ejecutivo de la Corporación del Cobre (CODELCO).

² Ver los artículos y entrevistas a la mayoría de los académicos que trabajaron en el CESO en Cárdenas (2013), Cárdenas y Lana Seabra (2022) y Martins, Maldonado y Merino (2021).

³ El “Esquema” fue publicado por CLACSO en *Tramas y Redes*, (2). Ver Bruckmann (junio de 2022).

no perteneció al Grupo de la Dependencia. Sin embargo, su relación con el Grupo fue permanente.⁴

Estas publicaciones se usaron rápida y ampliamente en Chile, y en América Latina y el Caribe. Fueron usadas en bibliografías, en tesis de grados y como base de publicaciones de libros. Por ejemplo, el Prólogo de la segunda edición (1982) en Costa Rica de nuestro libro señala:

La Editorial Universitaria Centroamericana (EDUCA) ha decidido hacer una edición regional de este trabajo con el propósito de que nuestros jóvenes investigadores y docentes en las universidades y el gran público interesado en el tema, puedan sumarse al importante debate científico y político que implican las relaciones internacionales en un mundo en el que han aparecido nuevas formas de dominación mundial, nuevos niveles de acumulación de capital y nuevas respuestas al desafío del subdesarrollo.

Con el golpe de Estado en Chile en 1973, con Thatcher en 1979 y Reagan en 1981, se impone el neoliberalismo como pensamiento único y se reprimen otros enfoques, incluida la Teoría de la Dependencia, que fue invisibilizada. En las Facultades de Economía en América Latina y el Caribe, el neoliberalismo fue mucho más agresivo que en otras disciplinas: nuestro libro recibió un duro ataque, fue excluido en la academia. El *Manifiesto* de la European Association for Evolutionary Political Economy (EAEPE, enero de 1992), denuncia que “los economistas [neoliberales] abogan por la libre competencia pero no la practican en el campo de las ideas”. A partir de inicios de la década del 2000 renace el pensamiento crítico y también la Teoría de la Dependencia. Recibe un impulso con la crisis de 2008, con la aceleración del cambio climático y la pandemia. Se toma conciencia de que el capitalismo mundial está destruyendo a la sociedad, a la

⁴ André G. Frank apoyó y valoró nuestra investigación. Años después me comentó que él había propuesto nuestro libro para el Premio “Casa de las Américas” de Cuba. Su propuesta no fue considerada, porque en el inter tanto había expresado críticas al proceso de la Revolución Cubana.

naturaleza y pone en serio riesgo la vida en el planeta.⁵ Nuestro libro de nuevo es reivindicado. En él hay una demostración y profundización teórico-metodológica de la nueva forma de la dependencia. La formación como economistas fue importante para utilizar amplias estadísticas oficiales, del período 1946-1968, y respaldar dicha teoría. Nuestro libro consta de los siguientes cuatro capítulos:

1. Apuntes para una crítica a la teoría ortodoxa del comercio internacional.
2. El desarrollismo y las relaciones económicas internacionales de América Latina.
3. La teoría del imperialismo en los clásicos del marxismo.
4. Los cambios más importantes del sistema capitalista mundial.

El libro recoge las orientaciones de Marx. No se trata solo de hacer un análisis de la realidad concreta, sino también de un análisis crítico de lo que se escribe sobre el capitalismo. En cada capítulo, junto a una breve presentación, señalamos su relación con las décadas posteriores a 1970.

Capítulo 1. Apuntes para una crítica a la teoría ortodoxa del comercio internacional

Analiza críticamente la teoría del libre comercio en base de las ventajas comparativas. El título refleja su carácter preliminar. Este capítulo no tuvo resonancia. Sin embargo, actualmente es muy importante. China es líder mundial del libre comercio y Estados Unidos inicia el proteccionismo. El libre comercio es un tema clásico. Está presente desde el inicio, en su evolución y en la actualidad del capitalismo mundial. En esta presentación citamos las posiciones opuestas entre Ricardo y Marx.

⁵ Silvina Romano (2013) usó intensamente nuestro libro. Ver el libro *Teoría del imperialismo y la dependencia: desde el Sur Global*, coordinado por Néstor Kohan (2022), con artículos de él y de una veintena de autores de varios países de América Latina, e Inglaterra.

David Ricardo afirmó: “En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficioso para ambos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal [...] difunde el beneficio general y une a la sociedad universal de las naciones” ([1817] 1959).

Marx, en su *Discurso sobre el problema del libre cambio*, afirma:

La libertad que se invoca es la que reclama el capital para aplastar al trabajador.

No debe maravillarnos el que los librecambistas sean incapaces de comprender cómo puede enriquecerse un país a costa de otro, ya que esos mismos señores se niegan a comprender cómo, dentro de un país, puede una clase enriquecerse a expensas de otra.

Solamente a la burguesía se le podría ocurrir la idea de llamar fraternidad universal a la explotación en un plano cosmopolita. Todos los fenómenos destructores, que la libre competencia provoca dentro de un país, se reproducen en proporción aún más gigantesca en el mercado universal. ([1848] 1970)

La teoría del libre comercio solo estaba presente en la academia, en los libros de macroeconomía y de economía internacional. Las formulaciones del gobierno estadounidense sobre el libre comercio, desde fines de la década de los cuarenta no tenía resonancia en la región. Predominaba el desarrollo hacia adentro con niveles importantes de proteccionismo.

Criticamos el poco realismo de los múltiples supuestos y su fundamento principal, que supone que cada país es autónomo. Afirmábamos que la economía de los países hacía parte de una economía mundial como una totalidad mayor a la mera suma de las economías nacionales, y que su unidad básica son las empresas transnacionales, que controlan la producción y el comercio mundial. Que la exportación de capital era más importante que la exportación de mercancías.

La globalización de la economía mundial apoyada en el neoliberalismo y el libre comercio se inicia con el golpe de Estado en Chile en 1973, con Thatcher en 1979 y con Reagan en 1981 en Estados Unidos. Se impone el predominio del mercado y el Estado subsidiario. Se generalizaron las privatizaciones y desnacionalizaciones de empresas, las leyes laborales a favor del capital e imponen la apertura de las economías. Se generalizaron los Tratados de Libre Comercio (TLC), los capítulos sobre el capital extranjero son los más importantes. El neoliberalismo se impone con un profundo *shock* económico. “Si la realidad no se corresponde con la teoría, la realidad debe ser cambiada”. El neoliberalismo solo pudo implementarse por dictaduras o por gobiernos muy autoritarios.

Se aceleró el comercio mundial y las exportaciones de capitales. Se produjo un importante auge de los países del sudeste asiático, *los tigres asiáticos*. Las grandes empresas de Estados Unidos y de otros países desarrollados trasladaron su producciones a China, que se transformó en la fábrica mundial con bajos salarios y elevada productividad. En nuestra región, se destruyó y se creó desde el exterior una nueva economía controlada por las transnacionales, sobre la base de recursos naturales y exportaciones industriales en algunos países.

La globalización aumentó en forma extrema la concentración de los ingresos y de la riqueza. Aumentaron las ganancias, disminuyeron los salarios y la renta de los recursos naturales, Aumentó la desocupación, la pobreza y el endeudamiento de las personas y de los países. Surgieron y se intensificaron las protestas en diferentes países. La crisis de 2008 fue muy grave en los Estados Unidos y a nivel mundial. Según Obama, su política económica impidió caer en un abismo. En realidad, China siguió creciendo y salvó a la economía mundial.

Con la crisis de 2008 se estaría iniciando el tránsito de una economía mundial globalizada a una nueva economía mundial basada en acuerdos regionales, con cierto nivel de protección entre ellos. Los trabajadores y los sectores medios estadounidenses también fueron muy afectados. Trump afirmó: “Estados Unidos primero”. Se inicia el

proteccionismo en los Estados Unidos, incentivos y fuerte disminución de impuestos a las ganancias, a la repatriación de capital para atraer a las empresas de regreso a Estados Unidos. Se renegocia el TLC entre Estados Unidos, México y Canadá. Estados Unidos se retira del Acuerdo Transpacífico (TPP, por su término en inglés) que había iniciado; uno de sus objetivos es aislar a China.

Estados Unidos desarrolla una fuerte guerra comercial con China, aplicando elevados aranceles a las exportaciones chinas. China responde con aranceles a exportaciones significativas de los Estados Unidos. Luego, EE. UU. inicia una fuerte guerra tecnológica, prohibiendo exportaciones de productos de alta tecnología, argumentando que China ha robado importantes avances tecnológicos desde los Estados Unidos. Esta tecnología y los productos tecnológicos –los *chips*– son estratégicos para mantener la producción en China.

Estados Unidos y sus empresas fueron las más beneficiadas con la globalización y en sus relaciones con China. Todo cambió cuando China, en 2014, desplazó a Estados Unidos como primera potencia económica mundial. Estados Unidos ha declarado que su principal objetivo es enfrentar y derrotar a China, y luego a Rusia. Los antecedentes del World Economic Outlook muestran que, en 2007, Estados Unidos tenía el 21,4% del PIB mundial y China el 10,8%. En 2014, China desplazó a EE. UU. con el 16,3% del PIB mundial, Estados Unidos tenía el 16,1%. En 2021, China logró el 18,6% y Estados Unidos cayó del 21,4 en 2007 al 15,7%, en 2021.

La globalización ha acelerado en forma aguda el cambio climático y, con la pandemia del COVID-19, mostró la debilidad de la mayoría de los países del mundo. Acentuando la necesidad de una mayor soberanía y autonomía nacional alimentaria, sanitaria y en otras actividades. Este tránsito a una nueva economía mundial se produce en forma paralela a un cambio de las bases energéticas de la economía mundial –energías limpias–, en reemplazo de combustibles fósiles. Los impactos del cambio climático son mayores y más difíciles de enfrentar en los países más atrasados. Lo que ha profundizado la necesidad de cierta autonomía nacional.

América Latina podría jugar un papel importante en la nueva economía mundial, ya que tiene las mayores reservas mundiales de cobre, litio, “tierras raras” y significativas reservas de otros metales. A nivel de los países se podrían crear empresas estatales que produzca y agreguen valor a los recursos naturales promoviendo integración latinoamericana.

A propósito, en el video “El litio latinoamericano ‘preocupa’ a EE. UU.: ¿Por qué y qué espera?” Laura Richardson, jefa del Comando Sur de EE. UU., señaló:

Esta región es tan rica en recursos minerales de tierras raras, litio. El triángulo del litio en esta región. Hay muchas cosas que esa región tiene que ofrecer. Estoy viendo lo que hacen nuestro competidores. Y veo en ellos una amenaza a la democracia. Creo que están jugando al ajedrez. Rusia también está presente en esa región, creo que está jugando a las damas. Creo que están allí para socavar a EE. UU. Están para socavar las democracias. Necesitamos una estrategia. No podemos estar por aquí y por allá. Tenemos una serie de elecciones importantes que se vienen o que acaban de celebrarse, tenemos que continuar pendientes de esta región. (22 de julio de 2022)

Es necesario señalar que el triángulo del litio compuesto por Argentina, Bolivia y Chile tiene el 60% de las reservas mundiales probadas.

Capítulo 2. El desarrollismo y las relaciones económicas internacionales en América Latina

En el CESO se planteaba romper con la teoría desarrollista, entendiendo la realidad latinoamericana como parte integrante de la economía mundial. El pensamiento desarrollista de la CEPAL centraba su crítica en el comercio exterior. Afirmaba que América Latina mostraba importaciones mayores que las exportaciones y términos de intercambio desfavorables. Se generaba un desequilibrio implícito en la cuenta comercial y en la cuenta corriente, que CEPAL denomina

Dependencia Externa. Para superar la Dependencia Externa, CEPAL propone un “*desarrollo nacional autosustentado*” con producción para el mercado interno. La industrialización debería ser el motor del desarrollo, romper con el carácter monoexportador, diversificando las exportaciones y sus destinos de integración latinoamericana, apertura a países socialistas y, segundo, la imprescindible necesidad de capitales extranjeros. Da un sustento teórico e incorpora nuevos temas a la respuesta de algunos países de América Latina a la crisis de los años treinta y expresa los intereses de la burguesía industrial.

En este capítulo se demuestra con información estadística del período 1946-1968 que el desequilibrio implícito de la Cuenta Corriente y los desequilibrios de la Balanza de Pagos se deben a las rentas del capital extranjero, utilidades e intereses, *royalties*, amortización y depreciación. En el capítulo planteamos la necesidad de un nuevo formato para la Balanza de Pagos. El que se usaba, y se usa ahora, responde a la teoría ortodoxa del comercio internacional. Los países, unidades independientes y las empresas extranjeras se consideran como empresas nacionales. La Balanza de Pagos debería organizarse basándose en la exportación de capital y la presencia de las transnacionales, que son mucho más importantes que el comercio exterior, y que, además, es controlado por las transnacionales.

La CEPAL plantea que el capital extranjero aporta recursos que permiten paliar el desequilibrio “*implícito*” de la Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos. Como ya hemos señalado, los desequilibrios los genera el capital extranjero. La CEPAL también plantea que el capital extranjero complementa el ahorro nacional para la importación de máquinas e insumos indispensables para la industrialización. Las importaciones de maquinarias, equipos e insumos son importantes para el funcionamiento de la industria, que controlan las transnacionales; se crea otro elemento de la nueva dependencia.

En términos más globales no es un complemento del ahorro, todo lo contrario, ya que se produce una transferencia muy elevada de los excedentes que se producen internamente. Disminuye por tanto, la capacidad de reproducción del capitalismo en los países de América

Latina. Además, una parte importante de la inversión extranjera son reinversiones de utilidades. Utilizan ampliamente el financiamiento interno de los países en que operan, se produce un incremento del *stock* de la inversión extranjera y revalorización de activos. Aquí reside lo más importante de las nuevas formas de la dependencia industrial y tecnológica.

Adicionalmente CEPAL señala algunos requisitos que debe cumplir el capital extranjero, que nosotros afirmamos que están fuera de la lógica del capitalismo mundial.

1. Se trata de promover todo tipo de inversión extranjera, centrándose el interés en recursos públicos.
2. El capital extranjero debe entrar en una cuantía significativa y continua en el tiempo, para que exista claridad en los montos por invertir.
3. Por último, se plantea que el capital extranjero debe tener un carácter transitorio que financie las primeras etapas del desarrollo de América Latina, para posteriormente prescindir de él.

Mostramos que el financiamiento público proveniente de los Estados Unidos exige estar asociado a empresas estadounidenses en América Latina. Señalamos las contradicciones entre cuantía significativa y continua y el carácter transitorio del capital extranjero. La realidad demuestra la expansión creciente de la inversión extranjera directa en la región, con los mecanismo que hemos señalado. Además, en ese período, ya se implementaban programas de garantía de la inversión extranjera directa (IED), que significan pagos adicionales. Los préstamos externos generan un crecimiento de la deuda externa, y parte creciente de ella se utiliza para pagar el servicio de la deuda externa por intereses y amortizaciones. En vez de carácter transitorio, la IED controló el desarrollo de las principales ramas de la industria y gran parte de la producción y exportación de recursos naturales.

Theotônio, en el prólogo a nuestra tesis, señaló: “En Chile, con la victoria del gobierno de la Unidad Popular, se pondrían a prueba

muchos de los postulados aquí formulados”. Allende, como fundamento del Programa de la Unidad Popular de tránsito pacífico al socialismo, señaló:

Lo que ha fracasado en Chile es un sistema que no corresponde a las necesidades de nuestro tiempo. Chile es un país capitalista, dependiente del imperialismo, dominado por sectores de la burguesía estructuralmente ligados al capital extranjero, que no pueden resolver los problemas fundamentales del país, los que se derivan precisamente de sus privilegios de clase a los que jamás renunciarán voluntariamente.

Más aún, como consecuencia misma del desarrollo del capitalismo mundial, la entrega de la burguesía monopolista nacional al imperialismo aumenta progresivamente, se acentúa cada vez más en su dependencia. (Unidad Popular, 1970, p. 4)

Este capítulo fue el que más impactó y se usó a partir de sus primeras publicaciones de 1970 en varios países de América Latina y el Caribe. En Italia se publicó el apartado sobre el capital extranjero y las transferencias de recursos en *Dipendenza e sottosviluppo in America Latina*, coordinado por Salvatore Sechi (1972) y editado por la Fondazione Luigi Einaudi.

En 2018, Mathias Seibel Luce publicó el libro *Teoria marxista da dependência: problemas e categorias. Uma visão histórica*. En su libro, el “Capítulo I” asigna gran importancia a la transferencias de recursos reproduce algunos cuadros estadísticos de nuestro libro y presenta cuadros con informaciones actualizadas.

Los planteamientos del capítulo 2 han asumido una relevancia aún mayor con la *globalización del capitalismo*. La economía mundial, la estructura productiva y de circulación mundial de mercancías y de capitales comandada por las transnacionales y apoyada en los TLC, ha transformado desde el exterior a las economías nacionales al destruir el sector industrial y especializar a las economías nacionales fundamentalmente en exportadoras de recursos naturales de los que se han apropiado, en otros países, como plataforma de

exportación de productos industriales de las empresas extranjeras. Asimismo, la IED tiene una fuerte presencia en servicios domiciliarios, bancos y servicios financieros, y en los medios de comunicación. La dependencia se ha profundizado en todos los momentos del ciclo del capital en las economías nacionales.

En los países desarrollados se acentúa la soberanía y autonomía nacional: proteccionismo en EE. UU.; el Brexit en Inglaterra; fortalecimiento de la Unión Europea. Impuestos y regulación de las transnacionales en los países en que operan. En nuestros países, la tendencia es darle mayores facilidades y seguridad al capital extranjero.

El pensamiento crítico debería profundizar la crítica del neoliberalismo y de la CEPAL, en especial, a su posiciones apologéticas del capital extranjero. Se debe elaborar una estrategia de largo plazo con empresas estatales dominantes con participación de capital nacional y extranjero, para explotar y agregar el máximo valor y tecnología a las grandes y ricas reservas mundiales: cobre, litio y “tierras raras”, que son esenciales en la economía mundial actual y lo serán cada vez más. Asimismo, se debe incluir una gran diversificación productiva con perspectiva integracionista en la Región.

El capitalismo neoliberal está agotado, con bajo crecimiento y problemas sociales que se agudizarán.

El *stock* global de la IED en América Latina y el Caribe, en 2001, era de 449 miles de millones de dólares. En 2020, la IED aumentó a 2.410 miles de millones de dólares. En 2001 equivalía al 22% del PIB, en 2020 era equivalente al 57% del PIB de la Región (CEPAL, 2021).

La Deuda Externa Bruta de América Latina y el Caribe en 2006 era de 655 mil millones de dólares, en 2021 subió 2.158 mil millones de dólares (CEPAL, 2014-2022).

El *stock* global de la IED y Deuda Externa Bruta de la Región son muy elevados y similares. Nos sorprende que la suma supere el PIB de la Región. Aseguran trasferencias crecientes de excedentes, estancamiento económico y agudización de los problemas sociales.

Capítulo 3. La teoría del imperialismo en los clásicos del marxismo

Este capítulo sobre los clásicos del imperialismo, a partir de Marx, es esencial para analizar el desarrollo y los cambios de la economía mundial desde inicios del siglo pasado hasta ahora. Se inicia con el apartado “Marx y las bases teóricas para el estudio del imperialismo”. Incluye aspectos sobre: la acumulación originaria y su rol en el inicio del capitalismo; el mercado mundial precapitalista, comandado por el capital comercial, y la teoría de la colonización; la tendencia a la concentración y centralización del capital; y, la actitud política de las capas obreras mejor pagadas en Inglaterra.

A continuación se hace un resumen más o menos detallado del libro de Lenin *El imperialismo, fase superior del capitalismo* (1966). Para esta presentación, destacamos lo que consideramos fundamental: Lenin presenta “un cuadro de conjunto de la economía mundial capitalista en sus relaciones internacionales, a comienzos del siglo XX, en víspera de la primera guerra imperialista mundial” (ídem). El reparto del mundo ha concluido. Nuevos repartos conducirán a nuevas guerras. La exportación de capital es más importante que la exportación de mercancías en la fase imperialista del capitalismo. Señalamos que Lenin no indaga sobre el efecto del imperialismo en los países dominados, al afirmar que, “La exportación de capitales repercute en el desarrollo del capitalismo dentro de los países en que ellos son invertidos, acelerándolo extraordinariamente” (ídem), afirmación que criticamos apoyándonos en las estadísticas. La Teoría de la Dependencia es un análisis de la economía mundial capitalista y del imperialismo desde los países atrasados. Lo de Lenin, es una visión desde los países imperialistas, y por eso, la teoría marxista de la dependencia y el imperialismo son y deberían ser estudiadas en forma complementaria y al interior del funcionamiento de la economía mundial.

En el resumen del libro de Bujarin (1930) destacamos que en el título de su libro identifica totalmente el imperialismo con la

economía mundial. La economía mundial es un sistema de relaciones de producción y de cambio que abarca la totalidad del mundo. Bujarin utiliza las categorías marxistas, por ejemplo, al señalar la formación del valor a nivel mundial de algunas mercancías. En la economía mundial se produce un proceso de internacionalización del capital por parte de los países imperialistas, y, al mismo tiempo, un proceso de nacionalización del capital, fortaleciendo la base nacional de los países imperialistas. Para la expansión se requiere una gran cohesión interna y que las zonas conquistadas se integren de lleno a la economía de los países imperialistas. Por tanto, se podría decir que para cada país industrializado, la tendencia a la nacionalización y la tendencia a la internacionalización conforman lo que podríamos llamar expansión cohesionada.

Rosa Luxemburgo en su libro *La acumulación de capital* (1967) afirma que la reproducción del capitalismo necesita zonas precapitalistas, para realizar una parte de la plusvalía, ya que no existe la posibilidad de realizarse al interior de las relaciones capitalistas. El capitalismo destruye las zonas internas precapitalistas, transformándolas en capitalistas. La reproducción del capitalismo requiere salir al exterior. Esta es una realidad del desarrollo del capitalismo. Para su demostración usa los esquemas de reproducción de Marx. El error sería combinar niveles teóricos abstractos con la realidad concreta. Destacamos otros aportes esenciales de Rosa Luxemburgo: la gran importancia que le da al desarrollo tecnológico; al desarrollo de la industria militar; el impacto del capital que destruye y transforma las relaciones internas de los pueblos originarios en relaciones capitalistas.

Ahora señalamos qué planteamientos importantes de Marx no están presentes como correspondería en los clásicos del imperialismo. En los Planes de Investigación de Marx estaban considerados seis libros. En el cuarto, tenía previsto analizar el funcionamiento del capitalismo bajo la forma de Estado nación. En el libro quinto, las relaciones económicas internacionales –exportaciones e importaciones, exportación de capital, etc. Y el sexto libro indagaría sobre el mercado mundial y las crisis. Marx también señala: “*el mercado*

mundial, la sección final, en la cual la producción está puesta como totalidad al igual que cada uno de sus momentos, pero en la que al mismo tiempo todas las contradicciones se ven en proceso. El mercado mundial constituye a la vez que el supuesto, el soporte del conjunto” (Marx, 1971, p. 163, t.1, énfasis añadido).

En el *Manifiesto comunista*, Marx y Engels (1957) señalan: “Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha dado un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países. [...] En una palabra: se forja un mundo a su imagen y semejanza”. En *El capital* (Marx, 1966), también hay varios desarrollos: el dinero mundial; el capitalismo tiene como misión histórica crear el mercado mundial; el capítulo sobre diferencias nacionales de salario en que señala una escala jerárquica de las economías nacionales en la economía mundial y las modificaciones de las categorías principales del capitalismo –productividad, intensidad, teoría del valor, de la plusvalía y de la ganancia. Todos muy importantes para el desarrollo de la Teoría marxista de la Dependencia.

Previo a finalizar el análisis de este apartado, es necesario agregar brevemente otras críticas a Lenin y a Bujarin, y especialmente a Lenin, que afirma que el monopolio, el capital financiero y la oligarquía financiera tendían al estancamiento, la descomposición y frenaban el desarrollo tecnológico. Ha sucedido todo lo contrario, lo analizamos en el capítulo siguiente.

Capítulo 4. Los cambios más importantes del sistema capitalista mundial

Se analiza la bibliografía de destacados académicos: Baran y Sweezy (1968), Mandel (1968), C. Furtado (1968), S. Hymer (1965), H. Magdoff (1967, 1968) y J. L. Ceceña (1963), entre otros, y las estadísticas –algunas de ellas elaboradas por nosotros– de los siguientes temas:

- Cuál es la forma dominante del capital: ¿el capital financiero o el capital corporativo?
- El problema tecnológico en nuestros días y las tesis clásicas, el freno de los monopolios.
- El proceso de concentración en Estados Unidos y su manifestación en América Latina.
- Estados Unidos, centro hegemónico del sistema capitalista mundial.
- Importancia del sector externo para la economía norteamericana.
- La exportación de capital es más importante que la exportación de mercancías.
- Características de la inversión norteamericana en el exterior.

Cada tema y sus cambios siguen siendo muy importantes en la economía mundial. Cada tema podría ser una tesis de grado. Presentamos brevemente tres temas: sobre la hegemonía de los Estados Unidos; cuál es la forma dominante del capital; y, sobre el desarrollo tecnológico.

1. La hegemonía de Estados Unidos fue muy evidente después de la Segunda Guerra Mundial. Con el gran crecimiento de Europa y de Japón, se reconoció una hegemonía compartida a nivel mundial. Se afirmaba que Estados Unidos sería desplazado por Japón. En la década del noventa, Estados Unidos logra de nuevo conquistar la hegemonía hasta 2014. En este año, China logra ser la primera potencia económica a nivel mundial. No obstante, Estados Unidos mantiene la hegemonía mundial por su poder económico, su desarrollo tecnológico, la fuerza militar, nuclear y espacial. China, por su parte, sigue avanzando en cada una de esas esferas. Como señalamos anteriormente, Estados Unidos ha declarado a China en los últimos años como su principal enemiga y pretende derrotarla.

2. Algunos autores señalan el predominio del capital financiero y otros, el dominio del capital industrial. Varios autores plantean que el capital financiero, y la oligarquía financiera, sigue siendo el

capital dominante, como afirmó Lenin, pero más acentuado, incentivado por el progreso científico y tecnológico, la producción militar y el papel creciente del Estado. Los bancos son cada vez más importantes. Nuevas instituciones: Seguros, Bancos de Ahorro y Préstamos, Cajas de Previsión. Se producen constelaciones de grupos financieros unidos por relaciones personales y familiares. La relación con el Estado origina el capitalismo monopolista de Estado.

Baran y Sweezy (op. cit.) demostraron que en Estados Unidos dominaban las grandes empresas productivas, que denominaron capital corporativo, que integra el capital industrial, el capital comercial, el capital bancario y financiero. Dicho capital está representado por el gran poder de las sociedades anónimas gigantes, con claro predominio del capital industrial. Generan internamente recursos para sus operaciones y nuevas inversiones. El capital corporativo era hegemónico en EE. UU. y a nivel mundial, y mantienen un elevado grado de monopolio. Son controladas por el Consejo de Dirección y los principales ejecutivos que se autopropietan y ligan sus intereses al éxito de la corporación. “En este sistema la conducta normal de un joven ambicioso debe tener como propósito la lucha por llegar tan alto como sea posible en la empresa más grande que sea posible” (ídem).

Con la globalización actual de la economía mundial, estimo que subsisten las dos formas de capital dominante. Sin embargo, los monopolios han sido desplazados por un claro predominio de la competencia en todas las esferas productivas y financieras a nivel nacional y mundial. Por ejemplo, la industria automotriz, de computadoras, de televisores, etc. con producción en muchos países, y en cada uno de ellos con diversas marcas.

En América Latina se da la actuación conjunta y potenciada de las corporaciones productivas IED y el capital financiero, que trasladan parte significativa del excedente por el elevado *stock* de capital extranjero y de la deuda externa señalados en el capítulo 2.

3. Sobre el desarrollo tecnológico. A diferencia de Lenin, los académicos explican la gran expansión de la economía estadounidense por el gran desarrollo tecnológico durante la guerra, en la posguerra,

por la carrera armamentista entre las potencias imperialistas, la gran participación del Estado y la competencia con el campo socialista en la Guerra Fría.

No hay coincidencia en cómo se produce el gran desarrollo tecnológico. El análisis de Baran y Sweezy sobre el desarrollo tecnológico señala –como hemos dicho– que las corporaciones gigantes generan cuantiosas ganancias que financian sus propias inversiones y desarrollan su propia tecnología. Asegurar mercados y la disminución de los costos solo se concretan con revoluciones tecnológicas al interior de las empresas, con la creación de grandes centros de investigación. El predominio de los monopolios genera una retención programada de las innovaciones tecnológicas con equipos técnicamente obsoletos.

Ernest Mandel postula una tesis radicalmente distinta a las tesis clásicas y a las de Baran y Sweezy. Según Mandel (op. cit.), el desarrollo tecnológico se distingue de las revoluciones tecnológicas anteriores, pues tiene un carácter continuo y su desarrollo ha logrado cierta autonomía propia en los centros de investigación que no está ligado directamente al proceso productivo. La estrecha relación entre los ciclos económicos y el desarrollo tecnológico de carácter cíclico ya no existen. La Guerra Fría y la carrera armamentista aseguran la investigación permanente y, por tanto, las innovaciones técnicas forman una corriente continua que explican la gran expansión mundial del capitalismo. En la gran expansión del capitalismo hay que tener presente, también, la descolonización y la permanencia de dichos países en el sistema capitalista mundial. Baran y Sweezy concentran su estudio en la economía de Estados Unidos, y Mandel analiza el sistema capitalista en su conjunto.

Finalmente, en nuestro libro de 1970, destacamos la importancia del tema de la tecnología, siguiendo a Theotônio dos Santos que caracteriza la nueva dependencia en América Latina como una dependencia industrial-tecnológica, con tecnología obsoleta de las nuevas inversiones realizadas por las grandes corporaciones. Esto les permite sobrevalorizar el capital e incrementar las transferencias de ganancias, de depreciación, de *royalties*, y otros ítems desde el capitalismo dependiente.

Los avances científicos fueron fundamentales para enfrentar el COVID-19, y lo están siendo para enfrentar el cambio climático, a través de la nueva base energética de la economía mundial a pesar de la resistencia que oponen la rentabilidad del capital en muchos sectores. Se afirma que se ha iniciado la cuarta revolución industrial sobre la base de sistemas ciberfísicos que combinan maquinarias y equipos físicos con procesos digitales, relacionados entre ellos y con las personas a través del internet de las cosas. La revolución científica-tecnológica fue una de las preocupaciones de Theotônio dos Santos. Es evidente que América Latina, aun como observadora, esta fuera de los avances científicos. La dependencia es cuantitativa y cualitativamente superior a la dependencia industrial tecnológica señalada en nuestro libro. Abarca a todos los sectores de la economía, de la sociedad, de la naturaleza y de la vida cotidiana.

Bibliografía

Baran, Paul y Sweezy, Paul (1968). *El capital monopolista*. México: Siglo XXI.

Bruckmann, Mónica (junio de 2022). Archivo. La Teoría de la Dependencia: orígenes y vigencia. *Tramas y Redes* (CLACSO), (2), 215-220.

Bujarin, Nicolás (1930). *La economía mundial y el imperialismo*. Madrid: Cenit. [Trad. Luis F. Bustamante].

Cárdenas, Juan C. (2013). *¡Ojo con el CESO! Hacia una reconstrucción de la historia del Centro de Estudios Socioeconómicos de la Universidad de Chile, 1965-1973* [ponencia]. Congreso ALAS, Chile. <https://vbook.pub/documents/2013-juan-cristobal-cardenas-ojo-con-el-ceso-hacia-una-reconstruccion-de-la-historia-del-centro-de-estudios-socioeconomicos-de-la-universidad-de-chile-1965-1973-lon37qvddjw3>

Cárdenas, Juan C. y Lana Seabra, Raphael (2022). *El giro dependentista latinoamericano. Los orígenes de la teoría marxista de la dependencia*. <https://ariadnaediciones.cl/images/pdf/ElGiroDependentista.pdf>

Ceceña, J. Luis (1963). *El capital monopolista y la economía de México*. México: Cuadernos Americanos.

CEPAL (2014-2022). *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: ONU.

CEPAL (2021). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: ONU.

European Association for Evolutionary Political Economy (enero de 1992). *Manifiesto*. Roma: EAEPE.

Kohan, Néstor et al. (2022). *Teoría del imperialismo y la dependencia: desde el Sur Global*. Buenos Aires: IEALC / Editorial Cienfuegos / Amauta Insurgente Ediciones. <http://iealc.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/57/2022/06/Teorias-del-Imperialismo-y-de-la-Dependencia.pdf>

Lenin, V. Ilich (1966). Prólogo a las ediciones francesa y alemana de *El Imperialismo, fase superior del capitalismo*. En V. I. Lenin, *Obras escogidas, 3 tomos*. Moscú: Progreso.

Luxemburgo, Rosa (1967). *La acumulación del capital*. México: Grijalbo.

Magdoff, Harry (1967). Aspectos económicos del imperialismo en EE. UU. *Monthly Review* (ediciones en castellano), (35).

Magdoff, Harry (1968). La era del imperialismo. *Monthly Review* (ediciones en castellano), (58-59).

Mandel, Ernest (1968). *Introducción a la teoría económica marxista*. Buenos Aires: Carlos Pérez Editor.

Martins, Carlos; Maldonado, Fabio y Merino, Gabriel (Eds.) (enero-junio de 2021). Entrevista a Orlando Caputo: La teoría de la dependencia en el laberinto de la economía mundial (Parte 1). *Revista Reoriente*, 1(1).

Martins, Carlos; Maldonado, Fabio y Merino, Gabriel (Eds.) (julio-diciembre de 2021). Entrevista a Orlando Caputo: La teoría de la dependencia en el laberinto de la economía mundial (Parte 2). *Revista Reoriente*, 1(2).

Marx, Carlos (1966 [1867]). *El capital*. México: FCE.

Marx, Karl (1970 [9 de enero de 1848]). *Discurso sobre el problema del libre cambio*. En K. Marx, *Miseria de la filosofía*. México: Siglo XXI.

Marx, Karl (1971). *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858, 2 tomos*. México: Siglo XXI.

Marx, Karl y Engels, Friedrich (1957 [1848]). *Manifiesto del Partido Comunista*. Moscú: Progreso.

Ricardo, David (1959 [1817]). *Principios de economía y tributación*. México: FCE.

Richardson, Laura (22 de julio de 2022). El litio latinoamericano “preocupa” a EE. UU.: ¿Por qué y qué esperar? *Diario Público* [Canal YouTube]. <https://youtu.be/mU7Uig1K49k>

Romano, Silvina (2013). *¿América para los americanos? Integración regional, dependencia y militarización*. La Habana: Ruth Casa Editorial.

Sechi, Salvatore (Coord.) (1972). *Dipendenza e sottosviluppo in America Latina*. Turín: Einaudi.

Seibel Luce, Mathias (2018). *Teoria marxista da dependência: problemas e categorias. Uma visão histórica*. San Pablo: Expressão Popular.

Smith, Adam (1958 [1776]). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: FCE.

Unidad Popular (1970). *Programa básico de gobierno de la Unidad Popular: candidatura presidencial de Salvador Allende*. <https://www.memoriachilena.gob.cl/602/w3-article-7738.html>

Prólogo a la primera edición

Theotônio dos Santos

El Cuaderno que me cabe presentar es un anticipo de los trabajos del equipo de investigación sobre relaciones de dependencia en América Latina, constituido hace dos años y medio en el CESO bajo mi dirección. A pesar de su carácter aún preliminar, el lector tendrá la oportunidad de constatar que el Cuaderno de Orlando Caputo y Roberto Pizarro representa un aporte decisivo a la discusión de los problemas fundamentales de la economía contemporánea.

Lo que más entusiasma en el trabajo de estos jóvenes investigadores –además de la seguridad y originalidad con que tratan los temas– es la madurez que revelan. Esta seguridad, originalidad y madurez van desde el trato de las cuestiones teóricas hasta el manejo de los datos con un gran espíritu crítico, que alcanza tanto las fuentes como la metodología utilizada. Además, sin caer en un academicismo estéril, sino por el contrario revelando un agudo espíritu polémico, su trabajo es muy serio desde el punto de vista del rigor científico y académico.

El Cuaderno se divide en 4 capítulos, en los que se estudia críticamente la teoría “ortodoxa” del comercio internacional, el desarrollismo y las relaciones económicas internacionales de Latinoamérica, la teoría del imperialismo en los clásicos del marxismo y los cambios más importantes del sistema capitalista mundial. Existe cierto desequilibrio en el tratamiento de estos capítulos: el primero y el cuarto se encuentran en una forma preliminar, y plantean problemas de gran interés, pero sin un desarrollo cabal y definitivo; los capítulos segundo y tercero, en cambio, pueden ser considerados como trabajos casi completamente realizados. Es necesario señalar que los

autores tienen plena conciencia de este carácter, todavía preliminar, de los capítulos primero y cuarto.

El capítulo primero critica los supuestos de la teoría “ortodoxa” desde el punto de vista teórico y los confronta con la realidad del comercio mundial de nuestros días, que de ninguna manera avala la teoría de los costos comparativos y la pretensión de una economía internacional basada en relaciones económicas entre naciones autónomas y fundada en la libre competencia.

El capítulo segundo muestra que las críticas del pensamiento desarrollista a la teoría “ortodoxa” no rebasan sus marcos teóricos y epistemológicos, centrándose en aspectos parciales y secundarios. En seguida, pasan a criticar las formulaciones del desarrollismo sobre las relaciones económicas internacionales de América Latina, en lo que respecta al rol del comercio exterior y particularmente al capital extranjero. Mediante la utilización de un material estadístico muy amplio y bien elaborado y esgrimiendo una lógica muy rigurosa, los autores están en uno de sus mejores momentos al hacer la crítica de la concepción desarrollista de las funciones y requisitos del capital extranjero.

El capítulo sobre la teoría del imperialismo resume el pensamiento de Lenin, Bujarin y Rosa Luxemburgo sobre el imperialismo. Caputo y Pizarro muestran, por una parte, la importancia de estos autores para una correcta teoría de las relaciones económicas internacionales y, luego, los someten a la crítica desde el punto de vista de la necesidad de completar la teoría del imperialismo con la teoría de la dependencia, que debe conducir a una reformulación de aquella. Su intento de encontrar los nexos internos de los pensamientos de Marx, Lenin, Rosa y Bujarin es una contribución muy original, que exige, sin embargo, una mayor maduración.

El capítulo sobre los cambios del sistema capitalista mundial tiene por objetivo plantear los temas esenciales para la comprensión del asunto en discusión. Aquí los autores confrontan posiciones, dejándolas todavía abiertas, recogen datos de interés, señalan las tendencias de los cambios y establecen algunas hipótesis básicas.

Evidentemente, el carácter exploratorio que tiene este capítulo impide que exista en él la lógica y el rigor de análisis de los dos anteriores; pero sin ninguna duda representa una contribución importante y una “*mise-au-point*” de la cuestión.

El trabajo del equipo de investigación sobre relaciones de dependencia en América Latina ha progresado bastante después de este avance. Otro tanto ha ocurrido en otras instituciones latinoamericanas. En general, los nuevos estudios han confirmado las líneas generales de análisis que hemos adelantado. Los trabajos de Caputo y Pizarro, aún en forma preliminar, han ejercido mucha influencia que revela la corrección de sus tesis. En Chile, con la victoria del gobierno de la Unidad Popular, se pondrían a prueba muchos de los postulados aquí formulados. La teoría y la práctica podrán encontrar así una oportunidad de complementarse.

Es altamente significativo que un trabajo de tanto interés haya sido realizado como memoria de grado para obtener el título de ingeniero comercial (economista).

Tal hecho es muy dignificante para la Universidad de Chile. El documento que los autores presentaron como simple tesis de grado podría, perfectamente, con un poco más de elaboración, constituir una tesis doctoral de alto nivel en cualquier universidad del mundo. Trabajando en Chile, en un equipo de investigación de latinoamericanos, los autores realizaron seminarios, discusiones, lecturas orientadas e investigación empírica, que les dieron una preparación científica de alto nivel. Esto revela que la política de exportación de becados a universidades que dejan mucho que desear y a ambientes que no responden a nuestra problemática, no puede sustituir de ningún modo el trabajo en el país y la creación de un ambiente intelectual nacional. Esperemos que hechos como este hagan reconocer esta realidad, tanto en lo que respecta a la política futura como en lo tocante a la calificación académica relativa entre los investigadores creados “en la casa” y los que tienen los famosos “estudios en el extranjero”.

Santiago de Chile, noviembre de 1970.

Introducción

Que una aguda crisis afecta, hoy en día, a la sociedad latinoamericana, es un hecho de aceptación indudablemente generalizada. Dicha realidad social conflictiva se manifiesta en los más diversos niveles. En el plano teórico, la crisis radica en la incapacidad de los modelos de interpretación de nuestra realidad para explicar los determinantes fundamentales de la situación de subdesarrollo.

De la incapacidad de la teoría prevaleciente para elaborar un modelo explicativo del subdesarrollo latinoamericano, surge la necesidad de estructurar una nueva perspectiva teórico-metodológica que permita comprender, en su verdadera dimensión, tal fenómeno, abstrayendo aquellas leyes generales que explican el desarrollo de la sociedad latinoamericana.

Esta nueva perspectiva, que hoy día se está estructurando, significa la superación de aquellas concepciones gradualistas sobre el subdesarrollo de la región, como de aquellas otras que pretenden incorporar al análisis la dependencia, como una variable más, la variable externa.

Inscritos en esta nueva perspectiva, entendemos el subdesarrollo como un elemento propio y consustancial a una estructura global que es la economía capitalista mundial. Por tanto, la explicación de dicho fenómeno no puede encontrarse ni en el incumplimiento de determinadas etapas modernizadoras ni en la utilización de una variable más.

En consecuencia, la propia forma de participación de los países de América Latina en el sistema capitalista mundial determina ciertas estructuras. Ello,

[...] significa tomar el desarrollo como fenómeno histórico mundial, como resultado de la formación, expansión y consolidación del sistema capitalista. Tal perspectiva implica la necesidad de integrar en una sola historia la perspectiva de la expansión capitalista en los países hoy desarrollados y sus resultados en los países por él afectados. Pero no se trata de tomar estos resultados como simples “efectos” del desarrollo capitalista, sino como su parte integrante y determinante. (Dos Santos, 1968b, pp. 22-23)

Es decir, la interdependencia de las economías del sistema capitalista se traduce en el desarrollo y expansión de los países dominantes, mediante un proceso de acumulación que se realiza a costa de la explotación de los países dependientes del sistema y, por tanto, la forma de participación de los países dependientes dentro de la economía mundial está condicionada y definida por determinados límites impuestos por los países dominantes del sistema. Esta forma específica de participación de los países subdesarrollados en el sistema define el tipo de capitalismo que los caracteriza: el capitalismo dependiente.

En consecuencia, la comprensión del subdesarrollo latinoamericano pasa por el estudio del sistema capitalista mundial, del cual forma parte. Por ello, el estudio que realiza nuestro equipo de investigación se divide en tres proyectos que responden a esta nueva concepción teórico-metodológica: el proceso de integración mundial del sistema capitalista, las relaciones económicas internacionales de América Latina y las estructuras dependientes de América Latina.

La investigación de nuestro equipo se centra en el período de posguerra (Segunda Guerra Mundial), puesto que, en él, ha cristalizado un conjunto de características muy particulares que expresan una nueva situación del sistema capitalista. En este período se intensifica la interdependencia de los países del mundo capitalista con el proceso de integración del sistema, bajo hegemonía norteamericana; proceso que se fundamenta en una nueva unidad motriz –la gran empresa monopólica multinacional y conglomerada– que actúa a lo largo y ancho del mundo capitalista, teniendo su base de operaciones en EE. UU.

El período que tenemos que estudiar presenta una nueva forma de dependencia, ya que las empresas multinacionales comienzan a controlar fuertemente los mercados locales de los países de América Latina, al invertir en el sector manufacturero de estas economías. Así, la tradicional dependencia financiero-industrial que se caracterizaba por una inversión extranjera localizada en determinados enclaves exportadores de materias primas y productos agrícolas adquiere una nueva forma: la forma industrial-tecnológica.

El nuevo carácter de la dependencia se expresa también en determinadas relaciones económicas internacionales que caracterizan a la América Latina de posguerra. Se trata, entonces, de analizar los elementos determinantes y las leyes que rigen el desarrollo de las relaciones económicas internacionales en este período.

Sin embargo, enfrentar tal tarea, exige previamente un trabajo crítico. Por ello hemos realizado una crítica de las principales teorías prevalecientes sobre las relaciones económicas internacionales. Al respecto, debemos destacar que la crítica de la teoría ortodoxa del comercio internacional no constituye sino una primera aproximación, ya que su profundización supone un largo trabajo de análisis de las distintas corrientes que se agrupan dentro de la economía tradicional. Por el momento, no estamos en condiciones de desarrollarlo.

Así, de la crítica a las teorías prevalecientes y de la información empírica con que contamos, se desprende un conjunto de elementos que caracterizan las relaciones económicas internacionales de América Latina de posguerra. Entre otros, se destacan la importancia que asumen los movimientos de capital respecto de los movimientos de mercancías, la nueva orientación de la inversión extranjera hacia los sectores más dinámicos de la economía latinoamericana, el control creciente de las economías de parte del capital norteamericano, etc.

De la crítica a las distintas teorías y del análisis de aquellos elementos que caracterizan las relaciones económicas internacionales de América Latina se desprende, como conclusión, la imposibilidad de superar las relaciones económicas que nos ligan al sistema, sin superar el sistema mismo.

Capítulo 1

Apuntes para una crítica a la teoría ortodoxa del comercio internacional

Consideraciones preliminares

Señalamos, en la introducción general a este trabajo, que la incapacidad de las teorías prevalecientes para comprender la estructura y los elementos esenciales, que explican el fenómeno de las relaciones económicas internacionales de América Latina, nos plantea la necesidad de estructurar un marco teórico que permita enfrentar dicho fenómeno desde una nueva perspectiva. Creemos que la estructuración de un nuevo marco teórico pasa necesariamente por la crítica de las distintas teorías que se han preocupado de esta temática.

Consideramos, no obstante, que un trabajo de tal naturaleza requiere una investigación teórica exhaustiva, que supera los objetivos que nos hemos propuesto. En tal sentido, la crítica que hacemos a la teoría ortodoxa del comercio internacional, en este capítulo, pretende entregar algunas indicaciones acerca del sentido en el que se podría orientar una crítica más profunda. Es por eso que fundamentalmente centramos nuestra atención en aquellos supuestos levantados por la teoría ortodoxa que son señalados por French-Davis y Griffin (1967) como los más relevantes, en cuanto dan la tónica de dicha teoría.

Enfrentamos la crítica, por tanto, a los supuestos, sin una perspectiva teórica estructurada; pero con algunos elementos teóricos generales que permiten un enfrentamiento con la teoría ortodoxa del comercio internacional y una superación de los marcos de esta teoría.

Sin embargo, podría objetarse que una crítica a los supuestos de la teoría, sin un marco teórico estructurado que los enfrente, no sobrepasa a una confrontación crítica, en algún sentido empirista, de ciertos supuestos, con una realidad que se muestra radicalmente distinta. Así se nos podrá decir que no importan mayormente los supuestos, pues ellos pueden ser reemplazados por otros más realistas ya que constituyen solo herramientas analíticas, ubicadas dentro de una perspectiva global.

Creemos, sin embargo, que las categorías que manejamos en la crítica, aún no fundidas en un marco teórico global, posibilitan una confrontación que supera el empirismo fácil. Las categorías de economía mundial, integración mundial del sistema, división internacional social del trabajo, etc. ahondan muy profundamente respecto del carácter y naturaleza de las relaciones económicas internacionales y entran en abierta pugna con las categorías de la teoría tradicional, como: unidades económicas independientes (países), ventajas comparativas, etc. Junto con la utilización de categorías que permiten un enfrentamiento real, desarrollamos, al final del capítulo, una crítica metodológica que profundiza en la forma de hacer ciencia de la teoría ortodoxa, en la forma de constitución de los conceptos y en la construcción de los modelos y esquemas analíticos. Aquí, pensamos nosotros, debe centrarse la base de la crítica. Nuestra crítica metodológica no obstante, debido a los límites que se han definido para este capítulo, representa más bien una crítica metodológica global a la teoría económica, que una crítica específica a la teoría ortodoxa del comercio internacional.

La teoría ortodoxa del comercio internacional

Presentaremos, en este apartado, una breve exposición sobre los elementos más característicos de la teoría tradicional del comercio internacional y sus principales variantes.¹

¹ Haremos la exposición de esta teoría con base en los elementos destacados en *Comercio internacional y políticas de desarrollo económico* (French-Davis y Griffin, 1967).

La teoría del comercio internacional no es sino una proyección de la llamada “teoría económica”, a nivel de las relaciones económicas entre los países. En consecuencia, en dicha teoría adquiere primera prioridad la asignación óptima de los recursos, tanto a nivel internacional como a nivel de la estructura interna de los países que intervienen en el comercio. El “*homo economicus*” adopta la faceta de un país determinado y, por tanto, sus características las adquieren también los otros países, es decir, hay racionalidad en el comportamiento económico. La teoría del comercio internacional plantea que existe una lógica interna del sistema de relaciones internacionales que conduce necesariamente al equilibrio y cualquier situación de desequilibrio se considera como disfuncional a la estructura misma de dicho sistema, la que se corregirá automáticamente, basándose en desplazamientos internos dentro de ese mismo sistema. Y, por último e íntimamente ligado con el factor anterior, la teoría del comercio internacional entiende las relaciones económicas entre los países basándose en la libre concurrencia de estos al mercado internacional. Esto significa que los precios de los productos que entran al mercado mundial no son definidos sino por la fuerza de las leyes de oferta y demanda en dicho mercado, sin que exista una presión monopólica exterior en la determinación de los precios de algunos de los países que intervienen en el comercio.

Las preguntas centrales que se plantean los teóricos ortodoxos de la economía internacional son las siguientes: ¿Qué mercancías compra y vende un país? y ¿en qué condiciones se venden y compran las mercancías? (Kindleberger, 1960, p. 81). En la respuesta a dichas preguntas se adopta un criterio de sentido común, que dice relación con el famoso principio de las ventajas comparativas y que, al decir de Raymond F. Mikesell, puede enunciarse:

El principio de las ventajas comparativas es esencialmente una idea de mucho sentido común y de importancia para toda economía; cada individuo o cada comunidad o cada país debe especializarse en la producción de aquellos bienes en que son relativamente más eficientes o productivos. (1962, p. 13)

Sobre este principio, que constituye la base de sustentación fundamental de la “teoría del comercio internacional”, se han construido algunas variantes en lo relativo a la forma de medición de las ventajas comparativas. Por ello, cuando hablamos de teoría tradicional y principales variantes, en el fondo hacemos referencia a distintas formas de medición de un mismo principio, común a todas ellas, es decir, al principio de las ventajas comparativas.

El principio de las ventajas comparativas y la teoría en cualquiera de sus variantes (French-Davis y Griffin, 1967, p. 61) sustentadas en él se levantan sobre la base de un conjunto de supuestos que detallaremos a continuación. Pero antes, debemos señalar que el carácter estático de la teoría otorga un sentido natural y permanente a las ventajas comparativas.²

La teoría ortodoxa trabaja con una gran cantidad de supuestos, de mayor o menor nivel de generalidad, por lo que se consideraron acá aquellos que, en opinión de French-Davis y Griffin, son las más determinantes. Creemos, con ellos, que efectivamente son los más característicos, de tal manera que pasaremos a exponerlos para luego criticarlos. Los supuestos son los siguientes:

- a) Las economías de los distintos países se consideran totalmente integradas social y económicamente y, por tanto, actúan como unidades en el comercio internacional.
- b) Las economías de los países funcionan basadas en la competencia perfecta, lo que se proyecta también a nivel internacional.
- c) Con respecto a los precios, la teoría supone que estos son consecuencia de la competencia perfecta, es decir, que son sensibles a los cambios operados en las relaciones de oferta y demanda; esto hace que la estructura económica sea sensible, también, a la información que entregan los precios.

² French-Davis y Griffin (op. cit.) señalan que, si bien se reconocen en algunos casos cambios a futuro, se supone que estos están incorporados en los cálculos actuales de las ventajas comparativas.

- d) Con respecto a los factores de producción (capital y trabajo), se supone que son homogéneos dentro de cada país y similares en todos los países,
- e) Se supone que las funciones de producción son iguales en todos los países, lo que también da por sentado que el progreso tecnológico se distribuye igualitariamente en todos los países e interiormente en todas las industrias.
- f) Con respecto a la demanda, se supone que los gustos y preferencias son constantes e independientes de los patrones de consumo de otras sociedades.
- g) Todos o casi todos los modelos sobre el comercio internacional plantean que los países, enfrentados al comercio, generan una situación de desequilibrio, la que, mediante los mecanismos del mercado mundial, tiende rápidamente hacia el equilibrio.
- h) Los factores de producción son relativamente inmóviles de un país a otro y, en caso de moverse, sus traslados son equilibradores.

Crítica a los supuestos

a) La suposición de economías integradas económica y socialmente hace referencia al hecho de que los distintos sectores económicos se desarrollan equilibradamente y que existe homogeneidad de clases y sectores sociales.

A este supuesto de integración económica y social, French-Davis y Griffin (op. cit.) oponen la idea de que los países subdesarrollados se encuentran desintegrados por la existencia de economías duales, en las que existen regiones con niveles de subsistencia, coexistiendo con regiones de alto nivel de industrialización. Desde el punto de vista social, existe en ellos muy poca cohesión social, con un poder político y económico distribuido en forma altamente desigual.

Nosotros pensamos que, tanto en el planteamiento del supuesto por la teoría ortodoxa como en la crítica que los autores mencionados plantean sobre el mismo, se maneja el concepto de integración en forma incorrecta. Decimos esto, pues efectivamente existe una integración de los distintos sectores económicos al sistema, en el sentido que todos ellos participan del mercado capitalista y funcionan dentro de la perspectiva del sistema capitalista. De la misma forma, la estructura social está definida y determinada por dicho sistema. De allí que el concepto de integración o desintegración pierda sentido y que se deba utilizar alguna otra categoría explicativa.

Existe, en nuestra opinión, un desarrollo desigual y combinado, tanto en el sistema capitalista internacional como a nivel local de los distintos países. Ello significa que los países y los distintos sectores económicos en cada país, si bien están integrados a un sistema global, se desarrollan, sin embargo, en distintos niveles: unos países más que otros, unos sectores más que otros, de acuerdo con las necesidades de desarrollo del sistema capitalista en su conjunto.

De tal manera que, en lo pertinente al sistema de relaciones económicas internacionales en el interior del sistema capitalista, debemos comenzar el análisis con la idea de que existe una economía mundial capitalista, a la cual está integrado el conjunto de los países definidos en sus relaciones esenciales como capitalistas. En tal sentido, nosotros planteamos que, a partir de posguerra, se produce un proceso de integración cada vez más sólido de la economía mundial capitalista.

Dicho proceso se manifiesta, en el caso de los países subdesarrollados del sistema, en un control de los sectores más dinámicos de la economía de ellos (petroquímica, electrónica, etc.) por parte del capital extranjero. Este fenómeno genera, entre otros resultados, la introducción de tecnologías, sistemas de promoción de ventas, etc., propios de los países industrializados del sistema. Se posibilita así un proceso de concentración monopólica en los sectores más dinámicos de las economías subdesarrolladas que acentúa el desarrollo desigual de los distintos sectores de estos países, pero integrados al sistema.

Por otro lado, son empresas y grupos sociales específicos los que se benefician del comercio exterior y, evidentemente, no el conjunto de los sectores económicos, ni menos la sociedad en su conjunto. En el caso de los países subdesarrollados, tendremos a la empresa extranjera productora de materias primas instalada en estos países; en el caso de los países desarrollados, estamos en condiciones de demostrar que es un número bastante limitado de empresas el que se beneficia del comercio exterior. El caso de EE. UU. es representativo: cerca de 300 empresas controlan el 90% del valor total de los activos en el exterior que poseen la totalidad de las empresas norteamericanas y que suman alrededor de 400 mil (U.S. Department of Commerce, 1957, p. 144).

Ahora bien, la desigualdad de clases y grupos sociales a nivel de la estructura social es propia del sistema capitalista y se manifiesta precisamente en su contradicción principal. En él, las clases sociales esenciales no aparecen integradas sino actuando contradictoriamente, puesto que sus intereses básicos son distintos.

Hechas estas consideraciones, podemos analizar el supuesto de que los países se relacionan económicamente como si fuesen unidades económicas autónomas. A este respecto, solo mencionaremos el hecho (que desarrollaremos en el capítulo 4) de que el proceso de integración capitalista mundial que se consolida a partir de posguerra, en función de la empresa multinacional, interrelaciona muy fuertemente a los distintos países mediante la instalación de subsidiarias de las grandes empresas multinacionales, a lo largo y ancho de las economías nacionales del sistema capitalista. Esto significa la prolongación de algunas economías sobre las otras, lo que debe llevar a conceptualizar el fenómeno de las relaciones económicas internacionales de una forma distinta y a cambiar el criterio tradicional de la economía ortodoxa, que comprende las relaciones económicas entre los países en función de las fronteras geográficas de estos.

b) El supuesto de la competencia perfecta, tanto en el interior de las economías como en el comercio mundial, es un elemento analítico que debe ser completamente superado, hoy día, a consecuencia

de los cambios operados en el sistema capitalista mundial. Lo determinante en nuestra época es el monopolio, y, como tal, debe quedar incorporado conceptualmente como rasgo dominante, en la comprensión de los fenómenos económicos que se desarrollan. Por ello nos quedamos plenamente con lo que señalan P. Baran y P. Sweezy, cuando dicen:

Debemos reconocer que la competencia, que fue la forma predominante de las relaciones de mercado en el siglo diecinueve, ha cesado de ocupar tal posición, no solamente en Inglaterra sino en todas partes del mundo capitalista. Hoy la unidad económica típica en el mundo capitalista no es la pequeña firma que produce una fracción insignificante de una producción homogénea para un mercado anónimo, sino la empresa en gran escala que produce una parte importante del producto de una industria, o de varias industrias, y que es capaz de controlar el precio, el volumen de su producción y los tipos y cantidades de sus inversiones. La unidad económica típica, en otras palabras, tiene los atributos que alguna vez se pensó eran privativos de los monopolios. Por lo tanto, no es permisible ignorar el monopolio en la construcción de nuestro modelo de la economía y continuar considerando la competencia como el caso general. (1968, p. 10)

Este fenómeno de desarrollo monopolístico se observa muy particularmente en los centros dominantes del sistema capitalista, especialmente en EE. UU. A partir de la posguerra, la gran empresa monopolística se convierte en la unidad básica de la estructura económica de EE. UU., y genera un proceso de concentración que, según Furtado, es de gran intensidad: “Si consideramos las 100 mayores sociedades anónimas que controlan más de la mitad de los activos netos de las manufacturas americanas, constatamos que ellas aparecen entre las 4 mayores firmas de por lo menos la mitad de todos los mercados importantes” (1968, p. 165).

El proceso de concentración se consolida con gran fuerza también en el seno de las economías dependientes. En ellas, las subsidiarias de las grandes corporaciones pasan a liderar el sector manufacturero

de dichas economías, y adquieren un carácter también monopolístico. La industria automotriz latinoamericana es un caso típico de control monopolístico, liderado justamente por las empresas subsidiarias del centro dominante, las que controlan casi en un 100% este sector industrial.

El fenómeno de concentración monopolística se proyecta con bastante fuerza a nivel de las relaciones económicas internacionales ya que, como mencionamos anteriormente, muy pocas empresas de los países dominantes son las que controlan la mayor parte de los activos en el exterior. En general, la tendencia actual indica que el comercio internacional se realiza cada vez más por menos empresas. A este respecto nos remitiremos a Stanford Rose (1968) de la revista *Fortune*, quien señala, con base en información del Departamento de Comercio de EE. UU.:

En 1966, según una estimación gruesa hecha por el Depto. de Comercio, 6.000 millones de dólares de los 29.000 millones de dólares de las exportaciones norteamericanas se vendieron por las corporaciones norteamericanas matrices a sus sucursales y subsidiarias de ultramar. Y las actividades de estas subsidiarias en los intercambios en el “tercer mercado” son igualmente notables; por ejemplo, las ventas de doble vías, de repuestos y productos terminados entre las plantas de la Ford Motor Co. en Genk, Bélgica y Colonia, Alemania, explican una proporción sustancial del total de las exportaciones e importaciones de Bélgica.

No es propio, en estas críticas a los supuestos de la teoría del comercio internacional, entrar a profundizar el mecanismo concreto de control monopolístico en el mercado mundial por parte de algunas empresas. Solo hemos ilustrado la situación con algunas indicaciones generales que serán concretadas a otro nivel de la investigación. Creemos, sin embargo, que son ellas suficientes para demostrar que la competencia perfecta, como instrumento analítico de comprensión de la realidad económica del sistema capitalista y de las relaciones económicas internacionales de los países del sistema, no permite

comprender la estructura esencial de dicho sistema, ya que el monopolio se ha convertido en el rasgo dominante, sin que ello signifique que no exista la competencia.

c) Cuando la estructura económica adquiere un carácter predominantemente monopolístico, como hemos señalado en el punto anterior, no podemos pensar ya que los precios se determinen en función de los cambios que experimentan la oferta y demanda en el mercado. La verdad es que los precios son determinados por las mismas empresas monopolísticas. Ellas los ubican a un nivel óptimo que posibilita obtener las máximas ganancias.³ Esta situación también desmiente la idea de flexibilidad de los cambios en la estructura económica, en función de aquellos precios definidos por el mercado. En realidad, cuando los precios son determinados por los monopolios, no tiene sentido hablar de la sensibilidad de la estructura económica a aquellos precios eventualmente determinados por las leyes de oferta y demanda.

En el punto anterior, habíamos señalado también que el comercio mundial es monopolizado por unas pocas empresas monopolísticas multinacionales. Estas empresas adoptan toda una estrategia multinacional que hace posible el traslado de costos, precios y beneficios, mediante sus sistemas de contabilidad, desde las casas matrices a las subsidiarias o viceversa, de acuerdo con la conveniencia del momento. En este sentido, el artículo de *Fortune* citado nos dice:

[...] las compañías ingeniosas utilizan sus múltiples mecanismos para mantener bajos los costos, por ejemplo, aprovechando las bajas tasas de interés en un país para proveer las necesidades del capital de operación en áreas de altas tasas de interés. El procedimiento es sencillo cuando se obtiene el dinero en el mercado internacional o en los distintos mercados locales y este es fácilmente trasladable de país a país. Pero, algunas veces, el movimiento de dinero está sujeto a restricciones gubernamentales locales; en tales casos, el método principal es el demorar o acelerar el pago en la venta de materias primas componentes y bienes terminados dentro de la familia corporativa.

³ Ver trabajos de Kefauver (1967) y de Baran y Sweezy (1968).

La compañía multinacional puede ajustar también los precios de aquellas ventas acordadas entre las compañías según un plan deliberado. Por ejemplo, si un país está en dificultad de divisas puede asignar las escasas divisas para importaciones pero no permitir la remesa de dividendos al exterior. Una compañía multinacional podría “sacar” simplemente sus dividendos elevando los precios sobre las ventas entre corporaciones proporcionadamente. También los precios de traslado son un instrumento útil para mantener bajo el conjunto de los pasivos de la corporación por concepto de impuestos. Las subsidiarias pueden ser instruidas para colocar altos precios a los envíos intracorporativos hacia países de impuestos altos y, precios bajos hacia aquellos países de baja tasa impositiva. (Rose, 1968, p. 101)

Además, si este supuesto de la teoría ortodoxa tuviese un asidero real, se cumpliría la tesis de que el precio de los productos manufacturados debe tender a la baja en los países desarrollados, a consecuencia del alto grado de desarrollo tecnológico y, paralelamente, los precios de las materias primas de los países subdesarrollados deben tender relativamente a subir en relación con los productos manufacturados. Esta situación provocaría ventajas adicionales para los países subdesarrollados, productos del proceso de desarrollo tecnológico, y ello se reflejaría en términos de intercambio favorables para estos países.

Sin embargo, la realidad es mucho más compleja que las formalizaciones idealistas de la teoría ortodoxa, ya que se han manifestado tendencias precisamente contrarias a las señaladas por dicha teoría. En verdad, la situación concreta que se ha manifestado es la de una transferencia regresiva de los beneficios de la innovación tecnológica en los países desarrollados, que ha significado un deterioro sistemático de los términos del intercambio para los países subdesarrollados. Al respecto, esta situación ha sido recogida por gran parte de las instituciones internacionales, en especial por la CEPAL, que ha señalado como uno de los problemas cruciales para comprender la crisis del comercio exterior latinoamericano, el fenómeno del deterioro de los términos de intercambio.

Pensamos que el problema del deterioro de los términos del intercambio es un fenómeno importante en la comprensión de las relaciones económicas entre países desarrollados y subdesarrollados; sin embargo, creemos que no tiene primera prioridad ya que la crisis del comercio exterior y, en definitiva, la comprensión de las relaciones económicas entre estos países debe buscarse en la transferencia que hacen los países subdesarrollados a los desarrollados, por concepto de servicios financieros. Ambos fenómenos, y es importante establecer la prioridad de ellos, demuestran el carácter explotativo de las relaciones económicas dentro del sistema capitalista, que tiene su base en el proceso de concentración y monopolización de la economía capitalista.

d) La suposición de factores homogéneos es la base de fundamentación del desarrollo equilibrado de los distintos sectores en el seno de las economías. Este equilibrio no se manifestaría si existieran diferencias cualitativas en los factores de producción, en los distintos sectores económicos, ya que no habría posibilidad alguna de movilizar factores de manera de ajustar, mediante el mecanismo de los precios, las diferencias sectoriales.

Sin embargo, el proceso de innovación tecnológica coloca a la vanguardia a determinados sectores económicos, en los cuales la estructura del capital y el trabajo adoptan características cualitativamente diferentes a las de otros sectores de la vida económica. Es decir, el desarrollo del sistema económico avanza desproporcionadamente, dándose un desarrollo desigual de los distintos sectores. Esta situación se agudiza, muy particularmente, en las economías dependientes. Ellas son receptáculos de la tecnología creada en los países industrializados y, por lo tanto, el desarrollo de ciertos sectores propios de los países industrializados (petroquímica, automotriz, electrónica, etc.) genera un desarrollo sectorial profundamente desigual en la economía de los países dependientes.

Esa tecnología hace cada vez menos homogéneas tanto la calidad del capital como la calificación de la fuerza de trabajo. Esto determina un desplazamiento significativo de la fuerza de trabajo en

las industrias de vanguardia que emplean mano de obra limitada y con alto grado de calificación, y genera un proceso de desocupación y subocupación que se manifiesta en lo que se denominado marginalidad social.

El problema tecnológico es señalado con bastante frecuencia por los estudiosos del subdesarrollo (pese a la inexistencia de estudios profundos sobre este tema), y se le adjudica mucha gravedad debido a los efectos negativos que ejerce en la estructura económica de esos países. Sin embargo, el fenómeno tecnológico y sus efectos en la economía de los países subdesarrollados debe entenderse como una cuestión ineludible dentro de la lógica del sistema capitalista, ya que la apropiación privada de la tecnología determina su aplicación no planificada y, por lo tanto, ella se desarrollará en aquellos sectores que desde el punto de vista de las empresas propietarias revistan mayor interés.

e) El supuesto acerca de las funciones de producción iguales de país a país se desprende del supuesto anterior, relativo a la igualdad de los factores de producción entre países. Esto tiene profundas repercusiones en el nivel del análisis concreto de las relaciones económicas internacionales, puesto que expresa la idea de que los países, en sus vinculaciones comerciales, se relacionan en términos de igualdad porque el desarrollo de sus fuerzas productivas sería similar. Si esto no fuese así, el propio comercio internacional generaría el equilibrio. La realidad de las relaciones económicas internacionales, como ya hemos dicho, se revela precisamente en la desigualdad, en el enfrentamiento de los países, particularmente entre los desarrollados y subdesarrollados. Se manifiesta muy claramente entre estos dos grupos de países porque el nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas es diferente, lo cual demuestra que sus funciones de producción son cualitativamente distintas. Esta situación se traduce en una estructura del comercio mundial donde las relaciones económicas entre países adquieren un carácter fundamentalmente explotador y desigual.

El supuesto criticado está muy vinculado al planteamiento acerca de una distribución igualitaria del progreso tecnológico en todos los países y sectores económicos, y que constituye precisamente otro

de los supuestos que hemos indicado como importante dentro de la teoría ortodoxa del comercio internacional.

Es claro, sin embargo, que el proceso de desarrollo tecnológico se da con mayor intensidad en aquellos sectores más dinámicos de la economía dentro del sistema capitalista, en las distintas fases de su desarrollo. Junto con esto, el fenómeno de innovación tecnológica no es propio del conjunto de los países del sistema capitalista, sino que son precisamente los países desarrollados de este sistema los que llevan la hegemonía tecnológica y es, en estos países, donde se da el gran paso en el camino de dicha innovación.

Este fenómeno de desarrollo tecnológico desequilibrado, tanto entre sectores como entre países, se agudiza cada vez más con la expansión de la empresa monopolística multinacional. El desarrollo de estas corporaciones se fundamenta en los enormes centros de investigación que estas empresas crean internamente, a propósito de lo cual Gustavo Lagos nos dice:

[...] que la expansión de estas corporaciones parece estar mucho más ligada a la existencia de lo que nosotros hemos llamado factores internos de la empresa que a los denominados factores externos de la misma. Esos factores internos, que facilitan la acción multinacional de esas corporaciones internacionales, son fundamentales: la capacidad para generar una tecnología original, la capacidad para disponer de un financiamiento adecuado, y la capacidad gerencial vinculada al dinamismo y al crecimiento de la empresa. (1968, p. 204)

De la misma forma que estas empresas controlan la mayor parte de las inversiones en el exterior, monopolizan también la utilización de la tecnología, creando una situación que limita la transferencia de tecnología a las zonas subdesarrolladas, en aquellos casos en que no existen subsidiarias de esas empresas hacia las cuales fluya la tecnología desde las casas matrices. El mismo autor citado más arriba plantea, apoyado en una encuesta a 100 corporaciones multinacionales que operan en América Latina, que el traslado tecnológico dentro de la misma empresa es significativo; pero, en las subsidiarias y

sucursales, no se realiza ningún esfuerzo importante por desarrollar una tecnología propia en función de la estructura de los países en que operan y, solo en contadas ocasiones, hay algún grado de adaptación de la tecnología que provee la casa matriz. Asimismo señala, con relación a la posibilidad de trasladar tecnología a las empresas que no son afiliadas en América Latina, lo siguiente:

La mayor parte de las empresas estudiadas no considera en sus planes, como meta a largo plazo, el otorgamiento de licencias a empresas de la región que no sean sus afiliadas. Del total, poco menos de la mitad son empresas internacionales que tienen, según expresaron, experiencia en el otorgamiento de licencias; entre ellas un pequeño número se autocalificó como activas en este campo. La reticencia que se ha apreciado se basa en el argumento de que el otorgamiento de licencia a empresas no afiliadas significa entrenar a competidores para el caso de que la corporación decidiera entrar al mercado directamente. También consideran muchas corporaciones internacionales que la tecnología constituye su activo vital y que, en consecuencia, debe ser mantenida dentro de la empresa y sus filiales. La experiencia que han tenido estas corporaciones internacionales en Europa, a partir de los años cincuenta, parece haber influido esta opinión. (Lagos, 1968, pp. 223-224)

Es decir, la empresa multinacional mantiene un control exclusivo del proceso de innovación y utilización tecnológica y, lo que es más importante, de dicho proceso en los sectores más estratégicos de la economía, tanto interna como externamente.

A pesar de esta situación, existe un traspaso tecnológico a sectores económicos no estratégicos de las economías dependientes, que se manifiesta a través del uso de patentes y que no constituye un traslado tecnológico importante, en el sentido de que no acude a los sectores claves de la economía. Posibilita, sin embargo, al centro dominante obtener a causa del carácter privado de la tecnología, importantes ingresos por concepto de arrendamiento de sus patentes sin un costo significativo, al no fluir capital desde el centro.

Además, esta forma de traslado tecnológico permite a la empresa del centro asegurar mercados importantes de materias primas a través del compromiso de las patentes y es una de las formas mediante la cual se produce la desnacionalización de la industria de los países dependientes.

El suponer que la tecnología es un problema técnico de libre elección que, entre otros, permite que las funciones de producción sean iguales, es de una increíble irrealidad, pues es precisamente aquí donde el carácter privado del sistema asoma en su más clara expresión. Es, por tanto, en este supuesto donde el carácter apologético de la teoría se manifiesta más claramente.

f) Cuando la teoría ortodoxa supone que los gustos y preferencias son constantes e independientes de las pautas de consumo de otras sociedades, muestra su claro idealismo. Decimos esto, porque dicho supuesto no tiene en absoluto presentes las condiciones concretas bajo las cuales los individuos y las distintas clases sociales se enfrentan en el mercado. No podemos hablar de los individuos de una sociedad como de un conjunto con características similares que se enfrentan al mercado en condiciones de igualdad. La verdad es que la estructura de ingresos de las distintas clases sociales genera una situación en la cual los sectores de bajos ingresos tienen pautas de consumo que son bastante más estables que las de los otros sectores sociales. Es decir, la relativa constancia de las pautas de consumo debe ser entendida en función de la ubicación concreta de las distintas clases sociales dentro de la estructura social, lo que hará posible entender la forma de enfrentamiento al mercado de esas distintas clases. Este enfrentamiento al mercado no depende, desde luego, de los conceptos abstractos “gustos” o “preferencias”, sino que depende de la ubicación de los individuos en la estructura económica de la sociedad. Entendido de esta forma el problema, es dable comprender que la clase capitalista y los sectores de altos ingresos tienen la posibilidad de enfrentarse al mercado con una estructura de preferencia elegida “libremente” (el grado de libertad está influido por otros factores como el efecto demostración, manipulación de los gustos, etc.),

cosa que no sucede con la clase obrera y sectores de bajos ingresos, puesto que su elección está dentro de los límites definidos por sus salarios, que normalmente alcanzan a satisfacer sus mínimas necesidades.

Estas consideraciones permiten, con mayor grado de realidad, estudiar en el nivel internacional el grado de vinculación de los países subdesarrollados a los desarrollados, en lo relativo a la imitación de determinadas pautas de consumo. El llamado efecto demostración se transforma en una increíble realidad, sobre todo cuando las empresas monopólicas de los centros dominantes pasan a controlar directamente los mercados locales de los países subdesarrollados. Dentro de los centros dominantes, el problema del excedente está en buena medida, en el corto plazo, atenuado por la gran cantidad de recursos destinados a las campañas de ventas. El gran desarrollo de las campañas de ventas proyectadas a los países subdesarrollados distorsiona fuertemente los hábitos de consumo en nuestros países. La calidad de las políticas de promoción de ventas de las grandes empresas, probada en los centros dominantes, multiplica su eficiencia en nuestros países. Los gustos comienzan a manipularse de acuerdo con los intereses de las empresas monopólicas del centro, creando una estructura de preferencia, en nuestros países, que no corresponde al nivel de desarrollo que han alcanzado las fuerzas productivas.

g) En cuanto a la movilidad de factores, creemos que efectivamente la fuerza de trabajo conserva una relativa inmovilidad de país a país; sin embargo, la movilidad del capital es extraordinariamente significativa en la época del capitalismo monopólico de posguerra. Esta situación es plenamente consecuente con el proceso de integración mundial del sistema capitalista que se manifiesta a través del fenómeno de internacionalización de los capitales a nivel del sistema en su conjunto. En el proceso de integración mundial, EE. UU., como potencia hegemónica que lo lidera, genera un volumen creciente de oferta de capital que la estructura económica norteamericana es incapaz de realizar internamente. Esto hace necesario la expansión económica de EE. UU., por lo que el sector exterior de la economía

norteamericana comienza a adquirir una importancia cada vez más vital. A este respecto H. Magdoff (1968, p. 40) señala, citando a Leo Model, que el conjunto de las empresas norteamericanas en el exterior podría constituir el tercer país en orden de importancia en el mundo, sobre la base del valor bruto de su producción afuera que es mayor que el de ningún país, excepto los EE. UU. y la Unión Soviética.

De manera tal que, en el período histórico que estamos viviendo, se presenta como tendencia central del conjunto del sistema capitalista, un movimiento creciente de los capitales, en contraste con un decrecimiento relativo del movimiento de mercancías. Respecto a esta situación, podemos hacer referencia a una comparación numérica de la exportación de mercancías y de capitales norteamericanos, en la que encontraremos que la exportación de mercancías en 1946 fue de 13.361 millones de dólares y en 1967 fue de 31.627 millones de dólares; es decir, hubo un crecimiento de un 140%. Paralelamente, el valor total de capitales fuera de la economía norteamericana en 1946 fue de 18.693 millones de dólares y en 1967 fue de 122.292 millones de dólares; es decir, hubo un crecimiento de alrededor de 640%.

Junto con estas cifras, estamos en condiciones de señalar, en función de un cálculo realizado por el National Conference Board (cit. en Rose, 1968), que mil millones de dólares de inversión son capaces de generar 2 mil millones de dólares de venta; es decir, en el año 1967 los 59.267 millones de dólares de inversión directa norteamericana en el exterior generaron aproximadamente 120 mil millones de dólares de venta (valor de la producción). En cambio, las exportaciones de bienes y servicios corrientes de EE. UU., solo alcanzaron en ese año 31 mil millones de dólares; es decir, el valor aproximado de la producción generada por el capital norteamericano en el extranjero es aproximadamente cuatro veces superior al total del valor de la producción exportada por EE. UU. en bienes y servicios corrientes.⁴

⁴ La discusión respecto de este problema y su mejor forma de medición se realizará en el capítulo 4.

El movimiento de capitales no es una característica exclusiva de la fase del capitalismo monopólico de posguerra, ya que también a comienzos de siglo se manifestaba con bastante fuerza. Sin embargo, los capitales que se exportaron en aquella época se estructuraron básicamente en los sectores productores de materias primas, orientados hacia la exportación. Ello generó una división internacional del trabajo, en la que los centros metropolitanos exportaron productos manufacturados y los países dependientes se especializaron en la producción de materias primas; es decir, existió una típica dependencia comercial-financiera. Ahora, al adquirir la exportación de capitales un carácter diferente, pues se estructura en forma dominante a lo largo del sector manufacturero de la economía, es posible la explotación de los mercados en forma interna, en los países receptores de capital; es decir, la estructura de las relaciones de dependencia adquiere un carácter básicamente industrial-tecnológico. Es importante señalar esta situación, ya que permite explicar por qué el movimiento de capitales, en el comercio mundial, tiende a crecer relativamente respecto del movimiento de mercancías.

Este supuesto de la teoría ortodoxa del comercio internacional señala, además, que en las situaciones en que llega a movilizarse el capital, lo hace para equilibrar las eventuales situaciones de desajuste del comercio mundial. Por tanto, la exportación de capitales no se considera como una necesidad del proceso de acumulación en la economía capitalista y, en consecuencia, como una necesidad para la supervivencia del sistema. Muy por el contrario, el capital se moviliza a nivel mundial como producto de algunos desequilibrios que se generan en el comercio internacional.

Pensamos que el movimiento de capitales, como lo dijimos más arriba, es de una magnitud extraordinariamente significativa y que, al revés de lo que piensa la teoría ortodoxa, juega un papel esencialmente desequilibrador en el sentido de ensanchar cada vez más la brecha entre los países desarrollados y los subdesarrollados. Esto se manifiesta por lo menos a través de los siguientes aspectos:

1. Los movimientos de capital son los determinantes fundamentales del desequilibrio permanente y creciente de la balanza de pagos de los países subdesarrollados, particularmente de América Latina.
2. Son uno de los principales mecanismos que distorsionan la acumulación interna de capital, agravando el desarrollo sectorial desigual y provocando un traslado de excedente desde las zonas subdesarrolladas a las desarrolladas.

Estos dos aspectos señalados constituyen una parte importante del objetivo mismo de nuestra investigación y, en tal sentido, en esta tesis hacemos algunos avances sobre ellos.

h) La teoría ortodoxa del comercio internacional señala que los países, al entrar en relaciones de comercio, generan una situación de desequilibrio en el sistema económico mundial y que, mediante las leyes mismas del sistema, se logra necesariamente el equilibrio.

La teoría pensaba que los fines mismos del comercio internacional eran los de “lograr el equilibrio y la armonía”. Así, French-Davis y Griffin nos dicen que:

Los modelos ortodoxos, casi sin excepción, analizan el proceso de ajuste a partir de una situación de desequilibrio. Se sostiene que la economía mundial se acomoda por sí sola al cambio y que llega rápidamente a una posición de equilibrio en la que todos los países gozan de estabilidad y armonía. (1967, p. 14)

Sin embargo, la realidad de las relaciones económicas internacionales nos muestra que la economía mundial está en permanente desequilibrio. Es decir, existe una determinada lógica del sistema capitalista que se caracteriza por un desarrollo desigual y combinado de dicho sistema. Esta forma de desarrollo constituye una ley del sistema capitalista que se manifiesta internamente a nivel de los sectores económicos y se proyecta a nivel mundial, en cuanto al desarrollo desigual de los países. Es en este nivel mundial que se manifiesta esta ley de desarrollo del sistema capitalista, a través del carácter

explotativo que adquieren las relaciones entre los países dominantes y los países dependientes.

French-Davis y Griffin (op. cit.), ubicados dentro del marco metodológico de las doctrinas del comercio internacional, como mostraremos en la crítica metodológica, señalan el carácter de desarrollo desequilibrado del comercio mundial en contraposición a la posición ortodoxa.

Esta forma de considerar la economía internacional pasa por alto el hecho de que la mitad del mundo se especializa en enriquecerse y la otra en mantenerse en la pobreza; que en las naciones ricas el ingreso per cápita crece con mayor rapidez que en los países subdesarrollados; que la distribución internacional del ingreso está empeorando; que frecuentemente los tipos de cambio son inestables mientras que los movimientos de capital son “desequilibradores”. En suma, la teoría ortodoxa desconoce los movimientos desequilibradores y acumulativos, aun cuando en la práctica tienen gran importancia. (ibid., pp. 14-15)

Este carácter desequilibrador de las relaciones económicas internacionales, que a nuestro juicio expresa el carácter explotativo de estas relaciones, se puede enfocar a dos niveles:

1. Respecto al carácter explotativo de las relaciones comerciales.
2. Respecto al carácter explotativo de los movimientos de capital.

El carácter explotativo de relaciones comerciales se manifiesta en la relación de intercambio desfavorable para los países dependientes y el carácter explotativo de los movimientos de capital, en el traslado creciente de excedente de estos países al centro dominante, en el financiamiento de gran parte de las operaciones de las empresas del centro mediante el sistema financiero de los países dependientes, etc. A nuestro juicio, estas últimas formas de relaciones son las dominantes en el sistema capitalista y su análisis será desarrollado en el próximo capítulo.

Crítica metodológica

La teoría ortodoxa del comercio internacional no es sino una rama particular de “la teoría económica” y, como tal, las conceptualizaciones con las que trabaja y los modelos que construye constituyen una proyección, a nivel internacional, de la percepción que “la teoría económica” tiene de los fenómenos económicos a nivel de un país determinado. Por tanto, la crítica al método de la teoría ortodoxa del comercio internacional es plenamente válida en lo que se refiere a la propia teoría económica.

Hecha esta consideración preliminar, podemos plantear nuestra opinión respecto de las características esenciales de la teoría ortodoxa, en cuanto al método que ella utiliza. Al respecto, creemos que el método de la teoría ortodoxa hace de ella una teoría formal, ahistórica y apologética.

a) *La teoría ortodoxa es formal.* El carácter formal de la teoría ortodoxa lo percibimos en un doble sentido. En primer lugar, desde el punto de vista de la naturaleza de la abstracción con que ella opera, al darse determinados supuestos sobre los fenómenos económicos y luego mediante la deducción extraer lógicamente un conjunto de conclusiones respecto a los fenómenos en cuestión. En segundo lugar, en cuanto a la operacionalización de las construcciones y modelos de la teoría, ya que, a este respecto, se introducen determinados supuestos normativos que expresan el sentido que debería tener el fenómeno que se estudia, antes que comprender el carácter y naturaleza real del fenómeno.

Por tanto, en lo relativo al comercio internacional, la teoría es incapaz de aprehender los elementos esenciales que explican la naturaleza y sentido de las relaciones económicas internacionales. Por ejemplo, el supuesto de unidades económicas autónomas (países) que se enfrentan obteniendo beneficios, niega la existencia de una economía mundial capitalista estructurada, que constituye la totalidad fundamental a partir de la cual pueden recuperarse las determinaciones más concretas. Es decir, la teoría ortodoxa del comercio

internacional comienza su análisis en lo particular (países) y, por ello, su método no puede comprender las relaciones vitales que se estructuran en la totalidad (la economía mundial). Esto hace que la teoría ortodoxa no pueda contemplar en su análisis la existencia y el desarrollo de determinados sectores económicos y grupos sociales que se encuentran, detrás de las manifestaciones aparentes del comercio internacional, beneficiándose de él.

Por otra parte, en lo que se refiere al carácter normativo de los modelos y construcciones conceptuales de la teoría ortodoxa, podemos señalar que, justamente, el principio de las ventajas comparativas, al afirmar que un país “debe” producir aquellos bienes en los cuales tiene mayores ventajas relativas de producción, introduce una clara normalización en cuanto al fenómeno en estudio. Lo que la teoría ortodoxa hace, entonces, es acercar un modelo construido abstractamente a una cierta realidad y, en tal sentido, en vez de descubrir las leyes que rigen el desarrollo de las relaciones económicas internacionales, impone las relaciones del modelo, mediante un puro razonamiento lógico deductivo, a la realidad que se quiere comprender. Por ello, coincidimos con el profesor Castells (1968) cuando señala: “La teoría del modelo supone que la ciencia no es una actividad práctica de transformación de la realidad, sino una imagen formalizada de lo verosímil. Por consiguiente la imitación, la simulación de lo real pasa a ser el verdadero criterio de validez”.

b) *La teoría ortodoxa es ahistórica.* Las categorías de la teoría ortodoxa tienen como referente empírico el sistema capitalista de producción y, más particularmente, están referidas a la fase competitiva de dicho sistema. Decimos, en consecuencia, que es ahistórica por cuanto las categorías que maneja tienen la pretensión de ser válidas y utilizables independientemente del modo de producción, puesto que dichas categorías se hacen extensivas a cualquier forma de producción y organización económico-social.

Así, la teoría ortodoxa del comercio internacional trabaja con modelos y supuestos que se quieren hacer extensivamente válidos en todo tiempo y lugar. Por ello, los procesos que se han desarrollado

en la economía mundial, que se plasman en la estructuración, cada vez más sólida, de la economía mundial capitalista y que agudizan el carácter desigual y combinado de las relaciones económicas internacionales, no son captados por la teoría ortodoxa por cuanto trabaja con categorías ahistóricas.

Desde luego, la idea de países que se enfrentan en forma independiente a otros países en el mercado mundial desconoce la existencia del proceso de integración mundial del sistema y, por tanto, tal hecho constituye una muestra de la imposibilidad de la teoría ortodoxa de entender las relaciones económicas internacionales como un proceso histórico. El carácter ahistórico de la teoría ortodoxa no permite recuperar para el análisis las distintas experiencias históricas de los países en su enfrentamiento en el mercado mundial, lo cual impide comprender el carácter específico que asumen las relaciones económicas internacionales en los distintos períodos históricos (por ejemplo, las condiciones de explotación del comercio mundial que tuvieron los países hoy desarrollados no subsisten para los países hoy subdesarrollados).

Es decir, la teoría ortodoxa del comercio internacional es incapaz de estudiar las distintas situaciones histórico-concretas, en lo relativo a las relaciones económicas internacionales, de tal manera que no puede descubrir las leyes que rigen el desarrollo del comercio internacional.

c) La teoría ortodoxa es apologética. La teoría ortodoxa trabaja con sociedades como si ellas fuesen totalidades homogéneas. Esto lleva necesariamente a un desconocimiento de las relaciones sociales como elementos integrados orgánicamente a la teoría. En tal sentido, del desconocimiento de lo social en la construcción conceptual, como del carácter ahistórico de la teoría, surge la permanencia e inmutabilidad del sistema capitalista puesto que las categorías que se manejan no pueden mostrar la transitoriedad del sistema. Esto lleva, entonces, a la imposibilidad de comprender el proceso de cambio de una sociedad a otra y muestra, en último término, el carácter apologético de la teoría.

Así, en cuanto a los mismos supuestos de la teoría, el carácter apologético de la misma se manifiesta con mucha claridad. Respecto del supuesto de que los países actúan como unidades económicas independientes y que al entrar al comercio lo hacen en condiciones de igualdad, creemos haber señalado algunos elementos que tienden a mostrar que no existe un enfrentamiento igualitario entre los países y que estos no tienen autonomía en dicho enfrentamiento. También respecto del supuesto de libre elección de tecnología por los distintos países, podemos señalar que el desarrollo tecnológico, al estar claramente ligado, en nuestra época, al proceso productivo, privatiza en forma monopólica el uso de la tecnología y, en consecuencia, no está a libre disposición de todo el mundo.

Finalmente, quisiéramos agregar que la crítica realizada, tanto a los supuestos como al método de la teoría ortodoxa del comercio internacional, debe llevar a un enfrentamiento con ella y, en tal sentido, creemos que una verdadera crítica debe generar una ruptura epistemológica que signifique superar la crítica marginal al interior de la teoría. Por esto, no estamos de acuerdo con French-Davis y Griffin (1967) en su intento de modernizar la teoría, como queda en claro a lo largo de todo su libro, muy particularmente cuando señalan que los modelos de la teoría pueden quedar intactos haciendo cambios marginales en los supuestos (p. 15), o cuando nos dicen: “Estos supuestos son manifiestamente no realistas y, por lo tanto, quitan contenido operativo a la “teoría” que se escuda tras ellos. No obstante, esto no despoja de todo su valor a la teoría de las ventajas comparativas; solo la modifica” (p. 61).

Capítulo 2

El desarrollismo y las relaciones económicas internacionales de América Latina

Consideraciones preliminares¹

El pensamiento desarrollista ha colocado en el tapete de la discusión académica una particular conceptualización del subdesarrollo latinoamericano que rápidamente ha ganado terreno en los estudiosos de esta temática. De aquí surge, en nuestra opinión, la necesidad de analizar y discutir el desarrollismo como una práctica teórica que, al marcar fuertemente el pensamiento latinoamericano, ha conducido a formas de interpretación de la realidad latinoamericana que, incapaces de ofrecer una comprensión correcta de esta realidad, han llevado a una crisis cada vez más aguda en el plano de la teoría. De tal manera que surge, como una necesidad vital, la ruptura con la

¹ Es difícil intentar una sistematización del pensamiento desarrollista desde el punto de vista de su perspectiva global de interpretación de la realidad latinoamericana, desde el momento que el desarrollismo no ha elaborado una estructura teórica claramente definida. El intento más importante en este sentido es el trabajo que resume la experiencia de CEPAL desde su fundación y que lleva por título *La CEPAL y el análisis del desarrollo latinoamericano* (CEPAL, 1968). Esta tarea de sistematización se hace más difícil aún en el aspecto que específicamente nos interesa ahora; es decir, en lo relativo al análisis desarrollista respecto de las relaciones económicas internacionales.

La sistematización de las posiciones desarrollistas respecto del capital extranjero se ha elaborado a partir de los principales documentos de CEPAL sobre esta materia y de autores representativos de esta corriente de pensamiento como Griffin y French-Davis y algunos otros.

teoría desarrollista para encontrar una teoría capaz de comprender la realidad latinoamericana.

El capítulo que aquí presentamos constituye, precisamente, una crítica a la conceptualización desarrollista respecto del carácter y la naturaleza de las relaciones económicas internacionales de América Latina. En este sentido, nuestra crítica está ubicada dentro de una perspectiva más amplia de análisis y discusión del desarrollismo como enfoque teórico y metodológico de comprensión de la realidad latinoamericana.²

La teoría ortodoxa del comercio internacional, que nace y se desarrolla en los centros dominantes del mundo capitalista, estudia el sistema de relaciones económicas internacionales como si este tuviera una misma estructura en todo tiempo y lugar, independiente de la estructura económico-social de los países y el nivel de desarrollo de estos. La teoría desarrollista, en cambio, elaborada fundamentalmente en los países dependientes y, en particular, en los países de América Latina, tiene la pretensión de adoptar la perspectiva de estos países, recogiendo críticamente tanto el aporte ortodoxo como el keynesiano respecto de las relaciones económicas internacionales y de sus efectos en el crecimiento económico. Se trata, en esta concepción teórica, de levantar aquellos supuestos ortodoxos y keynesianos que no posibilitan un análisis realista de las relaciones económicas entre países desarrollados y subdesarrollados.

Sin embargo, la corriente teórica desarrollista y su expresión institucionalizada en el pensamiento de CEPAL es incapaz, en nuestra opinión, de superar los marcos de la propia teoría ortodoxa y keynesiana. El análisis que dicha corriente teórica desarrolla va marcado por el sello de la teoría tradicional e, incluso, algunos autores perfectamente ubicables dentro de dicha corriente reconocen explícitamente la aceptación de la teoría ortodoxa a pesar de la fuerte crítica

² Esta perspectiva se viene configurando desde hace algún tiempo en el equipo de investigación del cual formamos parte, volcándose en algunos trabajos, a saber: "La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina" (Dos Santos, 1968b) y "La dependencia del desarrollismo" (Ramos, s.f.).

que le hacen. Entre ellos podemos tomar a French-Davis y Griffin quienes señalan:

[...] la teoría ortodoxa requiere cambios sustanciales antes de que pueda ser suficientemente útil para las economías en desarrollo. Los problemas que pretenden resolver los modelos tradicionales son los menos importantes; los supuestos de estos modelos son poco realistas, y por lo general la forma en que operan no es satisfactoria.

Cualquier teoría, por supuesto, es una abstracción de la realidad, pero las abstracciones tradicionales de la teoría ortodoxa han llevado a los economistas a conclusiones equivocadas acerca de la naturaleza del atraso económico y de las políticas necesarias para corregirlo. Por este motivo debe enmendarse fundamentalmente la teoría. Con todo, en modo alguno hemos pensado que sea necesario abandonar totalmente las doctrinas del comercio internacional existentes. Por el contrario, somos de opinión que la estructura lógica de los modelos existentes podría quedar intacta, siempre que se hicieran cambios marginales en la elección de los supuestos, en el enfoque del análisis y, a veces, la naturaleza del proceso de ajuste. (1967, p. 15)

Por otra parte, la pretensión de adoptar la perspectiva de los países subdesarrollados a fin de lograr una interpretación adecuada del sistema de relaciones económicas internacionales, en el cual estos países están inmersos, se ligaba íntimamente a la necesidad de superar la alienación cultural en la que los científicos de estos países estaban sumidos. Se trataba, por tanto, de crear una teoría crítica que, volcada en una “ideología del desarrollo”, fuese capaz de entender la realidad de los países subdesarrollados desde una perspectiva nacional. Esta conceptualización se ligaba íntimamente al proceso de expansión de la burguesía industrial latinoamericana que cifraba su consolidación en un “desarrollo nacional autosustentado”. Sin embargo, como veremos más adelante, la esperanza de la burguesía industrial en ascenso se ve frustrada por la naturaleza real que adopta el proceso de industrialización y que nada tiene de nacional, puesto que se desarrolla claramente comprometido con el capital extranjero, y

nada tiene de autosustentado ya que se sostiene gracias a las maquinarias, equipos y materias primas elaboradas que se importan desde los países industrializados del sistema capitalista.

El enfoque desarrollista tiene sus raíces en la crisis del año 1929 y, especialmente, en la situación generada por la Segunda Guerra Mundial.³ Ambos fenómenos tienen una aguda manifestación en América Latina por la baja pronunciada de los precios de exportación. América Latina, que sustentaba su desarrollo en un modelo de exportación primaria, se debate en una profunda crisis, producto de la crisis del comercio exterior. Esta situación impone una discusión acerca del modelo de desarrollo existente en nuestros países, que se traduce en nuevas concepciones teóricas y en la creación de instituciones como CEPAL tendientes a generar una nueva perspectiva teórica en el estudio de la realidad latinoamericana.

La crítica del desarrollismo a la teoría ortodoxa del comercio internacional

Vimos en el capítulo anterior que la especialización de los países subdesarrollados en la producción de alimentos y materias primas de exportación hacia los principales centros industrializados y la especialización de estos en bienes manufacturados constituyen, para la teoría ortodoxa del comercio internacional, el logro de beneficios compartidos gracias al principio de las ventajas comparativas. Estos beneficios se manifiestan mediante la redistribución de los frutos

³ En la década de los años treinta, después de la crisis, existía una infraestructura que posibilitaba el desarrollo industrial nacional que se frustró en el período de posguerra, producto de la penetración del capital extranjero en las economías latinoamericanas. Esta constituye una de las hipótesis que desarrolla Vânia Bambilra y es especialmente explicativa para los países que ella ha caracterizado como tipo A (Brasil, Argentina, Colombia, Chile, México y Uruguay). Surge, así, en esta época, un pensamiento desarrollista nacional y, en algunos casos, antiimperialista, que no llega a constituirse en un pensamiento coherente y que conduce a la estructuración de algunos movimientos políticos nacionalistas como el APRA en Perú, el peronismo en Argentina, el varguismo en Brasil, etc.

del progreso técnico, desde los países industrializados hacia los subdesarrollados cuando entran en relaciones de comercio.

En consecuencia, para los teóricos ortodoxos, la industrialización no constituye un fenómeno de necesidad vital para los países subdesarrollados (CEPAL, 1968, pp. 2-3), ya que estos, al especializarse en producción primaria y entrar en relaciones de comercio, obtienen mayores ventajas comparativas por tener condiciones de costos más favorables en este tipo de producción que la que tienen los países industrializados.

Junto con esto, la teoría ortodoxa señala que la demanda de productos primarios desde los centros industriales tiende a crecer de acuerdo con el crecimiento del ingreso en estas economías, sobre todo bajo la necesidad de equilibrio sectorial que se rompe inicialmente por la especialización de estos países en manufacturados. El desequilibrio inicial, que se traduce en un déficit de materias primas es paleado, en opinión de los ortodoxos, por una demanda creciente de insumos a los países subdesarrollados. Así se vuelve al equilibrio sectorial.

Es justamente en estos dos aspectos que CEPAL y el desarrollismo critican a la teoría ortodoxa del comercio internacional, centrando dicha crítica no en consideraciones metodológicas, sino básicamente en consideraciones empíricas en cuanto al no cumplimiento de los dos aspectos señalados más arriba.

El incumplimiento de estas condiciones, bajo las cuales las relaciones económicas internacionales se desarrollarían, se acentúa en América Latina, a partir de la posguerra en que el comercio exterior latinoamericano comienza a mostrar una aguda crisis (excepto durante la Guerra de Corea). Es precisamente en esta época en que surge la CEPAL y el pensamiento desarrollista comienza a adquirir fuerza, ya que el modelo anterior de comprensión del desarrollo se quiebra ante la aguda crisis que muestra el comercio exterior latinoamericano (desarrollo hacia afuera). Como este sector es vital para el desarrollo, según el modelo anterior, se hacía necesario iniciar un

proceso de discusión crítica acerca de la validez de la teoría ortodoxa en cuanto a los aspectos señalados.

Es así como CEPAL nos señala, en sus primeros trabajos, que estos dos planteamientos básicos de la teoría ortodoxa no solo no se cumplieron, sino que la realidad reflejó una situación totalmente inversa. Así tenemos que, frente al planteamiento de redistribución de los frutos del desarrollo tecnológico hacia los países periféricos, CEPAL nos dice: “[...] en vez de transferir hacia la periferia las ganancias del progreso técnico mediante una baja correlativa de los precios, tendían [los países centrales] a absorber esas ganancias y a traducirlas en un aumento sostenido de su ingreso” (1968, p. XVI, corchetes añadidos). Y agrega:

De este modo, aparte de ser negada a estos [los países periféricos] una coparticipación satisfactoria en el progreso tecnológico de los centros, parecen haber estado transfiriendo a los últimos [países centrales] parte de los adelantos de la productividad en el propio sector primario exportador. (ibid., p. XVII, corchetes añadidos)

A través de estas dos citas, que constituyen expresión viva del pensamiento de la CEPAL, se aprecia con claridad que no solo no se dio una transferencia del progreso tecnológico desde los centros a la periferia, sino que incluso este proceso de transferencia adquirió un carácter regresivo en el sentido que existió una captación de los propios aumentos de productividad de los países subdesarrollados de América Latina hacia los centros industriales.

En relación con el planteamiento ortodoxo de crecimiento de la demanda por productos primarios desde los centros metropolitanos, CEPAL observa:

Contrariándola frontalmente [a la premisa ortodoxa], el análisis de la CEPAL dejó en evidencia que esa demanda, además de oscilar periódicamente con graves trastornos de las economías periféricas, tendía a crecer con lentitud y manifiesto retraso en comparación con el crecimiento del ingreso en los centros industriales. (ibid., p. XVIII, corchetes añadidos)

Junto con señalar que la tendencia de la demanda por los productos de los países periféricos crece con lentitud, CEPAL plantea que la demanda por importación de manufacturados crece sustancialmente.

Así, en tanto que la primera (demanda de productos primarios) aumenta a una tasa claramente inferior a la del incremento del ingreso, la demanda de importaciones industriales en la periferia tiende a crecer a un paso más rápido que su renta. (ibid., pp. XVII-XVIII)

La posición desarrollista

Estos dos fenómenos, que describen la situación que se viene produciendo en los países periféricos y, en particular, en América Latina tienen una expresión concreta en la relación de precios que se estructura entre estos países y los países industriales. El deterioro de los términos de intercambio se hace una realidad cada vez más fuerte en América Latina, constituyéndose en el mecanismo mediante el cual los países centrales logran retener los beneficios de su progreso tecnológico y captar los aumentos de productividad de los sectores exportadores en las zonas subdesarrolladas.

Las causas de la retención de los frutos del progreso tecnológico y el traslado regresivo de los aumentos de productividad hacia los centros industriales se explican, según CEPAL, por varias razones. Todas ellas expresan fehacientemente el incumplimiento de los supuestos ortodoxos, a saber:

- a) Lentitud de la demanda por bienes primarios en los centros.
- b) Dispar dinamismo del gasto en importaciones respecto de los ingresos por exportaciones.
- c) Diferencia de situaciones en cuanto a la fuerza de trabajo y organización social.

Este último factor es, según CEPAL, aquel que en última instancia explica el deterioro sistemático de los términos de intercambio. En tal sentido, señala que en la producción primaria, existe normalmente un sobrante de fuerza de trabajo que genera una presión a la baja en los salarios y precios de los productos primarios, debido a dos razones: la alta tasa de crecimiento poblacional existente en los sectores de producción primaria y un progreso técnico ahorrador de fuerza de trabajo.

Es el sector industrial el llamado a absorber la fuerza de trabajo sobrante de los sectores primarios, situación que se ha dado en los países industrializados. Sin embargo, este fenómeno no se ha dado en América Latina, y el proceso de absorción solo recién comienza, lo que determina un gran sobrante de fuerza de trabajo. CEPAL concluye, entonces:

En consecuencia, la relativa lentitud con que el progreso técnico se ha ido propagando ha prevalecido sobre los factores que tienden a difundir universalmente los frutos de ese progreso, y la periferia no solo no ha podido, en general, compartir con los centros industriales el fruto del mayor progreso técnico de estos, sino que se ha visto precisada a cederles parte del fruto de su propio progreso, bajo la presión pertinaz del sobrante real o virtual de población activa. (1968, p. 11)

La situación señalada con anterioridad significa, para las economías periféricas, básicamente dos cuestiones. Por una parte, una disparidad en las tasas de crecimiento entre los países céntricos y periféricos que aumenta sistemáticamente la brecha entre ambos tipos de países. Por otra, un desequilibrio implícito en el balance de pagos de los países periféricos, al existir una demanda por exportaciones que crece lentamente, mientras que la demanda de importaciones por parte de nuestros países crece rápidamente.

Esta constituye una muestra cabal de la “dependencia externa” de nuestros países respecto de los centros industriales que es, en opinión del desarrollismo, imprescindible superar para romper con el

subdesarrollo. En este sentido, se define una política que vuelque el “desarrollo hacia afuera” en un “desarrollo hacia adentro” con una política de industrialización mediante la sustitución de importaciones. Solo así los países de América Latina lograrán romper la dependencia del comercio exterior y superarán la crisis.

Por tanto, la industrialización pasa a convertirse, para los desarrollistas, en el motor central que da la dinámica del desarrollo latinoamericano, adquiriendo la demanda interna una dimensión esencial en contraposición con la demanda externa que representaba en el modelo anterior la base de sustentación de este.

Al romper la “dependencia externa”, con el proceso de industrialización, es posible generar un desarrollo autónomo autosustentado que conjugue los intereses de la mayor parte de las clases y grupos sociales. Esto no significa, desde luego, subestimar la importancia del comercio exterior en el desarrollo latinoamericano, sino que este sector adquiere un carácter complementario pero no menos significativo para el proceso de industrialización.

En este nivel de análisis, no es nuestra preocupación desarrollar y criticar la totalidad de la posición desarrollista; es decir, no se trata de ver el conjunto de medidas de políticas, el carácter del proceso de industrialización, los sectores estratégicos, etc., que un análisis completo del pensamiento desarrollista debería comprender. Solo nos interesa estudiar el análisis de esta particular concepción teórica en lo relativo al sector externo, por cuanto allí podemos descubrir la interpretación y el carácter que adoptan las relaciones económicas internacionales desde esta perspectiva teórica. De manera que centraremos el análisis en dos aspectos que expresan una íntima relación con esta problemática:

- a) Los cambios que se requieren en el comercio exterior.
- b) El papel y significado del financiamiento externo en el pensamiento desarrollista.

Antes de entrar de lleno al análisis de los cambios que requiere el sector exterior dentro del modelo cepalino de desarrollo, sería conveniente profundizar un poco más respecto de la concepción de CEPAL en cuanto a dicho sector. Hemos sostenido que para CEPAL el proceso de industrialización, en un modelo de “desarrollo hacia adentro”, se convierte en el motor del desarrollo y, por tanto, el comercio exterior, que en la fase “de desarrollo hacia afuera” tenía un carácter prioritario, se convierte en un sector complementario sin perder su carácter necesario. Existe, en consecuencia, un reconocimiento en cuanto a que el proceso de industrialización no puede llevarse a efecto sin las divisas otorgadas, precisamente, por el comercio exterior; sobre todo, si tenemos presente que dicho proceso de industrialización requiere una base tecnológica que lo sustente, lo que implica la importación de maquinarias y equipos desde los centros industrializados.

Cambios que se requieren en el comercio exterior

Entonces, al tener el comercio exterior la importancia de otorgar las divisas que posibiliten la importación de maquinarias, se hace necesario un cambio en la estructura del sector. CEPAL, desde sus inicios, plantea la necesidad de cambios estructurales en el comercio exterior que signifiquen romper con el carácter monoexportador de la economía latinoamericana, a través de una diversificación de las exportaciones que permita a las economías nacionales obtener mayor cantidad de divisas. Este planteamiento no significa que la economía latinoamericana deje de preocuparse de la exportación tradicional, sino que se trata de intensificar un proceso de diversificación e insistir en la importancia de los productos básicos de exportación.

Junto con ese cambio cualitativo, que debía desarrollarse en la estructura del comercio exterior, se plantea la necesidad de una política de integración regional que, al decir de CEPAL (1969a) “[...] se presentó como el instrumento indispensable y en alto grado

irremplazable; como el único expediente capaz de operar una transformación cualitativa de la realidad y de los problemas analizados”.

La integración regional se convierte en una herramienta decisiva puesto que posibilita generar un intercambio de productos manufacturados dentro de la región y coadyuva a la diversificación de exportaciones. Esto es importante desde el momento que la colocación de manufacturas en los centros industrializados se ha constituido, prácticamente, una meta inalcanzable para los países de la región.

A estos cambios en el comercio exterior se debe agregar la apertura necesaria del comercio a los países de economías centralmente planificadas.

Todos estos cambios propuestos por CEPAL, o no se han concretado en la práctica o han tenido un desarrollo extremadamente lento. Ello ha llevado a esa institución a insistir en su necesidad imperiosa para el comercio exterior, conjuntamente a hacer un llamado de atención a la cooperación internacional a fin de conseguir de parte de los países centrales un mejor tratamiento para los precios de exportación, eliminación de barreras a las exportaciones de nuestros países y libre acceso de los productos manufacturados y semimanufacturados de la región (CEPAL, 1968, p. 277).

Las reuniones de UNCTAD y los últimos documentos de CEPAL insisten con mucha fuerza en la imperiosa necesidad para los países subdesarrollados de exportar manufacturados, ya que estos presentan una demanda dinámica en el mercado mundial, en contraste con la depresiva demanda de bienes primarios. Frente a la posibilidad de lograr tasas de crecimiento significativas para las exportaciones de América Latina, CEPAL señala:

Las posibilidades de alcanzar dichas tasas dependen principalmente pues, entre otras cosas, de que estos países puedan desarrollar sus exportaciones de manufacturas, que constituyen el sector más dinámico del comercio internacional.

A la consecución de ese propósito deben orientarse las medidas fundamentales de la política comercial de los países latinoamericanos.

No por ello deberían despreocuparse de las exportaciones tradicionales, respecto de las cuales será necesario seguir procurando la solución a los problemas ya conocidos, sobre todo mediante la aplicación efectiva de las medidas a cuya adopción se han comprometido tanto los países en desarrollo como los países desarrollados. Tal política significa reconocer la gran importancia que tienen las manufacturas para dinamizar las exportaciones de los países latinoamericanos y contribuir sustancialmente a sortear el estrangulamiento actual o potencial del sector externo. (1969a, pp. 34-35)

El financiamiento externo en el pensamiento desarrollista

Respecto del segundo aspecto señalado como importante en la comprensión de las relaciones económicas internacionales. CEPAL ha indicado el fenómeno del financiamiento externo a través del movimiento de capitales. Sobre esta materia, ha habido cambios significativos en la teoría respecto del papel y significado de los movimientos de capital.

La teoría desarrollista, que recoge el aporte poskeynesiano, pone el acento en los efectos del capital extranjero en el crecimiento del producto y en balanza de pagos de las economías a las cuales se dirige. En este sentido, es un intento de superación de la teoría ortodoxa del comercio internacional, en cuanto esta entiende los movimientos de capital solo como factor tendiente a ajustar los eventuales desequilibrios de comercio entre países.

Es en función de esta conceptualización acerca de los movimientos de capital que la concepción desarrollista nos presenta un modelo,⁴ en el cual el crecimiento depende directamente de la cuantía de la inversión y de la productividad marginal del capital. Ambos elementos están incuestionablemente ligados a la inversión extranjera, la que los hace variar dependiendo de la cuantía de dicha inversión. El capital extranjero aparece así como factor básicamente positivo al

⁴ Este modelo aparece claramente descrito en el libro *Comercio internacional y políticas de desarrollo económico* (French-Davis y Griffin, 1967, pp. 240-241).

posibilitar financiar el desarrollo económico mediante el aumento de la tasa de crecimiento, pero produce algunos efectos negativos en la estructura económica que deben ser superados mediante adecuadas políticas económicas.

De manera que, tanto la inversión extranjera privada como los préstamos son estimados por CEPAL y los desarrollistas como elementos por considerar en la comprensión de la dinámica del desarrollo latinoamericano. En la etapa del modelo de “desarrollo hacia afuera”, la inversión extranjera privada se centra en los enclaves exportadores de bienes primarios y los préstamos se orientan básicamente hacia la capitalización pública. Desde la depresión hasta la Segunda Guerra Mundial, se desarrolla un proceso de capitalización con fondos nacionales generándose condiciones favorables en el mercado mundial para la exportación de productos de la región, lo que permite captar una cantidad de divisas relativamente importante que posibilita la importación de bienes de capital.

Sin embargo, la recesión de la economía norteamericana después de la Guerra de Corea terminó de forma definitiva con el auge del sector externo latinoamericano, manifestándose un deterioro de la relación de intercambio y un aumento sustancial de la importación de bienes de capital para hacer caminar el proceso de industrialización. Esta situación, según el desarrollismo, ha marcado la necesidad del “financiamiento externo” como forma de obtener divisas que la actividad comercial normal de nuestros países ya no puede entregar. CEPAL y los desarrollistas señalan que el “financiamiento externo” cumple algunas funciones importantísimas en el seno de las economías latinoamericanas, sobre todo si se cumplen determinados requisitos que ellos asignan al capital extranjero.

Funciones y requisitos del capital extranjero según el desarrollismo

Funciones

La industrialización latinoamericana requiere del capital extranjero por las siguientes razones:

1. El capital extranjero otorga recursos adicionales de divisas que permiten paliar el desequilibrio implícito existente entre las importaciones y exportaciones.
2. El capital extranjero constituye un complemento del ahorro nacional en su aspecto más vital, en cuanto precisamente entrega las divisas para la importación de bienes de capital y materias primas indispensables al proceso de industrialización.
3. El capital extranjero, en lo que se refiere a la inversión directa en nuestros países, constituye una forma importante de transferencia del progreso técnico y de formas de organización, publicidad, etc.

Existen incuestionablemente otras funciones que cumple el capital extranjero, pero nos basta con las indicadas para caracterizar la posición desarrollista respecto de este. Es importante señalar que estas distintas funciones del capital extranjero en América Latina varían, según CEPAL, de acuerdo con las “necesidades de una determinada etapa del desarrollo latinoamericano”. En este sentido CEPAL plantea:

[...] podría decirse que son concebidas como un expediente que ayuda a sobrepasar los obstáculos inherentes a esa etapa y a permitir el tránsito a otra en que disminuiría su significación estratégica y el desarrollo pasaría a depender principalmente de la movilización y asignación de los recursos nacionales. Esa perspectiva nace del supuesto de que la colaboración exterior –en cuantía y condiciones apropiadas– promovería a la vez la diversificación interna y las oportunidades de exportación, ampliando el margen de ahorro propio

y los ingresos de divisas, así como las oportunidades de continuar alterando la composición de las importaciones en provecho de los bienes de capital y los insumos más difícil o menos económicamente sustituibles. (1968, p. XXXVI)

Es decir, pretende asignársele al capital extranjero un carácter transitorio necesario a las primeras etapas de industrialización.

Requisitos

Si bien para CEPAL y los desarrollistas el “aporte” del capital extranjero es una necesidad vital para el desarrollo nacional se tiene conciencia, sin embargo, de que este capital puede llegar a convertirse en un elemento desequilibrador que obstaculice el esperado “desarrollo autónomo”. En este sentido, se señalan algunos requisitos que permitirían obviar las eventuales dificultades que puede ofrecer el capital extranjero.

1. Se trata de promover todo tipo de inversión extranjera, pero se plantea que debe centrarse el interés en conseguir recursos públicos.

Se trata ahora de impulsar las inversiones de capital del exterior a fin de acelerar el ritmo del desarrollo económico latinoamericano. Es evidente que mantener una proporción tan alta de capital privado significaría aumentar en forma sensible la carga de servicios financieros en la balanza de pagos. Esto no quiere decir que haya de reducirse el monto absoluto de dichas inversiones privadas. Todo lo contrario, su aumento es conveniente para América Latina. Pero más intenso tendrá que ser aún el aumento en los préstamos con recursos públicos de interés relativamente bajo, en virtud de las dos razones que se han expuesto a saber: primero, la necesidad de reducir el costo de las inversiones para América Latina, y segundo, de aumentar la participación de los recursos públicos internacionales en el financiamiento de las inversiones de capital social, a fin de abrir amplio cauce a la inversión privada nacional y extranjera. (CEPAL, 1968, p. 112)

2. El capital extranjero debe entrar en una cuantía significativa de tal modo que produzca efectos realmente sensibles en la estructura económica.

Así se dice que: “Si no se alcanzara, en tiempo razonable un volumen mínimo (de inversiones extranjeras) habría que llegar a la conclusión de que la política de inversiones no se emplea satisfactoriamente y sería preciso examinar de nuevo, los factores determinantes de la situación” (CEPAL, 1969a, p. 105).⁵

3. Debe presentarse una continuidad en la afluencia del capital extranjero de tal manera que exista claridad en la orientación de los montos por invertir en los distintos sectores.

La necesidad de una importante masa de capital extranjero, de costo reducido y carácter continuado, solo es posible satisfacerla, según plantea CEPAL, si se superan obstáculos externos e internos que limitan el flujo de capital. Obstáculos internos tales como falta de programas y proyectos específicos, administración deficiente, inflación crónica, dificultades para el pago del servicio de capital extranjero, etc. Entre los obstáculos externos tenemos los préstamos limitados a financiar la balanza de pagos, préstamos atados, preferencia por la inversión privada, etc.

En las últimas publicaciones de CEPAL se ha reconocido el no cumplimiento de los objetivos que debía cumplir el capital extranjero, de los requisitos que se le exigían. A pesar de esto se siguen sosteniendo, en esencia, los mismos fundamentos para el capital extranjero que se establecieron en la década pasada y solo se agrega la necesidad de crear conciencia a nivel mundial y específicamente de los países desarrollados, de las necesidades de la solidaridad internacional como importante factor coadyuvante para dar solución a la crisis del comercio exterior y del financiamiento de los países subdesarrollados.

⁵ Ver también la exposición de Carlos Quintana (1968, p. 260) durante el segundo período de Sesiones de la UNCTAD.

Crítica a la teoría desarrollista del comercio internacional

Algunas consideraciones generales

Hemos señalado anteriormente que el desarrollismo aparece en el centro de la discusión desde el momento que constituye la teoría, hoy día dominante, de interpretación de la sociedad latinoamericana. Frente a la incapacidad de la teoría ortodoxa de comprender la crisis que experimenta América Latina en los años treinta, con el quiebre del modelo tradicional de exportación primaria, se elabora un nuevo modelo de desarrollo que cristaliza a partir de la posguerra (y nuevas políticas de acción) que muestra aparentemente un rompimiento de la nueva teoría con la anterior. Nuestro trabajo debe tratar de indagar si esa ruptura se da realmente o si, simplemente, el desarrollismo persiste dentro de los mismos marcos de la teoría ortodoxa llevando a cabo solo un proceso de modernización teórica. Sobre esta cuestión hay que entrar a una clarificación muy profunda puesto que:

Es sabido que no todo cambio que se produce de una interpretación teórica es una ruptura radical con los esquemas teóricos y metodológicos anteriores. En otros términos, es posible que se dé una suerte de modernización teórica que permanezca afincada en los mismos conceptos básicos y esquemas metodológicos y, por tanto, que no cambie lo sustancial de una línea teórica determinada. (Ramos, s.f., p. 2)

De esta manera, se abre una rica discusión que debe revelar el contenido último de la concepción desarrollista, con el objeto de clarificar su esencia teórica, indagando cuáles son los intereses concretos que representa esta forma de pensamiento, ya que, como toda percepción de la realidad, debe responder a intereses de alguna clase, grupo o sector de la sociedad. En este sentido el desarrollismo constituye, en nuestra opinión, la fiel expresión de los intereses de la burguesía

industrial que se consolida a partir de la crisis, para constituirse posteriormente en el sector dominante dentro de la clase dominante.

Por último, debemos preguntarnos por qué el modelo de desarrollo definido para América Latina por la corriente desarrollista se tradujo en una crisis muy profunda en la cual nuestros países están sumidos, particularmente a partir de la década de los años sesenta. ¿Es que esa crisis es también de la teoría que fue incapaz de comprender las relaciones esenciales que rigen el desarrollo latinoamericano? Esta pregunta, contestada a nivel general en los trabajos citados, la intentaremos responder al nivel que nos preocupa.

Centrándose nuestra preocupación crítica en lo relativo al comercio internacional, trataremos de sistematizarla en dos niveles: a nivel metodológico y a nivel concreto en cuanto a las políticas definidas y a los resultados esperados.

Crítica metodológica

El desarrollismo: ¿dentro o fuera de la teoría ortodoxa?

Una crítica metodológica debe intentar descubrir si los conceptos y proposiciones teóricos de una determinada concepción –en este caso, la desarrollista– responden a un enfoque más general, es decir, si están dentro de un marco teórico que los comprende o si representan una construcción nueva, si están dentro de un nuevo marco teórico. La alternativa es, por tanto, “modernización teórica” o “ruptura epistemológica”.

La concepción desarrollista representa la justificación del proceso de “desarrollo hacia adentro”, que constituye la respuesta práctica a la crisis del comercio exterior en la etapa de “desarrollo hacia afuera”. La construcción teórica que el desarrollismo elabora respecto del comercio internacional es incapaz de superar la teoría ortodoxa, desde el momento que la conceptualización desarrollista surge, no

de una crítica de carácter global (ni mucho menos epistemológica) de aquella, sino de una crítica a las premisas ortodoxas que aparecen, al confrontarse con la realidad latinoamericana, totalmente divergentes de la realidad del comercio exterior de nuestros países.

Aparecía, para el desarrollismo, como uno de los problemas esenciales, y más fácilmente visualizable por la magnitud que había alcanzado, la pérdida ocasionada por el deterioro persistente de los términos de intercambio. Según el pensamiento ortodoxo, el comportamiento de la relación de intercambio debía ser justamente el contrario ya que la ubicación de la economía latinoamericana dentro de la división internacional del trabajo debía generar una transferencia de los beneficios del desarrollo tecnológico que se daban en los centros industrializados hacia nuestros países mediante la disminución en los precios de los productos manufacturados. Esta transferencia de beneficios se manifestaría a través de los términos de intercambio favorables para América Latina, que posibilitarían una tendencia a la igualación del desarrollo entre los países que participaban del comercio. Este postulado no se cumplió y CEPAL constata que el proceso de transferencia de beneficios se dio en forma inversa, ya que el aumento de productividad en los sectores primarios de nuestros países es transferido a los centros industrializados vía precios.

La realidad se muestra radicalmente diferente a las premisas ortodoxas y el desarrollismo intenta, entonces, buscar la explicación de la transferencia regresiva a través del deterioro de los términos de intercambio. En esta búsqueda no llegan, sin embargo, a una explicación "esencial", en el sentido de determinar las relaciones últimas que expliquen la manifestación exterior del fenómeno en cuestión. De esta forma, ellos explican solo a través de las mismas situaciones o hechos que ya están implícitos en estos términos de comercio desfavorable; así, se encuentran causas como la creciente brecha entre la demanda de importaciones de productos manufacturados y la de productos primarios desde los países industriales, la diversidad de absorción de fuerza de trabajo en los países industriales y nuestros

países que genera una presión persistente a la baja de salarios y precios en la producción primaria.

Es decir, se hace una crítica a los supuestos y postulados de la teoría ortodoxa, que no se cumplen en la realidad, pero no existe un análisis destinado a percibir si la metodología utilizada o el marco teórico dentro del cual los supuestos de la teoría adquieren su verdadera dimensión son correctos o no, desde el punto de vista de la comprensión de las relaciones esenciales que definen la estructura del comercio internacional. El desarrollismo se permite criticar algunos postulados, levantar uno que otro supuesto ortodoxo y, por tanto, mantener en definitiva la lógica interna de los modelos criticados.

Tanto la forma de comprender los fenómenos del comercio internacional como las políticas propuestas por el desarrollismo no superan la famosa explicación del llamado “círculo vicioso de la pobreza”, en que la situación del subdesarrollo se “explica” a través de un problema que, a su vez, es “explicado” por otro problema y así sucesivamente hasta llegar al problema inicial; entonces, como no se encuentra, en definitiva, una explicación verdadera del fenómeno en cuestión se proponen determinadas políticas sin comprender dicho fenómeno, sino considerando solo las manifestaciones de él, la apariencia del fenómeno que, para el caso del subdesarrollo, es el “círculo vicioso de la pobreza”.

Así, a nivel del comercio internacional, la “explicación” es tan tautológica como aquella. El comercio exterior, para los desarrollistas, constituye uno de los principales “obstáculos” para el desarrollo de nuestros países, por lo cual nuestras economías se hacen dependientes de los países centrales.

La “dependencia externa” se convierte, entonces, en una de las principales variables explicativas de la situación de subdesarrollo en los países de América Latina, asociada dicha variable a los problemas que enfrenta el comercio exterior. Esta “dependencia externa” se identifica, según los desarrollistas, por la importación de productos manufacturados desde los centros metropolitanos y por la presión persistente a la baja de salarios y precios de los bienes de

producción primaria; esta “dependencia externa” se explica, a su vez, porque no hay desarrollo, en especial desarrollo industrial, que permita sustituir importaciones y que posibilite absorber fuerza de trabajo desde los sectores primarios; y no existe desarrollo en nuestros países, porque hay “dependencia externa”. Es decir, se cae en un típico “círculo vicioso” para el problema del comercio exterior que no posibilita indagar en las relaciones esenciales que explican verdaderamente los problemas del comercio exterior; el método de comprensión no pasa más allá de la búsqueda de los “datos relevantes” o “variables explicativas” que, en definitiva, no permiten comprender cosa alguna, excepto descubrir las manifestaciones aparentes de los fenómenos por explicar.

De todas formas, el “círculo vicioso” que ofrece el comercio exterior en relación con el desarrollo, debe ser quebrado. Y CEPAL propone, entonces, la industrialización, que es una política totalmente contradictoria, con algunos postulados y supuestos de la teoría ortodoxa del comercio internacional, puesto que se contrapone a la idea de costos y ventajas comparativas; sin embargo, junto con esa medida se plantea la necesidad y posibilidad de lograr términos de intercambio favorables, diversificar exportaciones (pero fortaleciendo la exportación de productos primarios), se hacen llamados a la solidaridad internacional para lograr mejores precios y para conseguir entrada libre de nuestros productos a los mercados de los países industriales, etc. Es decir, un eclecticismo de naturaleza tal que, en definitiva, hace permanecer al desarrollismo dentro de los marcos de la teoría ortodoxa del comercio internacional, a pesar de criticar algunas de sus premisas básicas.

Planteamos más arriba que la crítica, al interior de una teoría, a los supuestos de esta, no conduce a una ruptura con ella y, por tanto, la crítica sustancial conduce necesariamente a una crítica metodológica y epistemológica; a la forma de hacer ciencia, a la forma de concebir la realidad. De tal manera, si el desarrollismo quisiera ir realmente a la sustancia de las relaciones económicas internacionales, tendría que definir cuál es el carácter de dichas relaciones, en

particular, entre centros dominantes y países dependientes. En esa búsqueda habría que romper con la concepción apologética clásica, en cuanto a concebir a los países como unidades económicas independientes, en que todos salen beneficiados cuando entran en relaciones de comercio. Se trata, entonces, de comprender que el propio desarrollo del sistema capitalista conduce a la prolongación de unos países sobre los otros, particularmente de los países dominantes sobre los países dependientes, en que aquellos participan dentro de los mercados nacionales de estos. Lo concreto es que el desarrollo del sistema capitalista genera un proceso de integración, cada vez más sólido, que hace perder sentido a la percepción de países como unidades económicas separadas y estructura un sistema de relaciones internacionales que define un determinado marco estructural del cual los países dependientes forman parte, pero teniendo sus economías condicionadas y sometidas a los centros dominantes. Por otra parte, hay que tener presente que tras las relaciones económicas internacionales, si bien no hay países que actúen como unidades, hay, sin embargo, clases sociales y, dentro de ellas, grupos que son los que se benefician con las relaciones del comercio mundial. En nuestra época, de capitalismo monopolístico, se comprueba que son un número pequeñísimo las empresas monopolísticas que controlan el comercio mundial. Se trata, también, de descubrir qué intereses concretos están comprometidos en el comercio mundial y no esconderlos tras una aparente neutralidad de la ciencia.

Esta ruptura no la logra el desarrollismo y, por esto, debe ser puesta en el lugar que le corresponde.

El eclecticismo y pragmatismo en el desarrollismo

En el punto anterior hicimos, de alguna forma, referencia a dos importantes características del pensamiento desarrollista: el eclecticismo y el pragmatismo. Trataremos de ver en qué medida estas dos

características se presentan en las concepciones desarrollistas, en lo que toca a su percepción del comercio internacional.

Decimos que esta corriente de pensamiento es ecléctica por cuanto surge de la mezcla de proposiciones teóricas de los clásicos y aportes posteriores, de los postulados nacionalistas y de las situaciones concretas que presenta el comercio exterior; de esta mezcla surge una serie de combinaciones de escasa coherencia interna, en que algunos postulados son totalmente contradictorios entre sí.

Este es el resultado de la incapacidad del pensamiento desarrollista de enfrentar una crítica al conjunto de la teoría anterior, es decir, a la teoría ortodoxa del comercio internacional. Es precisamente esta incapacidad la que lo lleva a un empirismo cuyo único fin es el describir solo las manifestaciones necesarias de las relaciones económicas internacionales. De tal manera que, frente a los “datos” que aparecen como las causas explicativas (por ejemplo, el carácter monoexportador del comercio exterior latinoamericano), se proponen todo tipo de medidas prácticas, específicas para lo aparente, que manifiestan el carácter pragmático del desarrollismo. Es decir, se reconocen elementos disfuncionales en el sistema de relaciones económicas internacionales, que deben ser puestos de nuevo en su órbita, para lo cual se acude a determinadas medidas de política económica que adecúen los elementos disfuncionales al sistema global. De tal suerte que la concepción desarrollista “empalma admirablemente bien con la metodología empirista y funcionalista del análisis que se hace” (Ramos, s.f., p. 8) y, por tanto, como forma de interpretación, el desarrollismo es fundamentalmente empirista y, en cuanto a las políticas de acción que propone, es esencialmente pragmático.

Estas consideraciones deben concretarse a la luz de aspectos más específicos señalados por la teoría desarrollista. El llamado “desarrollo hacia adentro” solo podría llevarse a cabo en la medida que el comercio exterior dejara de ser un “obstáculo”, para lo cual habría que diversificar exportaciones y conseguir mejores precios para los productos básicos (primarios) que exporta América Latina. Aquí podemos apreciar el carácter ecléctico de la teoría desarrollista, en

cuanto propone rechazar la premisa de las ventajas comparativas, a través de la diversificación de exportaciones. Premisa que constituye, como dijimos anteriormente, base sustancial de la teoría ortodoxa. Sin embargo, paralelamente, proponen intensificar la exportación de primarios mediante políticas que lleven a una vuelta al intercambio libre (eliminación de barreras), y, de esta manera, lograr mejores precios para estos productos, afirmándose así en una premisa también básica de la teoría ortodoxa.

Este eclecticismo se aprecia también en el análisis que los desarrollistas hacen del capital extranjero, en el cual los requisitos que ellos le asignan entran en contradicción con la forma de operar del capital extranjero y, más aún, estos requisitos entran en contradicción entre sí, como por ejemplo, al plantear cuantías significativas y permanentes al capital extranjero y, a la vez, señalar la necesidad de su transitoriedad.⁶

Se observa también, por otra parte, el empirismo y pragmatismo de esta conceptualización al identificar, en esta corriente de pensamiento, determinados problemas, frente a los cuales se ofrecen determinadas políticas de solución que constituyen respuestas pragmáticas, sin comprensión del marco global en el que se insertan dichos problemas.

Podemos tomar, por ejemplo, el problema de la crisis del comercio exterior latinoamericano (monoexportador de productos primarios, con todas las implicaciones que esto lleva consigo, dependiente de productos manufacturados, etc.) frente al cual, las políticas desarrollistas que se proponían planteaban superar la “dependencia externa” mediante el control de la importación de productos manufacturados (medidas aduaneras, arancelarias, etc., que gravaban fuertemente a esos productos). Sin embargo, la dependencia se manifestó mucho más fuertemente al comprometerse la industrialización sustitutiva con el capital extranjero, mediante la instalación, en nuestros países, de subsidiarias de las empresas del centro

⁶ En el apartado de crítica al desarrollismo, en cuanto a su análisis del capital extranjero, se explica esta situación con mayor profundidad.

dominante que les permitió controlar los mercados en el interior de nuestros países. La instalación del capital extranjero en nuestras economías agudizó con mucha mayor fuerza los problemas del comercio exterior, ya que las salidas de divisas por concepto de servicios de este son crecientemente significativas.

Es decir, el no comprender el marco global de relaciones del sistema capitalista, del que nuestros países forman parte, condujo al desarrollismo a proponer políticas que eran incapaces de romper la lógica misma del sistema capitalista, que existe y se desarrolla gracias a una estructura de relaciones internacionales que genera el desarrollo de ciertos países y, paralelamente, el subdesarrollo de otros. Es esta la lógica de su subsistencia.

Hoy día, teniéndose plena conciencia de que los objetivos que se habían propuesto han fracasado de lleno por el curso que han adoptado los acontecimientos, se insiste, sin embargo, en medidas de política económica de carácter insustancial. Es así como, frente al comportamiento desfavorable que experimenta la demanda mundial de productos primarios y al carácter creciente de la demanda de productos manufacturados, se adopta la última moda en materia de política económica internacional: solidaridad internacional para obtener mejores precios para los productos primarios y para lograr eliminar barreras protectoras en los centros industriales, junto con fomentar al máximo la producción de bienes manufacturados de exportación. Nosotros nos preguntamos si existe alguna base que muestre algún indicio respecto a la viabilidad de llevar a la práctica políticas de esta naturaleza.

El desarrollismo, la “dependencia externa” y la “dependencia”

Reviste una importancia muy especial para nuestro estudio presentar el significado exacto de lo que el pensamiento desarrollista entiende por dependencia, como también analizar el conjunto de implicaciones que se desprende de dicho concepto, en la comprensión

de la realidad económico-social de América Latina y las políticas de acción y objetivos definidos sobre la base de dicho concepto. Esta importancia surge, para nosotros, de dos motivos esenciales. Por una parte, el concepto de dependencia viene apareciendo en todos los escritos acerca de la sociedad latinoamericana, y adquirió una frecuencia insospechada en los últimos años. Esto no implica, desde luego, que este concepto signifique lo mismo para todos los científicos sociales ya que al respecto hay una gran diversidad en cuanto a lo que este concepto encierra. Por otra parte, para nuestras investigaciones, el concepto dependencia constituye una categoría general de análisis que da los marcos de comprensión de las situaciones concretas de los países dependientes y, en tal sentido, es presentado en otros trabajos; por tanto, en este acápite nos circunscribiremos a analizar este fenómeno a nivel de las relaciones económicas internacionales.

El concepto de dependencia, en el desarrollismo, constituye la expresión concreta en que se dan las relaciones económicas internacionales entre países industrializados y países periféricos. Para ellos, la dependencia representa un obstáculo importante para el desarrollo económico de los países de América Latina. De manera que los problemas que presenta el comercio exterior configuran la dependencia externa constituyéndose en una de las principales variables explicativas del “atraso” de nuestros países.

Para nosotros, en cambio, el concepto de dependencia no queda circunscrito a las relaciones económicas internacionales, ni mucho menos a sus manifestaciones en el comercio exterior. Este concepto define el marco general dentro del cual se inscribe el análisis de las situaciones concretas. Ese marco general está dado por el desarrollo del sistema capitalista y las relaciones de dependencia que ese desarrollo genera; la situación concreta no es sino la condición de subdesarrollo de nuestros países al formar parte de este sistema. Esto conduce a plantear que, tanto la situación global como las manifestaciones específicas, no pueden ser estudiadas científicamente sin tener este marco de referencia. Entonces, para el desarrollismo, la dependencia está representada por los problemas que ofrece el

comercio exterior en los países periféricos y, para nosotros, la dependencia da los límites y posibilidades de desarrollo de las sociedades dependientes y, por tanto, la dependencia se manifiesta en el conjunto de la sociedad dependiente: constituye su sino.

De tal manera que los problemas del comercio exterior constituyen, para el desarrollismo, uno de los obstáculos al desarrollo de los países periféricos; para nosotros, los problemas del comercio exterior representan manifestaciones necesarias del desarrollo del sistema capitalista y del carácter que adoptan las relaciones económicas internacionales, producto de la forma de desarrollo del sistema.

Los desarrollistas entienden, entonces, la dependencia como una relación lógico-formal en que existen determinadas causas externas que tienen sus efectos en el comercio exterior, creando obstáculos al desarrollo. Esa connotación externa de la dependencia les hace hablar precisamente de “dependencia externa”. Si vemos, sin embargo, que las manifestaciones concretas obedecen a una lógica de desarrollo del sistema capitalista, podremos comprender que los problemas del comercio exterior no son generados mecánicamente desde el exterior, sino que constituyen expresiones necesarias de las relaciones económicas internacionales, que no se dan tampoco al margen de las situaciones concretas, ya que estas están condicionadas por las relaciones de dependencia. De tal manera que, sin cambiar el carácter de las relaciones de dependencia, puede cambiar la forma de dichas relaciones. Es el caso de América Latina, que dentro de un mismo marco general de relaciones internacionales pasó de una vinculación básicamente financiera-comercial con los países dominantes, a una vinculación básicamente industrial-tecnológica.

La forma en que los desarrollistas perciben la dependencia por tiene profundas implicaciones que debemos señalar. En primer lugar, como el análisis se dirige a las manifestaciones concretas y no a las relaciones esenciales, se plantean cambios a nivel de esas manifestaciones, en forma parcelada y no respecto del conjunto de las relaciones esenciales que las determinan. Esto implica suponer que es posible eliminar la dependencia dentro de los marcos del sistema

capitalista mundial. De hecho, el comercio exterior experimenta cambios y se puede influir en el ritmo de esos cambios, pero esto no lleva a romper las relaciones de dependencia, por el contrario, la tendencia es que dichos cambios agudicen las relaciones de dependencia en el sistema capitalista. Así tenemos que, en América Latina, la “eliminación de la dependencia externa” a través de la industrialización no representó sino una utopía más, ya que la elasticidad de importaciones se hizo más rígida al necesitar nuestros países insumos y bienes de capital indispensables para llevar adelante el proceso de industrialización. Junto con esto, la industrialización necesitó en forma creciente el capital extranjero, lo que agudizó la crisis del comercio exterior por los servicios que América Latina debe pagar por el uso de ese capital.

En segundo lugar, al entender la dependencia desde un punto de vista mecánico, viendo solo sus efectos en el sector externo, el desarrollismo no puede comprender las relaciones más decisivas que se marcan en esta fase monopólica de desarrollo del sistema capitalista. Es precisamente en el interior de las economías donde encontramos claramente manifestadas las relaciones de dependencia. El capital extranjero, a través de su forma más dinámica que es la inversión directa, viene dominando el conjunto del sector manufacturero de las economías dependientes, en particular las actividades más decisivas de ese sector que, cada vez más, pasan a ser controladas y monopolizadas por las grandes empresas multinacionales.

Comercio exterior: políticas propuestas por el desarrollismo y resultados reales del período

Hemos hecho una presentación del pensamiento desarrollista en lo que respecta al papel que debía jugar el sector exterior de las economías latinoamericanas en el modelo de desarrollo hacia adentro. Señalábamos cuáles eran los objetivos perseguidos, las políticas destinadas a alcanzarlos y los requisitos necesarios para llevar adelante esas políticas, en la concepción desarrollista. Haremos, entonces,

la crítica a la luz de lo que ofrecía esta corriente de pensamiento, confrontándola con la realidad de nuestras economías y centrando nuestra atención en el comercio exterior.

El incumplimiento de los objetivos propuestos por la corriente desarrollista tiene su expresión en la crisis generalizada que hoy día vive América Latina, que ha significado un reconocimiento de parte de los propios desarrollistas, de la situación de crisis y del fracaso de sus proposiciones. Sin embargo, si bien se reconoce el fracaso, no se reconoce, desde luego, la crisis de la propia teoría y, por lo tanto, se insiste en las mismas políticas con algunos cambios insustanciales. De este modo, después de cumplirse veinte años desde el nacimiento de CEPAL, encontramos que: “En el período de 1950-1966 el producto interno global creció al 4,9 por ciento anual y el producto por habitante al 2 por ciento” (CEPAL, 1969c, p. 3).

Esta tasa de crecimiento, de todo el período, debe apreciarse también en términos de tendencia, lo que nos permite observar que el promedio de los años sesenta, respecto del promedio de la década de los años cincuenta, muestra una clara disminución, tanto en el ritmo de crecimiento del producto interno bruto global como en el producto interno bruto por habitante; este último pasa de un 2,2% en la década del cincuenta, a un 1,7% en el promedio de los años 1960-1966 (CEPAL, 1969c, p. 4). Respecto del crecimiento del producto interno bruto global, observamos una tasa de crecimiento promedio de 4,7% para los años 1960-1968, inferior, por lo tanto, a la tasa de crecimiento de la década del cincuenta. Frente a la gran esperanza cifrada en la “década del desarrollo” por las Naciones Unidas, Felipe Herrera, presidente del BID señala:

Sin embargo, transcurrida ya más de la mitad del decenio de los 60, la “brecha” entre uno y otro mundo se agranda, lejos de irse cerrando paulatinamente, como se esperaba.

En efecto, en 1970, a seguir las tendencias actuales, las naciones desarrolladas de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (es decir, Europa Occidental, EE. UU., Canadá y Japón) habrán

incrementado una riqueza en relación con 1960, en 600 mil millones de dólares, creciendo a un promedio anual de casi 5% e incrementando su ingreso o promedio anual “per cápita” a más de 2.200 dólares. El mundo en desarrollo, entre tanto, solo ha crecido al 4% bruto. A esto hay que añadir sus tasas más altas de expansión demográfica. De todo lo cual resulta que mientras las naciones desarrolladas habían, en la década 1960-1970, acrecentado sus riquezas en un 50%, el mundo en desarrollo, que abarca las dos terceras partes de la población mundial, seguirá debatiéndose en la miseria y frustración. (1967, cit. en Dos Santos, 1968b, pp. 11-12)

De manera que existe un consenso generalizado en cuanto al no cumplimiento de los objetivos esperados en función del modelo de desarrollo definido para nuestros países. Este quiebre que, en nuestra opinión, no refleja sino la imposibilidad de desarrollo de nuestros países dentro del sistema capitalista, lo analizaremos a la luz de los objetivos más importantes señalados por el desarrollismo y que se sustentan, en cuanto al comercio exterior, en reducir la “dependencia”.

Ya hemos señalado, en consideraciones hechas anteriormente, que el criterio que nosotros tenemos respecto del concepto de dependencia difiere sustancialmente del que tienen los desarrollistas; pero, en todo caso, atendiendo a la propia percepción que ellos tienen, trataremos de categorizar la realidad de este fenómeno. De tal manera que tendremos que centrar nuestras preocupaciones en el carácter y las tendencias que eventualmente adoptarían algunas categorías claves del comercio exterior frente a esta proposición general del desarrollismo.

Respecto de las importaciones

Se señalaba la necesidad de sustituir las importaciones, y dar prioridad, en ese proceso, a la sustitución de bienes de consumo y, sobre todo, de bienes de consumo duraderos.

Efectivamente, las importaciones latinoamericanas se comprimen, ya que mantienen una tasa de crecimiento de 3,6% durante el período 1950-1966, mientras que la tasa de crecimiento de las exportaciones es de un 4,2% en ese período, y el poder de compra de las exportaciones crece a un ritmo solo de un 2,7% en el mismo período. Al comparar la tasa de crecimiento de las importaciones con la tasa de crecimiento del producto interno bruto, se aprecia que la primera crece a un ritmo menor que la segunda (CEPAL, 1969c, pp. 4, 17, 22).

Sin embargo, esta restricción se ha traducido en una estructura de las importaciones que ha aumentado la participación de las materias primas y productos intermedios, los cuales han crecido desde un 39,6% en el año 1950 a un 48,6% en el año 1966. Esto se traduce en una gran rigidez de la estructura de importaciones, que imposibilita seguir reduciendo el margen comprimible de estas sin generar graves distorsiones en el interior de las economías latinoamericanas. Es así como CEPAL señala:

La intensidad del proceso de sustitución de importaciones hizo que el coeficiente de importaciones con respecto al producto, que ya se había reducido considerablemente antes de 1950, descendiera entre dicho año y 1965 de 13,9% a 10,4% (véase el cuadro N° 11). Esta reducción fue bastante general, con una tendencia a la disminución muy constante experimentada por casi todos los países de América Latina. (1969c, p. 22)

Esta situación ha generado, en opinión de la misma CEPAL, una:

Disminución sostenida del coeficiente de importaciones, hasta llegar en algunos casos a niveles muy bajos y por ende difíciles de comprimir más, en casi todos los países de mayores mercados y desarrollo industrial –Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela, así como en el Uruguay– y un cambio en la composición de las mismas, que en la mayoría de los países mencionados han quedado casi despojados de bienes prescindibles de consumo. (1969b, p. 2)

Este fenómeno demuestra que la “dependencia”, al estilo desarrollista, entendida básicamente como dependencia comercial no ha podido ser vencida y, más que eso, se ha agravado con un grado de profundidad tal, que compromete profundamente el desarrollo industrial de nuestros países al depender este en grado creciente de las materias primas y productos intermedios que sustentan la industrialización. Este cambio en la estructura de las importaciones, con las implicaciones que conlleva, ha sido señalado por CEPAL con gran preocupación.

La reducción relativa de las importaciones totales y el cambio en la composición de las mismas tuvo consecuencias importantes para el balance de pagos. En los países más avanzados de América Latina se advierte que el bajo coeficiente de importaciones y la composición de ellas, con predominio de bienes intermedios y de capital esenciales, hacen que la vulnerabilidad externa no haya disminuido necesariamente con el proceso de sustitución, sino que haya cambiado de carácter pasada la primera etapa sustitutiva; esta vulnerabilidad no está ya dada por una dependencia cuantitativamente importante del abastecimiento interno con respecto al exterior, sino por el carácter estratégico de los bienes que afecta. (1969c, p. 29)

Y CEPAL agrega:

En conclusión, con respecto a las perspectivas de comportamiento de las importaciones, puede decirse que habiendo avanzado bastante la sustitución en el pasado no puede esperarse que ella permita en el futuro inmediato una reducción de las necesidades relativas de importación en la misma intensidad que en el período analizado. La contención de importaciones, por su parte, es ya bastante intensa y además fue hecha en período de escasez crítica de divisas, sobre todo a expensas de las importaciones de bienes de capital. (1969c, p. 31)

Es decir, por el lado de las importaciones, las políticas de sustitución condujeron a una situación crítica que agravó la “dependencia”.

Respecto de las exportaciones

1. Se planteaba la necesidad de aumentar las exportaciones como manera de captar una cantidad importante de divisas que posibilitara enfrentar con tranquilidad la importación de equipos y maquinaria indispensables para llevar adelante el proceso de industrialización.

Este objetivo no se ha cumplido, ya que la tasa de crecimiento de las exportaciones ha sido sustancialmente baja, sobre todo si la comparamos con la tasa mundial de crecimiento de las exportaciones. Al respecto CEPAL nos dice:

En efecto, de 1950-1952 a 1965-1967 las exportaciones totales latinoamericanas solo crecieron a una tasa acumulativa promedio de 3% anual, que es muy inferior a la necesaria para satisfacer adecuadamente los requerimientos de importación, particularmente en el contexto del proceso de desarrollo económico. Lo reducido de esa tasa es tanto más significativo cuanto que ese período se ha caracterizado por una expansión sustancial y sostenida del comercio internacional, en el que las exportaciones mundiales crecieron a una tasa acumulativa de casi el 7% anual; y América Latina es, entre todas las regiones, la que más lentamente ve aumentar sus exportaciones (véase el cuadro N° 1). De ahí que su participación en el total de las exportaciones mundiales haya disminuido del 11% en 1950 al 5,3% en 1967. (1969b, p. 4)

2. Junto con ese primer objetivo no realizado, se pensaba diversificar las exportaciones y, de este modo, romper con la estructura monoexportadora que daba una gran inestabilidad a los ingresos percibidos por las exportaciones. Veamos cuáles han sido los resultados de este objetivo propuesto:

Tanto la baja tasa de crecimiento de esas exportaciones como la persistencia de la vulnerabilidad frente a las vicisitudes del mercado internacional se observan no solo con respecto al área en su conjunto, sino también en casi todos los países considerados individualmente, incluso en los más industrializados. En efecto, a pesar de la

industrialización esos países no han logrado aún modificar apreciablemente la estructura tradicional de sus exportaciones, las cuales siguen constituidas en muy alta proporción por un número relativamente reducido de productos primarios y la mayor parte de su capacidad de compra externa sigue dependiendo de las alternativas de la demanda internacional de dichos productos. Es verdad que salvo dos o tres excepciones, se observa en el período analizado una tendencia a disminuir el grado de dependencia de las exportaciones de cada país, respecto al grupo de productos más importantes en las mismas, pero no puede decirse que haya ocurrido un cambio fundamental en ese sentido ni que los cambios se salgan del marco de los productos primarios. (CEPAL, 1969b, p. 6)

De manera que, en esencia, se conserva la estructura tradicional de exportaciones latinoamericanas en que cuantitativamente

[...] los productos primarios representan todavía más de tres cuartas partes del total de América Latina y para la mayoría de los países considerados, excepto México. Por otra parte, 16 productos individuales o grupos formados por muy poca variedad de bienes (como el petróleo y derivados y los productos de la pesca) representan proporciones decisivas en estas exportaciones. Si se consideran cada uno de los países por separado, el número de bienes es aún mucho menor. (CEPAL, 1969c, p. 18)⁷

De suerte que este escaso grado de diversificación logrado ha alcanzado solo a los productos primarios, manteniendo a los productos manufacturados con una participación muy poco significativa respecto del total de las exportaciones: 5,1% en el promedio de 1964-1966.

3. Además, se señalaba como uno de los objetivos más importantes, desde el punto de vista de las perspectivas a futuro que ofrecía la intensificación de las exportaciones entre los países de la región, para lo cual se cifraban esperanzas en el Mercado Común Centroamericano y la ALALC.

⁷ Para más información remitirse, en mismo documento, al cuadro 8 (p. 19) en el que aparece la estructura porcentual de las exportaciones por países para 1965.

De nuevo los hechos concretos demuestran el incumplimiento de este objetivo; ya que los resultados reflejan que el destino de las exportaciones interregionales es relativamente reducido, y no ha experimentado cambios sustanciales desde 1950 en que esas exportaciones eran de un 8,8% y pasaron a un 9,2% en 1966. CEPAL reconoce esta situación y señala que “el comercio de los países de América Latina entre sí es todavía bajo y ha crecido lentamente. A pesar del impulso que significó para este comercio la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y del Mercado Común Centroamericano, su proporción, en el total, ha variado relativamente poco” (1969c, p. 21).⁸

En resumen, existe un claro reconocimiento en cuanto al fracaso de los objetivos propuestos para las exportaciones, ya que estas no han aumentado al ritmo requerido para sustanciar un proceso significativo de desarrollo económico. El carácter monoexportador de la economía latinoamericana subsiste con una leve diversificación en la exportación de productos primarios. La exportación de productos manufacturados tiene escasa relevancia y, por último, los resultados prácticos de la integración regional, en cuanto a aumentar las exportaciones de la zona, son categóricos en demostrar lo contrario.

Respecto de los precios, los mercados y la solidaridad internacional

Cuando mencionamos el problema de los precios estamos señalando, en último término, la cuestión de la relación de intercambio. Frente a este problema se tenía plena conciencia de la necesidad imperiosa de mejorar la relación de precios a favor de América Latina, ya que no tenía sentido el aumento en el volumen de las exportaciones con una tendencia persistente a la baja de los precios de exportación; por esto

⁸ En verdad, a partir de 1966 hay un crecimiento del comercio interregional que corresponde fundamentalmente al desarrollo alcanzado, en América Latina, por las subsidiarias de las empresas multinacionales, en el intercambio de partes y equipos.

para CEPAL aquí “se encuentra uno de los temas más vitales y, en su tiempo, más discutidos del ideario de la CEPAL” (1968, p. XVI, t.1).

La mayor parte de las políticas propuestas por CEPAL y el desarrollismo se han orientado hacia la solución de este problema. Sin embargo, sistemáticamente han fracasado, al persistir una tendencia al deterioro de la relación de intercambio para América Latina, con efectos desastrosos para nuestras economías. Este fenómeno es de conocimiento y estudio generalizado en la región, por lo cual nos remitiremos solo a presentar un cuadro donde se señala el efecto del deterioro de los términos de intercambio para el conjunto de los países de América Latina (ver Cuadro 1).

CEPAL, desde su nacimiento, viene recalcando esta situación y, en sus últimos informes, señala:

El comercio internacional de productos básicos está afectado adversamente por diversos factores bien conocidos cuyos efectos se traducen en un lento crecimiento relativo y en una pronunciada inestabilidad. En ambos casos juegan un papel importante la evolución de los precios, tanto por sus frecuentes y marcadas fluctuaciones como por su tendencia secular a deteriorarse la relación con los precios de los productos manufacturados. (1969b, p. 11)

En cuanto a los mercados para los productos básicos de América Latina, se insiste en la solidaridad internacional para obtener estabilidad de mercados para esos productos. En la práctica, sin embargo, la participación de los productos primarios en el mercado mundial muestra una tendencia clara a la baja. Ellos han descendido “del 53% en el promedio 1955-1957, a solo 43% en 1964-1966” (CEPAL, 1969b, p. 13). Este fenómeno tiene claras implicaciones para América Latina, dada su estructura tradicional de exportaciones, y demuestra la imposibilidad de asegurar mercados para los productos primarios.

Cuadro 1. Pérdida por concepto de los términos de intercambio, América Latina excepto Cuba, 1950-1966 (base año 1950, en millones de dólares)

	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
Argentina	+20,9	-164,4	-68,6	-297,8	-278,2	-413,0	-412,5	-431,5	-296,2	-220,4	-182,5	-418,1	-177,3	-98,4	-165,7	-177,3
Bolivia	+32,9	+15,4	+1,8	+5,2	+10,6	+14,3	+12,1	+6,7	+11,6	+10,1	+15,4	-16,5	+21,3	+47,3	+62,6	+62,6
Brasil	-7,3	-159,9	+17,3	+218,6	-180,2	-204,3	-115,5	-136,3	-399,6	-396,3	-477,1	-557,4	-626,5	-450,0	-614,7	-719,4
Colombia	-63,2	-50,5	-38,1	+55,4	-5,9	-63,1	-18,3	-148,7	-191,1	-152,6	-182,4	-228,9	-227,9	-162,4	-159,3	-191,5
Cuba	-26,0	-79,6	-158,5	-97,6	-114,1	-95,0	+64,6	-45,6	-152,4							
Chile	+30,7	+54,8	+64,2	+26,7	+73,4	+110,0	+18,6	-32,9	-5,7	+57,0	+58,4	+38,0	+38,7	+51,4	+157,0	+297,9
Ecuador	-3,1	-12,6	-9,8	+9,4	-14,8	-20,4	-23,5	-20,3	-33,9	-51,4	-49,8	-52,9	-83,2	-65,7	-51,1	-55,4
México	+12,4	+48,8	-100,7	-55,9	-79,2	-125,0	-153,6	-247,1	-345,5	-256,0	-242,9	-266,2	-223,9	-189,8	-251,6	-271,5
Paraguay	+8,9	+4,4	-4,8	+6,9	+8,6	+0,8	-0,9	-2,4	-2,3	-11,8	-14,4	-14,8	-12,1	-9,0	-9,4	-9,3
Perú	+44,5	+15,5	-10,4	-4,2	-1,7	+8,9	-2,3	-64,3	-90,8	-166,0	-211,3	-221,8	-173,7	-83,3	-131,4	-37,3
Uruguay	+33,5	-46,5	+7,5	+7,6	-34,3	-56,8	-31,2	-66,1	-58,5	-20,2	-36,3	-31,8	-33,7	-27,3	-42,7	-32,6
Venezuela	-128,9	-220,5	-89,3	-110,7	-122,3	-248,1	-276,1	-322,8	-502,2	-776,7	-761,3	-1051,2	-1069,2	-1443,5	-1682,2	-1653,2
Haití	+7,6	+4,5	+1,1	+10,2	+2,4	-1,1	-0,8	-7,6	-6,9	-9,6	-7,8	-20,9	-14,4	-7,0	-8,6	-12,4
Rep. Dominicana	+17,7	-27,7	-33,8	-12,2	-34,5	-36,4	-7,3	-38,6	-73,8	-85,8	-65,2	-24,5	-2,1	-11,8	-39,2	-41,7
Panamá	-1,0	-1,3	-0,9	+5,9	+3,2	+0,2	-3,0	-1,3	-2,9	-9,7	-9,7	-3,5	-5,0	-10,9	-7,6	-8,7
Costa Rica	+5,9	-2,9	+9,2	+17,0	+10,9	+13,4	+10,0	0,0	-8,8	-11,2	-15,9	-8,6	-15,8	-10,8	-9,9	-13,2
El Salvador	+13,1	+6,4	-18,0	+7,5	-8,0	-8,0	-12,9	-40,7	-60,3	-46,0	-59,0	-73,8	-78,4	-93,2	-103,1	-109,5
Guatemala	-1,1	+1,6	+3,6	+14,9	+8,6	+13,7	+8,7	-10,3	-24,1	-40,2	-57,3	-62,3	-114,1	-93,8	-117,9	-133,7
Honduras	+1,1	-2,3	+3,5	+4,5	+0,8	+8,3	-0,5	-2,7	-9,5	-14,6	-6,5	-6,8	-2,1	-2,5	-7,1	-11,9
Nicaragua	+8,4	+6,5	+10,8	+18,1	+21,2	+12,9	+4,4	+1,5	-3,9	-2,7	-2,1	-1,2	+0,4	+2,2	-0,8	-9,1
<i>Total</i>	+7,0	-610,3	-413,9	-170,5	-733,5	-1088,7	-940,0	-1611,0	-2256,8	-2204,1	-2307,7	-2990,2	-2799,0	-2658,5	-3182,7	-3127,2
Total (excluye Cuba)	+33,0	-530,7	-255,4	-72,9	-619,4	-993,7	-1004,6	-1565,4	-2104,4	-2204,1	-2307,7	-2990,2	-2799,0	-2658,5	-3182,7	-3127,2
Total (excluye Cuba y Venezuela)	+161,9	-310,2	-166,1	+37,8	-497,1	-745,6	-728,5	-1242,6	-1602,2	-1427,4	-1546,4	-1939,0	-1729,8	-1215,0	-1500,5	-1474,0

Fuente: CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Se une a esta situación la competencia que los propios países industriales hacen a los países subdesarrollados, lo cual genera una inestabilidad de los mercados de productos primarios que acarrea graves resultados:

La consecuencia de tales políticas no solo es restringir y, en algunos casos, cerrar totalmente el acceso a sus mercados de diversos productos primarios, provenientes de países en desarrollo, sino también generar excedentes exportables de considerable magnitud. Estos excedentes, al igual que otras producciones primarias de tales países, son exportados a precios muy inferiores a los del mercado interno, a veces, incluso, por bajo de los precios internacionales y las condiciones muy favorables de financiamiento, en detrimento de las posibilidades de exportación de los países en desarrollo. Es frecuente, asimismo, una situación similar en las exportaciones de productos manufacturados sustitutivos originarios de los países industrializados. (CEPAL, 1969b, p. 12)

Esta competencia se ha traducido en una situación tal que:

Los países desarrollados han expandido su exportación de productos primarios a una tasa bastante más elevada que los países en desarrollo y especialmente que los países latinoamericanos, como consecuencia de las ventas de excedentes agrícolas de los Estados Unidos, de la formación de agrupaciones regionales como la Comunidad Económica Europea y, en general, de la política de subsidios que aplican estos países. (CEPAL, 1969b, p. 15)

Todas las medidas que se proponían se sustentaban en la necesidad de un compromiso solidario de parte de los países desarrollados; pero, ese débil hilo también se rompe. Es así como Carlos Quintana, Secretario Ejecutivo de CEPAL, señaló en la reunión de UNCTAD de 1968:

Hace 4 años, en el primer período de sesiones de esta Conferencia, se aprobaron principios y recomendaciones que, de haberse llevado a efecto, hubieran promovido una nueva organización del comercio internacional e impulsado el crecimiento económico de los países en

vías de desarrollo. Desafortunadamente, aquellos compromisos no se tradujeron en decisiones concretas, y otras medidas y restricciones vinieron a agravar los obstáculos a la expansión de las exportaciones de nuestros países. Recomendaciones, como las relacionadas con la reducción y eliminación de barreras al comercio de productos de interés para los países en vías de desarrollo y con la negociación de convenios u otros arreglos internacionales sobre productos básicos, todavía no han logrado instrumentarse. La experiencia es desalentadora, pues si esto ocurre en un campo en el que existe consenso general sobre las modalidades de la acción que debe emprender la comunidad internacional, mayor aun es la incertidumbre en torno al cumplimiento de otras recomendaciones condicionadas con cláusulas de escape o de salvaguardia que pueden aplicar unilateralmente los países desarrollados. (1968, p. 267)

En resumen, el objetivo central planteado por los teóricos desarrollistas, en cuanto a lograr el desarrollo mediante un conjunto de políticas definidas para tal objeto, particularmente relativas al sector externo que era donde centraban el problema, no se ha cumplido. Así, en lo que toca a las relaciones económicas internacionales de América Latina en su forma comercial, las importaciones mantienen una estructura cada vez más rígida, las exportaciones no han aumentado ni se han diversificado, como tampoco la integración regional ha tenido éxito y las políticas respecto de precios, mercado e incluso los llamados a la solidaridad internacional han resultado un rotundo fracaso. De tal manera que las esperanzas de superar la dependencia del comercio exterior, en que se cifraba el desarrollo latinoamericano, se ven frustradas, lo cual es reconocido por los propios documentos de CEPAL y los desarrollistas, como lo hemos mostrado a lo largo de este acápite.

Importancia que los desarrollistas asignan al comercio y las nuevas formas que asumen las relaciones económicas internacionales

El pensamiento desarrollista explica la estructura de las relaciones económicas internacionales de América Latina, hoy día en crisis, centrandó la atención en las relaciones de comercio. Por ello, el deterioro de los términos de intercambio aparece como el elemento explicativo fundamental en la comprensión de la crisis de la balanza de pagos y, en gran medida, del subdesarrollo de la región. Se define así, en opinión del desarrollismo, una particular estructura de relaciones entre países centrales y periféricos (dentro de los que se ubica América Latina) que se caracteriza en términos de relaciones comerciales desfavorables para estos últimos. CEPAL, al mostrar el carácter prioritario de este elemento, señala:

No cabe duda de que entre los tres factores que más contribuyeron a acentuar el desequilibrio del balance corriente, correspondió el papel más activo al debilitamiento más pronunciado del ritmo de crecimiento de las exportaciones que de las importaciones y a la progresión sostenida de los gastos por concepto de los ingresos de las inversiones extranjeras. Ahora bien, el primero, de estos fenómenos obedece al hecho de que los precios de las exportaciones bajaron en forma pronunciada desde 1955, mientras que los precios de las importaciones se mantenían estables, e incluso aumentaban, de modo que la relación de intercambio empeoró a largo plazo en detrimento de la región. El segundo fenómeno se explica por el gran aumento de las entradas de capital extranjero a largo plazo, a causa de la necesidad que tenía la región de compensar las pérdidas ocasionadas por la evolución desfavorable de los precios relativos del comercio exterior. En consecuencia, el empeoramiento de la relación de intercambio se puede considerar como el factor que más contribuyó, directa e indirectamente, a incrementar el déficit del balance de pagos de América Latina en cuenta corriente. (1962, p. 70)

Junto con esto se señala la significación del deterioro de los términos del intercambio en cuanto factor que afecta al desarrollo de la región:

El deterioro reciente de la relación de precios está revelando una vez más la debilidad congénita de los países periféricos para retener todo el fruto de su progreso técnico. No es gran alivio pensar que cuando los países latinoamericanos lleguen en el futuro a etapas superiores de desarrollo con plena industrialización se terminaría alguna vez este fenómeno. Y no podría serlo, por cuanto esto requiere largo tiempo y, mientras tanto, el deterioro de la relación de precios agrava el estrangulamiento exterior y deprime sensiblemente la capacidad interna de acumulación de capital en detrimento del propio desarrollo. (Prebisch, 1963, p. 9)

Indudablemente, el deterioro de los términos de intercambio tiene importancia destacada en el análisis de la crisis del balance de pagos latinoamericano, sin embargo, sostenemos que su importancia es sobrevaluada por el desarrollismo. En cualquier caso analizaremos cuáles son los elementos determinantes del deterioro, pero entendemos que esta no es sino una expresión de una estructura de relaciones económicas internacionales bajo el dominio monopólico de los países dominantes del sistema capitalista.

Así, se puede apreciar, en un breve análisis de las exportaciones latinoamericanas, que no existe una tendencia a la diversificación y que se persiste en la exportación de ciertos productos primarios, y que América Latina tiene claramente limitadas sus posibilidades de divisas por:

- El comportamiento fluctuante de los precios de exportación.
- La entrada en el mercado mundial de los productos básicos de África y Asia e inclusive la participación de países desarrollados en exportaciones de algunos de estos productos.
- La competencia de productos sintéticos.
- La orientación de los productos básicos a solo algunos mercados.
- Las políticas proteccionistas de los países desarrollados.

Según los antecedentes presentados por CEPAL en *La brecha comercial y la integración latinoamericana* (1967, c. 10 y 11) solo seis productos latinoamericanos (cobre, derivados del petróleo, hierro, azúcar, carne vacuna y maíz) han aumentado su importancia relativa con relación al bienio 1950-1951. Por otro lado, respecto de los precios de los productos latinoamericanos, solo seis manifiestan tasas positivas de crecimiento. En el resto de los productos existe una clara tendencia a la caída de los precios.

En lo que toca a las importaciones, como señalábamos anteriormente, mantienen una rígida estructura en cuanto a maquinarias y materias primas elaboradas que son imprescindibles para mantener el proceso de industrialización. Junto con, esto la “atadura” del financiamiento externo impone un sobreprecio a las importaciones, agregando un elemento más a la explicación del deterioro de los términos del intercambio.

Así, la CEPAL señala que existe un “desequilibrio implícito” en el balance de pagos latinoamericanos y, agrega que “[...] en el fondo de este desequilibrio inherente están el dato estructural de la especialización de los países céntricos y periféricos en uno u otro tipo de productos en el intercambio mundial y la diferencia en la elasticidad ingreso de la demanda por las dos clases de bienes” (1968, p. 20).

Es decir, se pone el centro de la cuestión en el problema de las exportaciones e importaciones, sin tener presente que dicho problema es una manifestación necesaria de una estructura del comercio dentro del sistema capitalista que posibilita la monopolización de los mercados por parte de las grandes potencias del sistema; que, a su vez, condiciona precios y determina que los productos sean transportados y asegurados por empresas de los centros dominantes, etc.

En definitiva, pensamos que las relaciones comerciales entre países dominantes y dependientes deben ser analizadas desde una perspectiva completamente distinta, que, creemos, se ha comenzado a perfilar en los últimos años.⁹

⁹ En el transcurso de la investigación pensábamos que el análisis del comercio internacional, entre los países dominantes del sistema capitalista y los países dependientes

Movimiento de mercancías versus movimiento de servicios

Si bien es cierto que antes de los años cuarenta las relaciones económicas internacionales de América Latina se estructuraban básicamente en forma de relaciones de comercio, después de la Segunda Guerra Mundial y como producto del proceso de integración capitalista mundial a través de la gran empresa monopólica multinacional, cambia la forma de las relaciones económicas internacionales.

América Latina, a partir de la posguerra, desarrolla un proceso de industrialización ligado claramente al capital extranjero, generándose un cambio muy significativo en el carácter que asumen las relaciones entre nuestros países y los centros dominantes del sistema.

La nueva forma que adquieren dichas relaciones se manifiesta, en gran medida, por una tendencia relativamente creciente del movimiento de servicios y una tendencia decreciente del movimiento de mercancías.

En el Cuadro 2, confrontamos los movimientos de mercancías con los movimientos de servicios. En él, tomamos las relaciones de conjunto de América Latina con el resto del mundo (en el que participa EE. UU. de manera muy significativa) y también apreciamos la situación, desde el punto de vista de América Latina, considerando la participación relativa de los ítems de mercancías y servicios en lo que respecta a gastos que nuestros países efectúan por dichos conceptos (salidas de divisas).

—específicamente América Latina— se agotaba en los múltiples trabajos sobre esta temática, desarrollados por CEPAL y los desarrollistas, que centran su atención precisamente en el problema del déficit implícito del balance corriente a causa del deterioro de los términos de intercambio. Este hecho, junto con los cambios experimentados por el sistema a partir de la posguerra, nos llevó a intensificar el estudio de los movimientos de capital. A pesar de creer que la crisis latinoamericana y la estructura del comercio internacional se explican fundamentalmente por la naturaleza y el carácter de los movimientos de capital, consideramos que sobre el análisis de la estructura del comercio no está todo dicho. Pero más que allí, el problema está en la adopción de una nueva perspectiva teórica que permita visualizar las relaciones más esenciales de la estructura comercial, sobre lo cual, en los últimos años, se ha trabajado. Tal es el caso de A. Emmanuel (1968) y C. Palloix (1969).

Veremos, entonces, que al sumar el total de mercancías, es decir, exportaciones e importaciones y, por otra parte, el total de servicios, tanto corrientes como de capital que entra y sale de América Latina, el movimiento total de mercancías muestra una tendencia relativamente decreciente, en tanto que el movimiento total de servicios muestra una tendencia relativamente creciente en el período considerado.

Así, tenemos que, para el año 1946, el movimiento total de mercancías y servicios (que ingresaron y salieron de América Latina) alcanza alrededor de 9.400 millones de dólares, conformado por 7.835 millones de dólares de movimiento de mercancías y 1.583 millones de dólares de movimiento de servicios. En tanto que, en 1968, el movimiento total de mercancías y servicios representa alrededor de 29.980 millones de dólares, conformado por 21.398 millones que corresponden a movimiento de mercancías y 8.582 millones que corresponden a movimiento de servicios. Es decir, en el período 1946-1968 el movimiento total de mercancías se incrementa en menos de 3 veces; en cambio, el movimiento total de servicios se incrementa en aproximadamente 5,5 veces.

Veamos ahora la participación relativa de estos dos ítems dentro del conjunto del movimiento de mercancías y servicios. En el año 1946 el monto total de mercancías (tanto las que entran como las que salen) representa un 83,2% del total de mercancías y servicios; en 1950 ese porcentaje es de 81,1%, en 1955 había bajado a 78,3%, en 1960 a 75,2% y en 1968 a 71,4%. En cambio, la participación relativa de los servicios dentro del total es claramente creciente: en 1946 es de 16,8%, en 1950 alcanza un 18,9% en 1955 es de 21,7%, en 1960 es de 24,8% y en 1968 representa un 28,6%.

Se aprecia, entonces, una tendencia al aumento relativo de los movimientos de servicios que expresa, en buena medida, el carácter que asumen las relaciones económicas internacionales en el sistema capitalista en las últimas décadas. Esta tendencia se puede percibir con mayor claridad si observamos la situación desde la perspectiva de los países dependientes del sistema, en particular, América Latina.

En el cuadro vemos que, en 1946, el 72,6% lo constituyen los egresos de divisas por concepto de importaciones de mercancías respecto del total de egresos de divisas de América Latina. Este porcentaje es similar al movimiento total de mercancías para el conjunto de América Latina con el resto del mundo, en los años 1967-1968, lo que nos indica que la tendencia se había presentado ya con fuerza en años anteriores a 1946 y, por eso, el crecimiento de la tendencia aparece más tenue ya que parece estar llegando a sus límites. Estas consideraciones nos permiten analizar, con mayor claridad, los cambios que se producen en el período. En 1950 la participación relativa de los egresos por importaciones baja al 70,2%, en 1955 al 69,1%, en 1960 al 67,6% y en 1968 al 63,4%. Por otra parte, los egresos por concepto de servicios (corrientes y de capital) que paga América Latina representan en 1946 el 27,4%, que se incrementan en 1950 a 29,8%, en 1955 a 30,9%, en 1960 a 32,4% y en 1968 a 36,6%.

Cuadro 2. Movimiento de mercancías vs. movimiento de servicios, América Latina excepto Cuba, 1946-1968 (en millones de dólares)

	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
1. Export. de mercancías	4.800	5.331	5.953	4.944	6.037	7.085	6.412	6.973	7.367	7.517	8.084	8.283	7.725	7.660	7.953	8.164	8.621	9.062	9.762	10.215	10.773	10.663	11.230
2. Import. de	3.035	5.083	4.956	4.422	4.388	6.355	6.191	5.386	6.125	6.197	6.568	7.732	7.027	6.663	7.130	7.335	7.585	7.281	7.879	8.114	8.996	9.334	10.168
a. Total mov. de mercancías	7.835	10.414	10.909	9.366	10.425	13.440	12.603	12.359	13.492	13.714	14.652	16.015	14.752	14.323	15.083	15.499	16.206	16.343	17.641	18.329	19.769	19.997	21.398
3. Ingresos por serv. ctes.	433	506	556	540	552	715	798	865	887	1.007	1.167	1.280	1.215	1.346	1.508	1.496	1.465	1.566	1.709	1.904	2.070	2.342	2.560
4. Egresos	632	1.028	1.063	950	1.078	1.530	1.413	1.427	1.550	1.721	1.944	2.237	2.015	2.017	2.182	2.125	2.217	2.254	2.627	2.629	2.888	3.151	3.332
b. Total mov. ..	1.065	1.534	1.619	1.490	1.630	2.245	2.211	2.292	2.437	2.728	3.111	3.517	3.230	3.363	3.690	3.621	3.682	3.820	4.336	4.533	4.958	5.493	5.892
5. Ingresos por serv. capital	3	8	8	8	9	15	19	19	24	25	28	47	37	46	55	90	30	35	47	63	75	123	146
6. Egresos	516	662	826	583	787	951	887	891	903	1.044	1.300	1.498	1.153	1.135	1.238	1.434	1.484	1.456	1.705	1.854	2.109	2.355	2.544
c. Tot. mov. ..	519	670	834	596	796	966	906	910	927	1.069	1.328	1.545	1.190	1.181	1.293	1.524	1.514	1.491	1.752	1.917	2.184	2.478	2.690
7. Mov. Tot. merc. y serv. (a+b+c)	9.419	12.618	13.362	11.452	12.851	16.651	15.720	15.561	16.856	17.511	19.091	21.077	19.172	18.867	20.066	20.644	21.402	21.654	23.729	24.779	26.911	27.968	29.980
8. Mov. "de serv. (b+c)	1.584	2.204	2.453	2.086	2.426	3.211	3.117	3.202	3.364	3.797	4.439	5.062	4.420	4.544	4.983	5.145	5.196	5.311	6.088	6.450	7.142	7.971	8.582
(a/77% del mov. de mercancías	83.2	82.5	81.7	81.8	81.1	80.7	80.2	79.4	80.0	78.3	76.7	76.0	76.9	75.9	75.2	75.2	75.7	75.5	74.3	74.0	73.5	71.5	71.4
(b/77% " serv. ctes.	11.3	12.2	12.1	13.0	12.7	13.5	14.0	14.7	14.5	15.6	16.3	16.7	16.9	17.8	18.4	18.4	17.2	17.6	18.3	18.3	18.4	19.6	19.6

El desarrollismo y las relaciones económicas internacionales de América Latina

	1946	1947	1948	1949	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
(c/7)% del mov. serv. capital	5,5	5,3	6,2	5,2	6,2	5,8	5,8	5,9	5,5	6,1	7,0	7,3	6,2	6,3	6,4	6,4	7,1	6,9	7,4	7,7	8,1	8,9	9,0
(b y c)/7% "serv. c serv. k	16,8	17,5	18,3	18,2	18,9	19,3	19,8	20,6	20,0	21,7	23,3	24,0	23,1	24,1	24,8	24,8	24,3	24,5	25,7	26,0	26,5	28,5	28,6
9. Total egresos (2+4+6)	4,183	6,773	6,845	5,960	6,253	8,836	8,491	7,704	8,578	8,962	9,812	11,467	10,195	9,815	10,550	10,894	11,286	10,991	12,211	12,597	13,993	14,840	16,044
10. Total egreso de serv. (4+6)	1,148	1,690	1,889	1,538	1,865	2,481	2,300	2,318	2,453	2,765	3,244	3,795	3,168	3,152	3,420	3,559	3,701	3,710	4,332	4,483	4,997	5,506	5,876
(2/9)% Egreso import.	72,6	75,0	72,4	74,2	70,2	71,9	72,9	69,9	71,4	69,1	66,9	67,4	68,9	67,9	67,6	67,3	67,2	66,3	64,5	64,4	64,3	62,9	63,4
(4/9) % Egreso serv. ctes.	15,1	15,2	15,5	15,9	17,2	17,3	16,7	18,5	18,1	19,2	19,8	19,5	19,8	20,5	20,7	19,5	19,7	20,5	21,5	20,9	20,6	21,2	20,8
(6/9)% " " capital	12,3	9,8	12,1	9,9	12,6	10,8	10,4	11,6	10,5	11,7	13,3	13,1	11,3	11,6	11,7	13,2	13,1	13,2	14,0	14,7	15,1	15,9	15,8
(4+6)/9% Egreso serv. ctes. y cap.	27,4	25,0	27,6	25,8	29,8	28,1	27,1	30,1	28,6	30,9	33,1	32,6	31,1	32,1	32,4	32,7	32,8	33,7	35,5	35,6	35,7	37,1	36,6
(4+6)/2% "T. serv./imp.	37,8	33,2	38,1	34,8	42,5	39,0	37,2	43,0	40,0	44,6	49,4	48,3	45,1	47,3	48,0	48,5	48,8	51,0	55,0	55,3	55,5	59,0	57,3
(6/2)% Egreso serv. cap./imp.	17,0	13,0	16,7	13,3	17,9	15,0	14,3	16,5	14,7	16,8	19,8	19,4	16,4	17,0	17,4	19,6	19,6	20,0	21,6	22,8	23,4	23,2	25,0

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

La situación que mostramos desde la perspectiva de América Latina queda reflejada con crudo realismo si analizamos las salidas de divisas por concepto de servicios (corrientes y de capital) respecto de los egresos de divisas por importaciones. En el año 1946, el pago por importaciones que hace América Latina alcanza a 3.035 millones de dólares, mientras que el pago por servicios alcanza a 1.148 millones de dólares; en 1968, el pago por importaciones es de 10.168 millones, mientras que el pago por servicios alcanza a una cifra bastante superior a la mitad de aquella, es decir 5.876 millones de dólares. Mientras el crecimiento del pago por importaciones es de 3,3 veces, el crecimiento por pago de servicios crece alrededor de 5 veces. La relación porcentual nos muestra que, en el año 1946, el gasto en servicios constituye el 37,8% del gasto en importaciones y que, en 1968, está cerca del 58%.

La situación mostrada para el conjunto de América Latina se ve con mayor claridad en algunos países en que la penetración del capital extranjero es más intensa y que, por tanto, muestran el camino que seguirán el resto de los países. Nos referimos a México, Argentina y Brasil.

En la economía mexicana se observa que los egresos por importaciones alcanzan el 78,6% del total de egresos de divisas (por importaciones y pagos de servicios) en el promedio de los años 1946-1950; esta participación disminuye a 74,8% en 1950, a 68,8% en 1960 y a 59,5% en 1968. Por otro lado, la participación de los servicios es del 21,6% en el período 1946-1950, y llega a representar el 40,5% en 1968.

Considerando el monto total del pago de servicios, veremos que en 1950 alcanza a 576,6 millones de dólares, mientras que el pago por servicios alcanza a 194 millones de dólares; es decir, el total de egresos de servicios alcanza a 33,6% de los egresos por concepto de importaciones. En cambio, en 1968 las importaciones alcanzan a 1.905 millones de dólares, mientras que los pagos por servicios alcanzan a 1.300 millones aproximadamente; o sea, en este año, los pagos totales por servicios son alrededor del 68% respecto del pago por importación de bienes.

Cuadro 3. Movimiento de mercancías vs. movimiento de servicios, México 1946-1968 (en millones de dólares)

	Periodo 1946-1950	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
1. Export. de mercancías	2.286	533	667	658	599	668	861	844	740	736	753	764	826	930	985	1.054	1.146	1.228	1.152	1.255
2. Import. de mercancías	2.915	576	858	779	772	770	853	1034	1.120	1.104	980	1.150	1.103	1.115	1.205	1.447	1.522	1.563	1.706	1.905
a) Total mov. de mercancías	5.201	1.109	1.525	1.437	1.371	1.438	1.714	1.878	1.860	1.840	1.733	1.914	1.929	2.045	2.190	2.501	2.668	2.791	2.858	3.160
3. Ingresos por serv. corrientes	1.058	270	313	316	339	378	403	462	489	489	561	576	610	634	714	370	826	904	1.004	1.191
4. Egresos por serv. corrientes	485	118	148	155	189	210	220	238	272	260	317	332	357	379	429	465	502	558	622	737
b) Total mov. serv. corrientes	1.543	388	461	471	528	588	623	700	761	749	878	908	967	1.013	1.143	835	1.328	1.462	1.626	1.928
5. Ingresos por serv. de capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	24
6. Egresos por serv. de capital	320	76	100	124	94	86	93	143	134	143	169	191	204	237	266	324	339	373	493	555
c) Total mov. serv. de capital	320	76	100	124	94	86	93	143	134	143	169	191	204	237	266	324	339	373	517	575
7. Mov. Total de mercancías y serv.	7.064	1.573	2.086	2.032	1.993	2.112	2.430	2.721	2.755	2.732	2.780	3.013	3.100	3.295	3.599	3.660	4.335	4.626	5.001	5.663
8. Mov. Total de servicios	1.863	464	561	595	622	674	716	843	895	892	1.047	1.099	1.171	1.250	1.409	1.159	1.667	1.835	2.143	2.503
a/7% del movimiento de mercancías	73,6	70,5	73,1	70,7	68,8	68,1	70,5	69,0	67,5	67,3	62,3	63,5	62,2	62,1	60,8	68,3	61,6	60,3	57,2	55,8

	Periodo 1946-1950	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
b/7% del movimiento de servicios	21,9	24,7	22,1	23,2	26,5	27,8	25,7	25,7	27,6	27,5	31,6	30,2	31,2	30,7	31,8	22,8	30,6	31,6	32,5	34,0
c/7% del movimiento de capital	4,5	4,8	4,8	6,1	4,7	4,1	3,8	5,3	4,9	5,2	6,1	6,3	6,6	7,2	7,4	8,9	7,8	8,1	10,3	10,2
b+c/7% del mov. serv. c.+ serv. k	26,4	29,5	26,9	29,3	31,2	31,9	29,5	31,0	32,5	32,7	37,7	36,5	37,8	37,9	39,2	31,7	38,4	39,7	42,8	44,2
9. Total egresos (2 + 4 + 6)	3.720	770	1.106	1.058	1.055	1.066	1.166	1.415	1.526	1.507	1.466	1.673	1.664	1.731	1.900	2.236	2.363	2.494	2.821	3.197
10. Total egresos de servicios	805	194	248	279	283	296	313	381	406	403	486	523	561	616	695	789	841	931	1.115	1.292
2/9% Egreso Importaciones	78,4	74,8	77,6	73,6	73,2	72,2	73,1	73,1	73,4	73,3	66,9	68,7	66,3	64,4	63,4	64,7	64,4	62,7	60,5	59,6
4/9% Egreso servicios corrientes	13,0	15,3	13,4	14,7	17,9	19,7	18,9	16,8	17,8	17,2	21,6	19,9	21,5	21,9	22,6	20,8	21,2	22,4	22,0	23,1
6/9% Egreso servicios de capital	8,6	9,9	9,0	11,7	8,9	8,1	8,0	10,1	8,8	9,5	11,5	11,4	12,2	13,7	14,0	14,5	14,4	14,9	17,5	17,3
4 + 6/9% Egreso serv. corr. y cap.	21,6	25,1	22,4	26,4	26,8	27,8	26,9	26,9	26,6	26,7	33,1	31,3	33,7	35,6	36,6	35,3	35,6	37,3	39,5	40,4
4 + 6/2% Egreso T. serv./import.	27,6	33,7	28,9	35,8	36,7	38,4	36,7	36,8	36,3	36,5	49,6	45,5	50,9	55,2	57,7	54,5	55,3	59,6	65,4	67,8
6/2% Egreso serv. capital/ Import.	11,0	13,2	11,7	15,9	12,1	11,2	10,9	13,8	12,0	13,0	17,2	16,6	18,5	21,3	22,1	22,4	22,3	23,9	28,9	29,1

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Cuadro 4. Movimiento de mercancías vs. movimiento de servicios, Argentina 1946-1968 (en millones de dólares)

	Periodo 1946-1950	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
1. Export. de mercancías	6.518	1.168	1.169	678	1.102	1.027	929	944	975	994	1.009	1.079	964	1.216	1.366	1.410	1.493	1.593	1.464	1.365
2. Import. de "	5.169	889	1.258	1.200	676	832	997	959	1.114	1.048	874	1.099	1.271	1.180	853	937	1.043	978	953	987
Total movimiento de mercancías	11.687	2.057	2.427	1.878	1.778	1.859	1.926	1.903	2.089	2.042	1.883	2.178	2.235	2.396	2.219	2.347	2.536	2.571	2.417	2.352
3. Ingresos por ser. corrientes	282	22	91	42	98	107	140	153	125	88	118	159	167	155	134	144	163	190	229	190
4. Egresos por ser. "	968	186	312	241	195	225	289	251	274	260	200	280	322	389	347	478	336	694	437	416
Total movimiento serv. corrientes	1.250	208	403	283	293	332	429	404	399	348	318	439	489	544	481	622	499	884	666	606
5. Ingresos por ser. de capital	1	1	7	4	3	3	3	3	15	11	21	31	64	8	3	10	6	12	14	40
6. Egresos por ser. de capital	240	4	40	14	14	18	24	19	159	42	61	88	166	79	72	113	59	163	133	182
Total mov. servicios de capital	241	5	47	18	17	21	27	22	174	53	82	119	230	87	75	123	65	175	147	222
Mov. Total de merc. y servicios	13.178	2.270	2.877	2.179	2.088	2.212	2.382	2.329	2.662	2.443	2.283	2.736	2.954	3.027	2.775	3.092	3.100	3.630	3.230	3.180
Mov. Total de servicios	1.491	213	450	301	310	353	456	426	573	401	400	558	719	631	556	745	564	1.059	813	828
% del mov. de mercancías	88,7	90,6	84,4	86,2	85,2	84,0	80,9	81,7	78,5	83,6	82,5	79,6	75,7	79,1	80,0	75,9	81,8	70,8	74,8	74,0
% del mov. de servicios	9,5	9,2	14,0	13,0	14,0	15,0	18,0	17,4	15,0	14,2	13,9	16,0	16,5	18,0	17,3	20,1	16,1	24,4	20,6	19,0
% del mov. de capital	1,8	0,2	1,6	0,8	0,8	1,0	1,1	0,9	6,5	2,2	3,6	4,4	7,8	2,9	2,7	4,0	2,1	4,8	4,6	7,0
% del mov. serv. c. + serv. k	11,3	9,4	15,6	13,8	14,8	16,0	19,1	18,3	21,5	16,4	17,5	20,4	24,3	20,9	20,0	24,1	18,2	29,2	25,2	26,0
Total Egresos	6.377	1.079	1.610	1.455	885	1.075	1.310	1.229	1.547	1.350	1.435	1.467	1.759	1.648	1.272	1.528	1.438	1.835	1.523	1.585
Total Egresos de servicios	1.208	190	352	255	209	243	313	270	433	302	261	368	488	468	419	591	395	857	570	593
% Egreso Importaciones	81,0	82,4	73,1	82,5	76,4	77,4	76,1	78,0	72,0	77,6	77,0	74,9	72,3	71,6	67,0	61,3	72,5	53,3	62,6	62,3
% Egreso serv. corrientes	15,2	17,2	19,4	16,5	22,0	20,9	22,1	20,4	17,7	19,3	17,6	19,1	18,3	23,6	27,3	31,3	23,4	37,8	28,7	26,2
% Egreso serv. capital	3,8	0,4	2,5	1,0	1,6	1,7	1,8	1,6	10,3	3,1	5,4	6,0	9,4	4,8	5,7	7,4	4,1	8,9	8,7	11,5
% Egreso serv. corrientes y de cap.	19,0	17,6	21,9	17,5	23,6	22,6	23,9	22,0	28,0	22,4	23,0	25,1	27,7	28,4	33,0	38,7	27,5	46,7	37,4	37,7
% Egreso serv. Total/Import.	23,4	21,4	28,0	21,3	30,9	29,2	31,4	23,2	38,9	28,8	29,9	33,5	38,4	39,7	49,1	63,1	37,9	87,6	59,8	60,6
% Egreso serv. capital / Import.	4,6	0,4	3,2	1,2	2,1	2,2	2,4	2,0	14,3	4,0	7,0	8,0	13,1	6,7	8,4	12,1	5,7	16,7	14,0	18,4

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Cuadro 5. Movimiento de mercancías vs. movimiento de servicios, Brasil 1946-1968 (en millones de dólares)

	Periodo 1946-1950	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
1. Export. de mercancías	5.780	1.359	1.771	1.416	1.540	1.558	1.419	1.483	1.392	1.244	1.282	1.270	1.405	1.215	1.406	1.430	1.596	1.741	1.654	1.881
2. Import. de mcdias.	4.395	934	1.703	1.702	1.116	1.410	1.099	1.046	1.285	1.179	1.210	1.293	1.292	1.304	1.294	1.086	941	1.303	1.441	1.855
a) Total movimiento de merc.	10.175	2.293	3.474	3.118	2.656	2.968	2.518	2.529	2.677	2.423	2.492	2.563	2.697	2.519	2.700	2.516	2.537	3.044	3.095	3.736
3. Ingresos por serv. corrientes	232	42	60	65	112	97	118	150	189	162	151	189	132	81	93	116	151	134	167	190
4. Egresos por serv. corrientes	1.152	249	440	366	341	338	348	426	457	380	410	493	337	284	275	244	339	400	439	487
b) Total mov. serv. corrientes	1.384	291	500	431	453	435	466	576	646	542	561	682	469	365	368	360	490	534	606	677
5. Ingresos por servicio de capital	13	2	2	4	2	7	5	2	6	3	2	4	3	3	3	2	10	7	18	15
6. Egresos por servicio de capital	399	112	159	125	167	144	122	148	143	117	152	198	187	202	147	192	269	291	313	340
c) Total mov. serv. de capital	412	114	161	129	169	151	127	150	149	120	154	202	190	205	150	194	279	298	331	355
7. Mov. Total de merc. y servicio	11.971	2.698	4.135	3.678	3.278	3.554	3.111	3.255	3.472	3.085	3.207	3.447	3.356	3.089	3.218	3.070	3.306	3.876	4.032	4.768
8. Mov. Total de servicios	1.796	405	661	560	622	586	593	726	795	662	715	884	659	570	518	554	769	832	937	1.032
(a/7) % del mov. de mercancías	84,9	85,0	84,0	84,8	81,0	83,5	80,9	77,7	77,1	78,5	77,7	74,3	80,4	81,6	83,9	82,0	76,7	78,5	76,8	78,4
(b/7) % del mov. de serv. corrient.	11,6	10,8	12,1	11,7	13,8	12,2	15,0	17,7	18,6	17,6	17,5	19,8	14,0	11,8	11,4	11,7	14,8	13,8	15,0	14,2

	Período 1946-1950	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
(c/7) % del mov. de serv. de capital	3,4	4,2	3,9	3,5	5,2	4,3	4,1	4,6	4,3	3,9	4,8	5,9	5,6	6,6	4,7	6,3	8,5	7,7	8,2	7,4	
(b+c/7) % del mov. de serv. c + serv. k	15,0	15,0	16,0	15,2	19,0	16,5	19,1	22,3	22,9	21,5	22,3	25,7	19,6	18,4	16,1	18,0	23,3	21,5	23,2	21,6	
9. Total Egreso (2 + 4 + 6)	5,946	1,295	2,302	2,193	1,624	1,892	1,569	1,620	1,885	1,676	1,772	1,984	1,816	1,790	1,716	1,522	1,549	1,994	2,193	2,682	
10. Total Egresos serv. (4 + 6)	1,551	3,61	5,99	4,91	5,08	4,82	4,70	5,74	6,00	4,97	5,62	6,91	5,24	4,86	4,22	4,36	6,08	6,91	7,52	8,27	
(2/9) % Egreso por importaciones	73,9	72,1	74,0	77,6	68,7	74,5	70,0	64,6	68,2	70,3	68,3	65,2	71,1	72,8	75,4	71,4	60,7	65,3	65,7	69,2	
(4/9) % Egreso por serv. corrientes	19,3	19,2	19,1	16,7	21,0	17,9	22,2	26,3	24,2	22,7	23,1	24,8	18,6	15,9	16,0	16,0	21,9	20,1	20,0	18,1	
(6/9) % Egreso por serv. capital	6,7	8,7	6,9	5,7	10,3	7,6	7,8	9,1	7,6	7,0	8,6	10,0	10,3	11,3	8,6	12,6	17,4	14,6	14,3	12,7	
(4+6/9) % Egreso por serv. corr. y c.	26,0	27,9	26,0	22,4	31,3	25,5	30,0	35,4	31,8	9,7	31,7	34,8	28,9	27,2	24,6	28,6	39,3	34,7	34,3	30,8	
(4+6/2) % Egreso serv. import.	35,3	38,7	35,2	28,8	45,5	34,2	42,8	54,9	46,7	42,2	46,4	53,4	40,6	37,3	32,6	40,1	64,6	53,0	52,2	44,6	
(6/2) % Egreso serv. cap. /import.	9,1	12,0	9,3	7,3	15,0	10,2	11,1	14,1	11,1	9,9	12,6	15,3	14,5	15,5	11,4	17,7	28,6	22,3	21,7	18,3	

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

En Argentina, entretanto, se observa que los egresos por importaciones alcanzan el 81,1% del total de egresos de divisas (por importaciones y pago de servicios) en el promedio de los años 1946-1950; esta participación aumenta a 82,4% en 1950, para bajar bruscamente a 72,7% en 1955 y continuar en esa tendencia a la baja hasta llegar al 62,3% en 1968. Por otro lado, la participación de los servicios es de 18,9% en el período 1946-1950 y llega a representar alrededor del 38% en 1968.

Por otra parte, el pago por importaciones es de 888.6 millones de dólares en 1950, mientras que el pago por servicios es de 189,4 millones de dólares; es decir, el pago por servicios representa alrededor del 23,8% del pago por importaciones. En 1968, los pagos por importaciones son de 987 millones de dólares mientras el pago por servicio es de 598 millones de dólares; es decir, en este año el pago por servicios representa más del 60% del gasto por importaciones de bienes.

El cuadro que presentamos para el caso de Brasil muestra tendencias relativamente más tenues que para el caso de México y Argentina. Esto no debe llevar a equivocación ya que el proceso de penetración del capital extranjero en esta economía es muy intenso y se manifiesta, muy particularmente, a través de las salidas del capital contabilizadas en cuenta de capital de balanza de pagos. Por ejemplo, las salidas de capital extranjero por concepto de depreciación y amortización crecen significativamente y, en 1967, representan alrededor del 35% del total de ingreso de divisas en cuenta corriente.

Este fenómeno que se presenta en el caso de Brasil nos lleva al problema de categorizar y agrupar de forma distinta los ítems de la balanza de pagos, de tal manera de descubrir los elementos que realmente explican las relaciones económicas internacionales latinoamericanas. Tal es el objeto del próximo acápite, que hace un análisis crítico del balance de pagos e intenta una nueva agrupación y explicación de los ítems del balance.

Antes de pasar a ese próximo acápite, creemos adecuado mencionar algunas consideraciones que los últimos documentos de CEPAL muestran indirectamente respecto del problema de formas de medición e introducción de ítems de la cuenta de capital, como

directamente de las tendencias del movimiento de servicios versus movimiento de mercancías que hemos desarrollado:

Como resultado de todo lo anterior, el balance de pagos de América Latina ha llegado a caracterizarse por una ponderación relativamente muy alta de las transacciones de capital en comparación con los movimientos de mercancías propiamente dichas. Se apreciará mejor este hecho si se tienen en cuenta las cifras provisionales que corresponden a 1968, cuyo análisis pormenorizado se incluye en la segunda parte de este estudio. En este año, fue necesaria una disponibilidad total de capacidad de pagos en el exterior por concepto de exportaciones de bienes y servicios y de afluencia bruta de capital extranjero –superior a los 18.000 millones de dólares– para financiar un valor f.o.b. de importación de mercancías de aproximadamente 10.000 millones de dólares, ya que la diferencia entre las dos cifras quedó absorbida por los servicios no financieros asociados a las importaciones, por los pagos de amortizaciones, intereses y utilidades de capitales externo y por el incremento moderado de las reservas internacionales. (CEPAL, 5 de marzo de 1969, p. 172)

Algunas consideraciones metodológicas sobre la balanza de pagos como instrumento de medición

La balanza de pagos se considera la herramienta más importante en la medición de las relaciones económicas internacionales. Este instrumento, desde luego, no tiene un carácter neutral ya que responde, en su definición y estructura, a la teoría ortodoxa del comercio internacional. La ubicación de la balanza de pagos dentro de la teoría ortodoxa se hace notar, por lo menos, en los siguientes elementos que señalamos a continuación:

1. No existe una calificación y separación entre el sector extranjero y nacional en la balanza, ya que la empresa extranjera se considera residente del país donde opera. El propio *Manual de balanza de pagos* del FMI, que uniforma criterios sobre contabilización, nos dice que:

Las instituciones residentes comprenden asimismo las empresas de negocios y las organizaciones sin fines lucrativos establecidos en el país, sin embargo, excluyen sus sucursales o subsidiarias en el extranjero, estas se consideran como residentes en el país en donde operan porque se conceptúan como parte integral de la economía del país. En consecuencia, las transacciones llevadas a cabo entre otros residentes de ese país y dichas sucursales y subsidiarias no interesan a la balanza de pagos. (1961, p. 4)

La cita indicada muestra con claridad el tratamiento metodológico de la empresa extranjera dentro de la economía de un país determinado. Esto tiene, incuestionablemente, implicaciones concretas a nivel del tratamiento de los activos fijos de estas empresas extranjeras en relación con la actividad productiva. A este respecto, el *Manual* nos dice que:

Como regla general, los activos fijos situados en un país se incluyen en las cuentas nacionales, en el cómputo de la formación interna de capital, tal como se determina en los sistemas tipo de la ONU y la OECE, cuando dichos activos pertenecen a no residentes, se considera que existe una deuda financiera en cuenta de capital. El uso de esos activos fijos se interpreta análogamente como parte de la actividad productiva interna. El *Manual* acepta este procedimiento convencional usado en las cuentas nacionales y que, para la balanza de pagos, implica que los activos fijos incluidos en el cómputo de la formación interna de capital, pero de propiedad extranjera, deben considerarse como pertenecientes a unidades económicas residentes. (ibid., p. 5)

Es decir, la balanza de pagos solo contabiliza los flujos de capital y de mercancías, pero no contabiliza la actividad que desarrollan las empresas extranjeras en el seno de las economías nacionales, en relación con el sector nacional de dichas economías. Esto es lógico, desde la perspectiva de la balanza de pagos, ya que, como dice el *Manual*, el

uso de los activos de esas empresas queda incorporado como parte de la actividad productiva interna.¹⁰

El concepto de residente y la consideración de la empresa extranjera dentro de este son plenamente consecuentes con la teoría ortodoxa del comercio internacional, la cual estudia las relaciones económicas entre los países, tomándolos como unidades económicas independientes que entran al comercio en condiciones de igualdad. Es decir, se toma a los países como si fuesen totalidades homogéneas,

¹⁰ En nuestra opinión, sin embargo, el criterio general que hemos expuesto acá no es respetado en algunos casos. Al tratar las ganancias no distribuidas de las empresas de inversión directa, el *Manual* del FMI (1961) trata de demostrar la importancia de contabilizar –a pesar de no ser flujo de capital– estas ganancias en la balanza de pagos, para apreciar, “en su justa medida”, la influencia de las nuevas inversiones en la situación económica internacional de los distintos países. Ilustraremos este criterio con palabras del propio *Manual*: “Las ganancias no distribuidas de las empresas de inversión directa constituyen un caso especial de transacciones imputadas. Las utilidades de las sucursales de dichas empresas, situadas en un país distinto del de la casa matriz, se incluyen en la balanza de pagos. Es necesario hacerlo, ya sea que se verifique o no una transferencia real de utilidades de un país a otro, porque las ganancias de las sucursales se abonan automáticamente a la casa matriz. Ellas representan una transferencia interna dentro de una sola unidad que goza de iniciativa propia, sin que pueda distinguirse una acción distributiva manifiesta por la que, las ganancias, pasan a ser propiedad de la casa matriz. En cambio, las utilidades de subsidiarias y otras compañías de inversión directa se distribuyen formalmente entre los accionistas. Sin embargo, la diferencia existente entre una sucursal y una compañía de esta naturaleza tiene a menudo muy poca importancia económica. Una casa matriz o un grupo organizado de accionistas puede generalmente controlar la distribución de dividendos y de este modo decidir el monto de las ganancias que la empresa ha de reservarse. Por esta razón, el *Manual* contempla la inclusión en la balanza de pagos, de todos los ingresos provenientes de inversión directa, según se definen en el párrafo 367, se hayan o no distribuidos. Las ganancias no distribuidas de las compañías de inversiones directas se compensan con asientos en la cuenta de capital. Tales ganancias son, con frecuencia, fuente importante de nuevas inversiones y su exclusión podría hacer creer que la influencia de las inversiones directas en la situación económica internacional de muchos países es menos importante de lo que realmente es” (ibid., p. 9).

Es decir, las ganancias no distribuidas, obtenidas dentro de los países donde se invierten, aparecen como un flujo de capital, rompiéndose con el criterio general que se ha adoptado, de manera de inflar los montos de inversión que fluyen de un país a otro. Se definen ciertas reglas del juego que permiten incluir solo los flujos de capital y, posteriormente, se rompe con esas reglas al incorporar como flujo una típica actividad interna a fin de hacer aparecer un monto mayor de inversión que aquel que llega realmente.

lo cual no permite entender procesos de penetración de una economía sobre otra mediante el capital extranjero o la dependencia de un país por el control de su comercio exterior de parte de las empresas de otro país.

2. La forma de presentación de la balanza de pagos se asienta en el entendido de que lo más relevante, en las relaciones económicas internacionales, es el movimiento de mercancías y, en este sentido, es plenamente consecuente con la teoría ortodoxa que plantea una relativa inmovilidad de factores, asignándosele al capital extranjero un carácter meramente equilibrador de los eventuales desajustes en el comercio internacional. Este es, precisamente, el carácter que la balanza de pagos atribuye al movimiento de capital.

La balanza de pagos, así entendida y confeccionada, no ha sido superada, en cuanto herramienta de medición, por CEPAL y el desarrollismo. Se sigue entendiendo a los países como unidades económicas independientes y, en tal sentido, no se liga a la información y análisis de comercio exterior la propiedad de los intereses en juego de dicho comercio, presentándose los intereses, allí involucrados, a toda la nación. De hecho, no existe ningún trabajo de CEPAL o el desarrollismo que haya cuantificado y analizado la participación de la empresa extranjera en la exportación de bienes de América Latina, en comparación con el sector nacional. A pesar de que es de conocimiento general el dominio de la mayor parte de los sectores de producción para la exportación latinoamericana por parte de empresas extranjeras no existe, sin embargo, una ponderación de la participación extranjera respecto de la nacional en el comercio de exportación. Otro tanto sucede respecto de las importaciones, las cuales se explican cada vez más mediante las importaciones directas que hacen las subsidiarias extranjeras desde las casas matrices.

De la misma forma, en cuanto al capital extranjero, el desarrollismo introduce solo los avances keynesianos en cuanto que el capital extranjero tiene efectos en el crecimiento económico y, por tanto, también efectos en la balanza de pagos. Sin embargo, respecto de este problema, no existe una actitud crítica por cuanto se aceptan los

criterios básicos de medición de la contabilidad nacional que no distinguen entre el capital nacional y extranjero. En este sentido, tampoco se han creado nuevas herramientas de medición que permitan calcular y comprender el grado real de participación del capital extranjero en el proceso de concentración, en el mercado de capitales, en la producción, etc., de las economías de América Latina. Por ello, la concepción que señala que el capital extranjero genera incrementos en la producción nacional no está avalada por documentos ni estudios específicos.¹¹

Respecto de los efectos del capital extranjero en la balanza de pagos, el desarrollismo ha señalado dos problemas importantes. Por una parte, las remesas de divisas desde América Latina al exterior, producto de las inversiones extranjeras y, por otra parte, el aumento de las importaciones como consecuencia del aumento del ingreso generado por la inversión extranjera. Sin embargo, en lo esencial, se mantienen las pautas tradicionales de la teoría ortodoxa en cuanto a aceptar el papel financiador del capital extranjero en vez de considerarlo como una corriente de recursos con dinámica propia. Al respecto, la siguiente cita es muy esclarecedora:

El escaso dinamismo de la demanda externa de las exportaciones tradicionales de la región, unido a la tendencia adversa de los precios de estos productos, significaron una evolución de la capacidad para importar que en muchos casos resultaba insuficiente para atender a la demanda de importaciones. El desnivel resultante pudo cubrirse en medida muy escasa y transitoria mediante el uso de reservas monetarias, de modo que el principal factor para conciliar uno y otro aspecto fue la utilización intensa y creciente de financiamiento extranjero autónomo y compensatorio. (CEPAL, 5 de marzo de 1969, p. 172)

¹¹ Es curioso notar que los mayores avances en este sentido son realizados por instituciones norteamericanas, entre las que se destaca el Depto. de Comercio de EE. UU., con trabajos periódicos sobre las inversiones norteamericanas en el extranjero, el financiamiento propio y extranjero de estas inversiones, la producción y las ventas en los mercados nacionales, las exportaciones de las empresas norteamericanas en el extranjero, etc.

En primer lugar, la falta de una actitud crítica respecto de las formas de contabilización de la actividad económica (y, en particular, del balance de pagos como herramienta de contabilización de las relaciones económicas internacionales), la no creación de instrumentos específicos que permitan estudiar la gestión de la actividad extranjera en las economías nacionales, imposibilitan comprender un conjunto de procesos que se han generado en América Latina a partir de la posguerra (Segunda Guerra Mundial). A partir de entonces, con el proceso de concentración cada vez más sólido de la economía capitalista, se consolida un conjunto de relaciones que impiden apreciar las relaciones económicas entre los países, tomando a estos como unidades separadas, no comprometidas dentro del proceso global de integración que entrelaza, cada vez más fuertemente, las economías nacionales de los distintos países. En este sentido, es incorrecto tomar a los países separados de este proceso como unidades económicas independientes, puesto que el capital extranjero de las empresas de los centros dominantes del sistema instala subsidiarias y sucursales en los países dependientes (América Latina entre ellos) a lo largo y ancho de estas economías, controlando los sectores más dinámicos de la industria manufacturera. Se produce la prolongación de unas economías sobre otras con una integración muy sólida del sistema, al desarrollarse este proceso mediante el control de los sectores manufactureros.

En segundo lugar, esta falta de actitud crítica genera la imposibilidad de hacer un estudio científico de las inversiones extranjeras localizadas en América Latina o de la participación del sector extranjero en las exportaciones de la región. Lo primero lo podemos aceptar, por cuanto la balanza de pagos no se ha construido para medir las inversiones extranjeras; sin embargo, ninguna forma de contabilización nacional introduce una separación de lo nacional y lo extranjero. Pero la imposibilidad de conocer, mediante el balance de pagos, la participación real de extranjeros en las exportaciones e importaciones nos parece una clara forma de ocultamiento de un

fenómeno de gran importancia, en América Latina en particular y en el sistema capitalista en general.

En tercer lugar, las formas de presentación del balance de pagos oscurecen sobremanera uno de los cambios más importantes experimentados por las relaciones económicas internacionales en esta época. Nos referimos a la significación que adquiere el movimiento de servicios –en particular, los servicios del capital– en desmedro del movimiento de mercancías. Este problema es el que nos preocupa ahora y, sobre él, ya adelantamos algunas informaciones al desarrollar la hipótesis de la importancia del movimiento de servicios respecto del movimiento de mercancías.

Adelantamos la hipótesis de que los servicios del capital, dentro del conjunto de los servicios, son los más determinantes en la comprensión de las relaciones económicas internacionales de América Latina, y consideramos de suma importancia dar forma a una nueva ordenación de las cuentas del balance de pagos. En este sentido, tomamos los cambios metodológicos introducidos por A. G. Frank, expresados en la siguiente cita:

[...] la CEPAL ahora nos proporciona los datos que permiten sumar el gasto latinoamericano por concepto de servicios y de otros rubros, para encontrar algunos obstáculos “invisibles” al desarrollo latinoamericano. La CEPAL misma ha iniciado este análisis, no solo al proporcionar todas las cifras de egresos de divisas, sino al comparar, aisladamente, la cuenta de viajes y los gastos de amortización e intereses de la deuda externa con los ingresos corrientes de divisas. Empero, la CEPAL no ha sumado esos renglones de egresos en su totalidad ni los ha comparado, así sumados, con el ingreso corriente de divisas. Para ello es preciso apartarse un tanto de la metodología tradicional de balanza de pagos, incluyendo entre los egresos tanto gastos corrientes como de capital, lo que permite poner de relieve la verdadera magnitud del gasto de divisas frente a la disponibilidad de divisas en cuenta corriente y la creciente necesidad de acudir al financiamiento externo. (1966, p. 105)

Preeminencia de los servicios de capital dentro del conjunto del movimiento de servicios

Hemos señalado que en América Latina, a partir de la posguerra, la importancia relativa del movimiento de servicios es cada vez mayor respecto a la importancia del movimiento de mercancías. En este acápite, demostraremos que los elementos más decisivos en la explicación de ese fenómeno son precisamente los servicios del capital. Estos constituyen una de las formas más importantes que asumen las relaciones económicas internacionales de América Latina, productos de importancia creciente, en cuanto volumen y acción, de la inversión directa y préstamos norteamericanos en nuestros países.

Nos preocuparemos, entonces, de analizar el fenómeno desde la perspectiva latinoamericana, mostrando el volumen y carácter de las salidas de divisas, resultantes de los servicios que se pagan al capital extranjero.

En el Cuadro 6, se muestra la participación relativa de las distintas cuentas de la balanza de pagos, que representan egresos de divisas respecto del total de ingreso de divisas en cuenta corriente del balance.

Podemos apreciar que la renta del capital extranjero, es decir, las utilidades de la inversión directa, los dividendos e intereses de préstamos muestran una tendencia creciente en el período 1950-1967, que va desde el 11,9% en 1950 hasta el 17,7% en 1967. Esta tendencia se intensifica a partir de 1960, pese a que los préstamos de la Alianza para el Progreso recién ahora comienzan a pagarse. Esta situación se visualiza con mayor claridad si la acompañamos de la siguiente observación; para el año 1967 la renta del capital extranjero ascendía a 2.354,5 millones de dólares, es decir, a más de un cuarto de lo que América Latina importó en mercancías en ese mismo año.

La participación relativa de la renta del capital respecto de los ingresos corrientes está constituida, en lo fundamental, por utilidades de la inversión directa y dividendos, los cuales, a pesar de crecer sustancialmente en términos absolutos, mantienen una participación

relativamente estable; en cambio, los intereses de préstamos crecen, en forma absoluta y relativa, considerablemente en el período. Los datos mostrados no deben llevar al error de pensar que los egresos de divisas por concepto de utilidades y dividendos de la inversión, al ser relativamente estables, reflejan una significación de la inversión extranjera poco importante. En verdad, se esconde, en los ítems de amortización y depreciación, un monto importante de salidas de capital que corresponde más propiamente a utilidades de la inversión directa. Por otra parte, la tendencia del fenómeno, en cuanto a la importancia creciente de la inversión directa y, por tanto, su contrapartida, las salidas de divisas por este concepto, están siendo marcadas por los países más industrializados de América Latina, que son justamente los más penetrados por las empresas de los centros dominantes. Por último, el proceso de penetración extranjera en la economía latinoamericana, al agudizarse en los últimos años, predice que esta tendencia se hará claramente manifiesta, como ya lo muestran los últimos años del Cuadro 6.

Ahora bien, los egresos por concepto de amortizaciones de los préstamos y depreciaciones de la inversión marcan una tendencia mucho más fuerte que las salidas de divisas por concepto de renta del capital extranjero. Es así como estos crecen en términos absolutos de 431 millones de dólares en 1950 a 2.754 millones de dólares en 1965, a 2.562 millones en 1966 y a 2.369 millones en 1967. Es decir, al comparar el año 1950 con cualquiera de estos tres últimos años, vemos un crecimiento de alrededor de seis veces por este concepto. Estos egresos, en relación con el total de ingresos corrientes, se incrementan de 6,5% en 1950, a 22,4% en 1965, a 19,6% en 1966 y a 17,8% en 1967. El quiebre de la tendencia en los dos últimos años se explica por las políticas de renegociación de la deuda externa desarrollada por algunos países de América Latina, cuyas deudas con el extranjero adquirirían un carácter dramático, *v.gr.*, Chile, Argentina y Brasil.

Especial significación adquieren, en los últimos años, la amortización por concepto de préstamos compensatorios, que gravan fuertemente el balance de pagos latinoamericano. Representan 151

millones de dólares en 1950, para pasar en 1965 a 1.043 millones de dólares y bajan en los dos últimos años considerados, precisamente por las renegociaciones de la deuda externa. En los cuatro últimos años, las salidas de divisas por amortización de préstamos compensatorios superan la entrada de estos préstamos, lo que muestra el fenómeno de “espiral de endeudamiento”.

Si sumamos todos los egresos por concepto de capital extranjero, es decir, la renta del capital extranjero y las salidas de capital (que aparecen en cuenta de capital del balance de pagos), podemos observar que la tendencia de estos egresos, respecto al total de ingresos en cuenta corriente de América Latina, muestra no solo un claro crecimiento relativo sino que también indica montos absolutos muy significativos. En 1950 la participación relativa de los egresos por concepto de capital extranjero representa el 18,4%, en 1955 alcanza el 20,7%, en 1960 el 29,7%, en 1965 llega al 37,4% y baja levemente en 1966 y 1967, por las razones indicadas arriba. En términos absolutos, los egresos por concepto de capital extranjero constituyen en 1950 un total de 1.950 millones de dólares, en 1967 alcanzan la extraordinaria cifra de 4.723 millones de dólares; es decir, solo en 1967 las salidas de divisas representan una cuarta parte del total proyectado por la Alianza para el Progreso en 20 años para América Latina; o si se quiere, representan casi la mitad de las exportaciones de nuestros países en 1967 y más de la mitad de las importaciones en ese año, como asimismo constituyen más del total de las exportaciones de bienes de los tres países más grandes de América Latina (Argentina, Brasil y México).

Otro de los ítems del balance de pagos que debemos analizar, pues muestra la importancia de los movimientos de capital, es el de “salidas de capital nacional” que representan salida de divisas por inversiones de nacionales en el exterior. A pesar de que su comportamiento es inestable en el período, pues se ve afectado muy fuertemente por las condiciones políticas del continente, en el largo plazo muestra una tendencia creciente que se mueve de 0,9% del total de ingresos corrientes en 1950, a 1,4% en 1955, a 6,1% en 1961 y baja a 2,9%

en 1964, sube a 3,6% en 1966 y vuelve a bajar en 1967. Si bien su participación relativa es pequeña, en términos absolutos las salidas de divisas por este concepto son bastante significativas: en 1961 eran de 602 millones de dólares, en 1966 de 473 millones de dólares y en 1967 de 302 millones de dólares. Estas salidas de capital nacional, para los años 1960-1967, representan 3.315,8 millones de dólares, que es una cifra bastante superior a los 2.976 millones de dólares por las nuevas inversiones directas norteamericanas (incluidas las reinversiones).

Otra forma de salida de capital muy importante en América Latina está representada por el ítem de “errores y omisiones” que, según CEPAL, constituyen, propiamente, egresos de capital nacional efectuados por particulares residentes latinoamericanos. Así CEPAL nos dice:

Los errores y omisiones negativos comprobados en la mayoría de los balances de pagos de la región se originan más en renglón de las operaciones de capital que en las operaciones corrientes. Ellos no se han debido al parecer a una sobrestimación de las entradas sino más bien a una subestimación de las salidas de capital.

Las salidas más importantes no registradas pueden corresponder a las nuevas colocaciones a corto o a largo plazo efectuadas en el extranjero por particulares residentes en América Latina. (1962, p. 84)

El ítem “errores y omisiones” conserva un comportamiento irregular en el período, que es casi siempre negativo y muestra una forma encubierta de salidas de capital nacional. El hecho de que, en algunos años, cantidades relativamente importantes de divisas egresen de América Latina por este concepto refleja la cruda realidad de la “fuga de capitales”; problema que se agrava en los años políticamente inestables en nuestros países –como es el caso de 1964, en el cual tenemos una sucesión de golpes militares y procesos eleccionarios (golpe en Brasil y en Bolivia, elecciones en Chile y en Perú)– y que muestra la cantidad más importante en cuanto a salidas de divisas por este concepto (784 millones de dólares).

Si nosotros sumamos los “errores y omisiones” a las salidas de capital nacional que aparecen contabilizadas como tal en el balance de pagos, tendremos un monto importante de divisas que salen de nuestros países para ser invertidas en el extranjero (que no tienen, por otra parte, una contrapartida que se exprese en ingresos de divisas por los capitales latinoamericanos invertidos fuera). El cuadro muestra que la renta del capital nacional por inversiones en el exterior es muy pequeña. Así, tenemos que en 1951 las salidas de capital nacional por ambos ítems representan 195 millones de dólares, o sea el 2,2% del total de ingreso de divisas en cuenta corriente; en 1960 representan 547 millones de dólares, es decir, 5,7% del total de ingreso en cuenta corriente; en 1964 son 1.057 millones, que constituyen el 9,1%; en 1966 son 896 millones y representan el 6,8%. Estas cifras son, incuestionablemente, muy significativas ya que, para los años 1964 y 1966, las salidas de capital nacional contabilizadas y los “errores y omisiones” son superiores a los préstamos compensatorios obtenidos en esos años.

La cuenta de “servicios diversos”¹² la hemos incluido como un ingreso corriente cuando constituye ingreso; pero, en egresos, aparece como una cuenta separada de los egresos corrientes porque en ella se incluye una serie de pagos que son cada vez más significativos en América Latina; es el caso de los pagos por patentes y *royalties*, asesoría tecnológica, asesoría de administración, etc. Lo correcto, desde el punto de vista metodológico, sería separar lo que corresponde a pagos por servicios de capital de los pagos por servicios corrientes en dicha cuenta. Debido a la imposibilidad de hacerlo, por la agregación de ítems de la cuenta, nos permitiremos hacer algunas estimaciones que aclaren la parte correspondiente a egresos por servicios

¹² Esta cuenta incluye las transacciones del gobierno no incluidas en otras partidas del balance de pagos, como gastos civiles y militares de los gobiernos extranjeros en América Latina y de los gobiernos latinoamericanos en países extranjeros que no son registrados como donaciones oficiales. Además, se consideran los servicios diversos propiamente tales que incluyan seguros (excepto los de mercancías), ingresos personales, servicios administrativos, patentes, *royalties*, honorarios de agentes, etc.

de capital. El Departamento de Comercio de EE. UU., considerando la significación que han adquirido los *royalties* y patentes en los últimos años, ha cuantificado estos rubros. Las fuentes norteamericanas señalan que los ingresos que se dirigen a las casas matrices, desde las subsidiarias en el exterior, por estos conceptos, aumentan sustancialmente los ingresos por utilidades de las inversiones directas en el exterior y los incrementos por pagos en servicios tecnológicos crecen mucho más que los pagos por utilidades.¹³

El hecho de que el propio Departamento de Comercio de EE. UU. considere a estos servicios técnicos como un importante suplemento de las utilidades de la inversión en el exterior, nos muestra la necesidad de separar estos servicios de la cuenta “servicios diversos”, de manera de descubrir cuál es el carácter real de aquellos. Las cifras que entregan las fuentes norteamericanas indican un crecimiento de estos rubros, de los pagos que llegan a EE. UU. desde América Latina, de 103 millones de dólares en 1961 a 171 millones en 1965. Considerando que estos montos solo corresponden a una relación entre las casas matrices norteamericanas y sus subsidiarias en América Latina, debemos agregar los *royalties* y patentes pagados por empresas nacionales a las norteamericanas, como asimismo los pagos por estos conceptos a empresas de otros países para tener los montos efectivos que paga América Latina por estos rubros. Teniendo presente estas consideraciones, creemos prudente estimar que alrededor del 50% de la cuenta de “servicios diversos” está constituida por egresos que corresponden a pagos por servicios tecnológicos. Veamos, por tanto, cuál ha sido el comportamiento de esta cuenta en el período. Sin tener un comportamiento regular, a causa de la diversidad de ítems que la componen, la parte más dinámica de ella, es decir, los servicios tecnológicos, marca en términos de largo plazo una tendencia relativamente creciente: en 1950, ellos representan 281,8 millones de dólares, que es el 4,3% del total de ingresos en

¹³ Ver *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, agosto de 1962, p. 64; septiembre de 1966, p. 38).

cuenta corriente; en 1955, 530 millones, con el 6,2%; en 1960, 644,7 millones, con el 6,7%; en 1966, 795 millones, con el 6,1%, en 1967, 884,7 millones, con el 6,6%.

Veamos cuál es la importancia relativa del conjunto de las cuentas que se han desarrollado hasta ahora. Todas ellas son relativamente homogéneas, en tanto representan pagos al capital o salidas de capital, por lo que podemos considerarlas en conjunto. Tenemos entonces, que la renta del capital extranjero, las salidas de capital extranjero (amortización y depreciación), las salidas de capital de propiedad de nacionales latinoamericanos, los “errores y omisiones” y el 50% estimado de pagos por servicios tecnológicos en la cuenta de “servicios diversos” presentan una tendencia claramente creciente (y a un nivel extraordinariamente elevado) respecto del total de ingresos corrientes en balanza de pagos: en el año 1950 constituyen 1.554,1 millones de dólares; en 1966, 5.965,1; y bajan en 1967 a 5.463 millones (lo que se explica, entre otras razones, por el signo positivo de errores y omisiones, que es uno de los pocos años positivos en el período). Ahora bien, la participación porcentual respecto al total de ingresos corrientes en 1950 es de 23,4%; en 1955 es de 25,3%; en 1960 es de 38,7%; en 1964 es de 44,7%; en 1965 es de 43,4%; en 1966 es de 45,5%; y, en 1967, de 40,5%. Si comparamos estos egresos con los egresos por concepto de importación de bienes, se observa que en 1950 representan un tercio del total del gasto en importaciones de bienes; en cambio, para los años 1965, 1966 y 1967 representan alrededor de dos tercios.

Analizaremos, ahora, la magnitud de los servicios corrientes del balance de pagos y su participación relativa respecto a los de ingresos corrientes. Los egresos de la cuenta de “fletes, seguros y otros transportes” son cuantitativamente los más importantes dentro de los servicios corrientes y —a pesar de que tienen un crecimiento absoluto que se duplica en el período considerado, que pasa de 608,5 millones de dólares en 1950 a 1.258,6 millones en 1967— mantienen una participación relativa respecto al total de ingresos corrientes más o menos estable; es decir, su crecimiento va casi a la par que el crecimiento que experimenta el comercio exterior. Se puede decir, pese a

pequeñas variaciones, que dicha participación oscila alrededor del 10%, lo que refleja la dependencia de América Latina de las empresas de seguros y transportes de otros países, en particular de EE. UU., el cual, mediante su política de “ayuda externa”, impone cláusulas respecto del movimiento de mercancías que obligan a contratar transportes y seguros a cargo de las empresas de ese país. Esto conduce, según estimaciones de M. Haq (1969, cit. en CIES, 1969, p. II-29), al hecho de que los fletes realizados por barcos norteamericanos contratados bajo créditos atados tengan precios que fluctúan entre 43% y 113% sobre la cotización internacional más baja. Las explicaciones de este problema serán tratadas en el próximo acápite, en el que veremos los saldos de esta cuenta para América Latina.

Los egresos por viajes, dentro de los servicios corrientes, a pesar de ser relativamente pequeños en 1950, en el conjunto del período crecen considerablemente, tanto en términos absolutos como en términos relativos, respecto de los ingresos corrientes. En 1950 son de 187,5 millones de dólares, con el 2,8% del total de ingresos corrientes; en 1967, estos gastos alcanzan 1.007,7 millones de dólares, con el 7,6% del total de ingresos corrientes. Esta cuenta muestra a lo largo de casi todo el período un saldo positivo en América Latina, pese a las grandes cantidades de divisas que salen por este concepto. Pero respecto de esta situación habría que hacer dos consideraciones, que formula la propia CEPAL:

[1] El saldo positivo de la cuenta de viajes se puede referir a un número reducido de países: México, Panamá, Uruguay, Guatemala y Haití, a los cuales se puede añadir Costa Rica desde 1956. (1962, p. 59)

[2] En los dos países que tuvieron las mayores entradas netas por concepto de viajes, un importante porcentaje de dichas entradas puede referirse a transacciones de un tipo muy particular. En México una parte sustancial del excedente (46,5% en 1951-1955 y 63% en 1956-1960) tuvo como origen las transacciones registradas en balance de pagos mexicanos como “viajes fronterizos” (véase el Cuadro 56). Ahora bien, dicho concepto cubre principalmente las compras efectuadas en Mé-

xico (haber) por estadounidenses residentes en la zona fronteriza durante cortas permanencias en el lado mexicano de la frontera; y también las compras efectuadas en condiciones similares en los EE. UU. (debe) por mexicanos residentes cerca de la frontera. Las transacciones de este tipo difícilmente se pueden considerar como transacciones normales por concepto de turismo y constituyen más bien una forma del comercio fronterizo. En Panamá un gran porcentaje de las entradas netas por concepto de viajes (89% en 1951-1955 y 79% en 1956-1960) corresponde a las transacciones registradas como “viajes desde y hacia la zona del Canal”, que presentan caracteres muy similares a las de los viajes fronterizos en balance de pagos mexicano como “viajes fronterizos” (véase el Cuadro 56). (1962, pp. 61-62)

Las citas muestran que solo algunos países se ven beneficiados por la cuenta viajes; sobre todo, Panamá y México por las particularidades indicadas en las citas. Así, si comparamos los últimos años del período considerado, se observa que las salidas de divisas de México, por viajes, corresponden a la mitad de los egresos por este concepto en América Latina; por ejemplo, en 1962, de un total de 630 millones de dólares de egresos por viajes de la región, 310 millones corresponden a México; en 1967 de 1.007 millones, 526 millones corresponden a este país.

En consecuencia, las salidas de divisas de América Latina por concepto de servicios corrientes arrojan una participación, respecto al total de ingresos corrientes, que en los primeros años del período es superior a la renta del capital extranjero o a las salidas de capital extranjero. En los últimos años, a pesar de que hay un crecimiento en los egresos de servicios corrientes (influido por la cuenta viajes ya analizada), su participación es menor o, a lo sumo igual, a la renta del capital extranjero y a las salidas de capital extranjero (tomadas separadamente). Esto revela, en nuestra opinión, que la significación de los egresos de divisas por concepto de capital extranjero es cada vez mayor en relación con los egresos por pagos de servicios corrientes.

Ahora bien, si sumamos los egresos de divisas por servicios del capital extranjero, salidas de capital extranjero, salidas de capital

nacional contabilizadas y no contabilizadas, servicios tecnológicos y servicios corrientes se observa que América Latina dispone cada vez menos cantidad de divisas para importar a consecuencia del pago de servicios y salidas de capital. En efecto, mientras que en 1950 estas representan el 36,2% del total de ingresos corrientes, en los últimos años este porcentaje alcanza alrededor del 60%.

Esta situación se torna dramática si consideramos algunos elementos no incorporados aún en el análisis. Así, en los egresos corrientes, base de las comparaciones relativas, están incluidos los ingresos por concepto de viajes que, como discutimos anteriormente, constituyen una de las pocas cuentas con saldo positivo y de la cual se benefician solo algunos pocos países, lo que aparece mejorando los ingresos del conjunto de la región. Por otro lado, en lo que respecta a las importaciones, una parte importante de ellas se dedica a la importación de combustibles, materias primas y productos intermedios (parte de los cuales son producidos en la misma América Latina), como también una parte importante corresponde a la importación de bienes de consumo. Por tanto, si agregamos todos estos gastos a los egresos por servicios corrientes, servicios de capital y salidas de capital, ya tendremos un déficit, respecto a los ingresos corrientes, antes de la importación de bienes de capital. A. G. Frank nos dice, basándose en cifras del año 1962 que:

La relación que existe entre las erogaciones por concepto de servicios y los problemas que presenta la balanza de pagos y la capacidad de importación, se ve más clara al analizar las importaciones de bienes y las condiciones bajo las que Latinoamérica las lleva a cabo. El 6% del total de sus ingresos de divisas se destinan a importaciones de combustibles [renglón 15]. Se puede afirmar con seguridad que la mayor parte de estos gastos son en petróleo venezolano vendido a Latinoamérica por extranjeros que cargan el notoriamente exagerado precio de monopolio, fijado por el *cartel* internacional del petróleo. Otro 26% de las divisas disponibles se utiliza en la compra de materias primas y productos intermedios [renglón 14]. Una parte de ellos son cobre, aluminio y otros metales, los que probablemente son pro-

ducidos también en Latinoamérica, pero que se venden a países del Continente por extranjeros que transfieren las utilidades de las ventas a países fuera de la región. Otro problema serio es que Latinoamérica gasta 13% de sus ingresos en la compra de bienes de consumo de los que 8,3% del total son bienes de consumo no duraderos, la mayor parte alimentos [renglón 16 y su fuente]. Aunque parte de estos alimentos se vende a precios subsidiados (que compiten ruinosamente con la producción nacional), se envían a Latinoamérica en medios de transporte extranjero, de elevado costo, que en productos voluminosos, como el trigo, representa la mayor parte del precio.

El 62% gastado en servicios más las importaciones de los artículos antes mencionados le cuestan a Latinoamérica el 106% [renglón 17] del total de sus ingresos de divisas. Estas obligaciones y gastos significan, en otras palabras, que Latinoamérica aun antes de importar una sola unidad en bienes de capital, que son tan importantes para su desarrollo, debe hacer frente a un déficit en su balanza de pagos de 7% de sus ingresos corrientes. ¿Cómo podrá importar, entonces, bienes de capital que representan el 38% de sus compras de bienes y el 20% de la importación total y que elevan el déficit en la balanza de pagos del 7% al 35% de sus ingresos corrientes? (1966, pp. 106-107)

Las tendencias que hemos mostrado para América Latina se intensifican, muy particularmente en México, Argentina, Brasil, Chile y Colombia (ver Cuadros 7, 8, 9, 10 y 11). En México se observa un espectacular crecimiento de los egresos de divisas por concepto de rentas del capital extranjero y salidas de este; estos alcanzan en 1967 al 44,4% de los ingresos corrientes. En Brasil, la tendencia llega a su punto álgido en 1965, en que dicho porcentaje es del 66,2%, para bajar en los años 1966 y 1967 a 62% y 40,9%. Esta disminución, tan significativa en el año 1967, se explica por la baja experimentada en el pago de amortizaciones, a causa de la renegociación de la deuda por el gobierno brasileño; por tanto, aquí no podemos encontrar un cambio de la tendencia, sino una agudización de esta para los próximos años. En Argentina, encontramos en 1965 el porcentaje más alto del período con el 39%, que baja en 1966 a 36% y en 1967 a 28,7%; todas

estas disminuciones se explican por la baja de las amortizaciones. Siendo la penetración del capital extranjero en Argentina particularmente significativa a partir de 1960, podemos deducir que las disminuciones porcentuales de los años 1966 y 1967 serán transitorias. En Chile, la situación se mostró muy grave en 1963, en que los egresos por efecto del capital extranjero eran del orden del 64%; de 1964 a 1967 hay una baja, que corresponde a la disminución de las amortizaciones a consecuencia de la renegociación de la deuda del Gobierno de Frei. Por último, podemos decir que en Colombia la tendencia ha sido especialmente drástica, ya que en 1967 llega al 60,5%.

Creemos haber demostrado, a lo largo del análisis, que la concepción desarrollista acerca de las relaciones económicas internacionales de América Latina equivoca el foco central del problema al dirigir sus fuegos hacia las relaciones de carácter comercial. En este sentido, la explicación de la crisis del balance de pagos aparece producto del “desequilibrio implícito” en la cuenta de mercancías a consecuencia del deterioro de los términos del intercambio. Es decir, no se toman los elementos determinantes que explican las relaciones económicas internacionales puesto que, en lo que se refiere a la crisis del balance de pagos, son precisamente los movimientos de servicios –particularmente los servicios del capital– los que dan realidad a este fenómeno. Por tanto, el carácter que asumen las relaciones económicas internacionales de América Latina a partir de posguerra muestra una clara importancia relativa de los movimientos de servicios del capital respecto del movimiento de mercancías. Por este lado va, entonces, la explicación de la crisis del balance de pagos, las limitaciones de la capacidad de importación, el proceso de descapitalización de nuestras economías, etc.

El análisis hecho, hasta ahora, nos lleva necesariamente a la crítica de la posición desarrollista en cuanto al capital extranjero, ya que en la caracterización de las relaciones económicas internacionales desarrollada por dicha posición, aquel tiene un particular carácter que, en nuestra posición, nada tiene que ver con el carácter real que el capital extranjero asume en América Latina.

Cuadro 6. Fuentes corrientes y usos totales de divisas, América Latina excepto Cuba 1950-1967 (en millones de dólares)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	
I. Fuentes Corrientes	6.605	7.839	7.240	7.873	8.300	8.574	9.306	9.657	9.037	9.105	9.570	9.814	10.203	10.779	11.645	12.323	13.073	13.308	
A. Exp. de bs. y serv. (1)	6.456	7.592	6.989	7.551	7.991	8.209	8.849	9.084	8.504	8.526	8.967	9.262	9.742	10.244	11.050	11.645	12.350	12.452	
B. Renta del Capital	9	15	19	19	24	25	27	47	37	46	55	90	30	35	47	63	75	123	
C. Donaciones privadas	7	24	11	15	21	25	29	47	60	53	54	64	87	116	127	141	155	179	
D. Otros servicios	133	208	221	288	264	315	401	479	436	480	494	393	344	384	421	474	493	554	
II. Usos Totales																			
E. Renta del Cap. extranjero	787	951	837	891	903	1.064	1.300	1.498	1.153	1.135	1.178	1.534	1.484	1.456	1.705	1.854	2.109	2.355	
1) Utilid. y divid. de la I. D.	722	882	811	784	783	931	1.163	1.348	985	370	949	1.094	1.122	1.097	1.256	1.305	1.499	1.632	
2) Intereses de préstamos	65	69	76	107	120	113	137	150	163	256	229	340	362	359	449	549	610	723	
F. Amort. y deprec. cap. ext.	431	270	324	878	578	733	856	867	1.284	1.622	1.605	1.907	2.148	2.032	2.056	2.754	2.563	2.364	
G. Salida de Cap. nacional	62	55	118	84	150	119	213	152	245	90	224	602	495	512	333	376	473	302	
H. Errores y omisiones	-133	-122	128	-133	-268	-13	-432	-476	-968	-7	-323	-95	-394	-63	-724	129	-423	433	
i. Otros servicios	282	380	302	395	411	531	673	703	644	678	645	541	557	606	752	730	795	885	
J. Importación de bienes	4.388	6.355	6.191	5.386	6.125	6.197	6.568	7.732	7.027	6.663	7.130	7.355	7.585	7.281	7.879	8.114	8.997	9.334	
K. Fletes, seguros y otros trans.	609	926	882	755	841	868	879	1.004	901	823	930	992	1.029	986	1.097	1.072	1.164	1.259	
L. Viajes	188	224	229	277	298	322	392	525	470	512	607	592	631	662	778	828	929	1.008	
M. Donaciones	32	50	59	93	100	101	109	120	122	139	156	158	159	160	149	148	156	176	

% de Usos respecto a fuentes ctes.																		
E/I	11,9	12,1	12,2	11,3	10,9	12,2	14,0	15,5	12,8	12,6	12,3	14,6	14,5	13,5	14,6	15,0	16,1	17,7
1/I	10,9	11,2	11,2	9,9	9,5	10,9	12,5	13,9	10,9	9,7	9,9	11,1	11,0	10,2	10,8	10,6	11,5	12,3
2/I	1,0	0,9	1,0	1,4	1,4	1,3	1,5	1,6	1,9	2,8	2,4	3,5	3,5	3,3	3,8	4,4	4,6	5,4
F/I	6,5	3,4	4,5	11,2	7,0	8,5	9,2	9,0	14,2	17,8	16,8	19,4	21,1	18,9	17,7	22,4	19,6	17,8
G/I	0,9	0,7	1,6	1,1	1,8	1,4	2,3	1,6	2,7	1,0	2,3	6,1	4,9	4,7	2,9	3,1	3,6	2,3
H/I	-2,0	-1,6	1,8	-1,7	-3,2	-0,2	-4,6	-4,9	-4,1	-0,1	-3,4	-1,0	-3,9	-0,6	-6,2	1,0	-3,2	3,3
I/I	4,3	4,8	4,2	5,0	5,0	6,2	7,2	7,3	7,1	7,4	6,7	5,5	5,5	5,6	6,5	5,9	6,1	6,7
J/I	66,4	81,1	85,5	68,4	73,8	72,3	70,6	80,1	77,8	73,2	74,5	74,7	74,3	67,6	67,7	65,8	68,8	70,1
K/I	10,0	11,8	12,2	9,6	10,1	10,1	9,4	10,4	10,0	9,1	9,7	10,1	10,1	9,2	9,4	8,7	8,9	9,5
L/I	2,8	2,9	3,2	3,5	3,6	3,8	4,2	5,4	5,2	5,6	6,3	6,0	6,2	6,1	6,7	6,7	7,1	7,6
M/I	0,5	0,6	0,8	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	1,5	1,6	1,6	1,6	1,5	1,3	1,2	1,2	1,3

Nota: (1) Excluye otros servicios.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Cuadro 7. Fuentes corrientes y usos totales de divisas, México 1950-1967 (en millones de dólares)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	
I. Fuentes Corrientes	805	982	976	940	1,047	1,266	1,308	1,234	1,229	1,318	1,348	1,444	1,568	1,704	1,882	1,982	2,142	2,192	
A. Exp. de bs. y serv. (1)	774	941	935	903	1,005	1,227	1,256	1,182	1,186	1,253	1,286	1,383	1,515	1,642	1,758	1,928	2,077	2,110	
B. Renta del Capital																		24	
C. Donaciones privadas	2	2	2	2	2	2	2	5	4	4	7	8	4	5	8	10	10	12	
D. Otros servicios	29	39	39	35	40	37	50	47	39	61	55	53	49	57	66	44	55	46	
II. Usos Totales																			
E. Renta del Cap. extranjero	75	100	124	94	85	94	143	134	143	170	191	204	237	266	324	339	373	493	
1) Utilid. y divid. de la I. D.	64	91	114	83	75	80	128	117	123	129	142	148	159	186	236	236	250	322	
2) Intereses de préstamos	11	9	10	11	10	14	15	17	20	41	49	56	78	80	88	103	123	171	
F. Amort. y deprec. cap. ext.	83	62	50	49	56	77	67	105	130	213	241	194	346	240	383	384	499	479	
G. Salida de Cap. nacional	1	6	24	3	63	12	14	32	107	6	57	82	66	84	85	104	84	163	
H. Errores y omisiones	19	-25	24	43	-101	-50	-40	63	8	62	140	-67	-10	62	-163	191	-182	101	
i. Otros servicios	5	4	4	4	6	13	10	13	13	27	24	24	21	27	26	23	25	25	
J. Importación de bienes	576	858	779	777	770	853	1,034	1,120	1,104	980	1,150	1,103	1,115	1,205	1,447	1,522	1,563	1,706	
K. Fletes, seguros y otros trans.	30	45	38	45	44	38	46	47	40	39	46	45	48	53	62	65	66	71	

		83	99	113	140	160	170	188	213	208	251	262	288	310	349	377	414	467	526	
L. Viajes						12	8	4	3	5	7	14	22	21	21	17	16	15	11	
M. Donaciones																				
		% de Usos respecto a fuentes cres.																		
E/I		9,3	10,2	12,7	10,0	8,1	7,4	10,9	10,9	11,6	12,9	14,1	14,1	15,1	15,6	17,7	17,1	17,4	22,5	
1/I		7,9	9,3	11,7	8,8	7,2	6,3	9,8	9,5	10,0	9,8	10,5	10,2	10,1	10,9	12,9	11,9	11,7	14,7	
2/I		1,4	0,9	1,0	1,2	0,9	1,1	1,1	1,4	1,6	3,1	3,6	3,9	5,0	4,7	4,8	5,2	5,7	7,8	
F/I		10,3	6,3	5,1	5,2	5,3	6,1	5,1	8,5	10,6	16,2	17,9	13,4	22,1	14,1	20,9	19,4	23,3	21,9	
G/I		0,1	0,6	2,5	0,3	6,0	0,9	1,1	2,6	8,7	0,5	4,2	5,7	4,2	4,9	4,6	5,2	3,9	7,4	
H/I		2,4	-2,5	2,5	4,6	-9,6	-3,9	-3,1	5,1	0,7	4,7	10,4	-4,6	-0,6	3,6	-8,9	9,6	-8,5	4,6	
i/I		0,6	0,4	0,4	0,4	0,6	1,0	0,8	1,1	1,1	2,0	1,8	1,7	1,3	1,6	1,4	1,2	1,2	1,1	
J/I		71,6	87,4	79,8	82,7	73,5	67,4	79,1	90,8	89,8	74,4	85,3	76,4	71,1	70,7	79,0	76,8	73,0	77,8	
K/I		3,7	4,6	3,9	4,8	4,2	3,0	3,5	3,8	3,3	3,0	3,4	3,1	3,1	3,1	3,4	3,3	3,1	3,2	
L/I		10,3	10,1	11,6	14,9	15,3	13,4	14,4	17,3	16,9	19,0	19,4	19,9	19,8	20,5	20,6	20,9	21,8	24,0	
M/I						1,1	0,6	0,3	0,2	0,4	0,5	1,0	1,5	1,3	1,2	0,9	0,8	0,7	0,5	

Nota: (1) Excluye otros servicios.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Cuadro 8. Fuentes corrientes y usos totales de divisas, Argentina 1950-1967 (en millones de dólares)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	
I. Fuentes Corrientes	1.990	1.268	725	1.204	1.136	1.072	1.101	1.116	1.096	1.150	1.271	1.200	1.392	1.509	1.572	1.664	1.798	1.709	
A. Exp. de bs. y serv. (f)	1.188	1.226	688	1.173	1.110	1.012	1.036	1.039	1.042	1.062	1.200	1.100	1.357	1.488	1.535	1.599	1.739	1.635	
B. Renta del Capital	1	7	4	3	3	3	3	15	11	21	31	64	8	3	10	6	12	14	
C. Donaciones privadas		1		1			1	1	2	1	1	5	12	7	8	2	3	2	
D. Otros servicios	1	34	33	27	23	57	61	61	41	66	39	31	15	11	19	57	44	58	
II. Usos Totales																			
E. Renta del Cap. extranjero	4	40	14	14	18	24	19	27	42	61	88	166	80	72	113	59	163	133	
1) Utilid. y divid. de la I.D.		28	2	1	7	5	5	14	28	28	63	116	38	31	63	9	92	70	
2) Intereses de préstamos	4	12	12	13	11	19	14	13	14	33	25	50	42	41	50	50	71	63	
F. Amort. y deprec. cap. ext.		16	13	175	10	49	330	77	83	106	119	249	362	399	450	588	484	357	
G. Salida de Cap. nacional							30			3	22	43	35	52	28	38	66	1	
H. Errores y omisiones	19	-436	227	71		23	27	87	-152	-154	-177	71	-263	-92	-27	97	-80	262	
i. Otros servicios	29	63	31	36	39	75	57	62	54	57	36	33	83	125	202	98	140	148	
J. Importación de bienes	889	1.258	1.200	676	832	997	959	1.114	1.048	874	1.099	1.271	1.180	853	937	1.043	978	953	
K. Fletes, seguros y otros trans.	157	249	210	159	186	214	192	206	196	134	226	264	259	201	225	189	219	231	
L. Viajes							2	6	9	9	18	26	41	21	51	49	35	58	
M. Donaciones		14	20	12	3	3	3	3	5	4	8	18	17	7	11	6	6	2	

% de Usos respecto a fuentes ctes.																		
E/I	0,3	3,1	1,9	1,2	1,6	2,3	1,7	2,4	3,8	5,3	6,9	13,8	5,7	4,8	7,2	3,5	9,1	7,8
I/I		2,2	0,3	0,1	0,6	0,5	0,4	1,2	2,5	2,4	4,9	9,7	2,7	2,1	4,0	0,5	5,1	4,1
2/I	0,3	0,9	1,6	1,1	1,0	1,8	1,3	1,2	1,3	2,9	2,0	4,1	3,0	2,7	3,2	3,0	4,0	3,7
F/I		1,3	1,8	14,5	0,9	4,6	30,0	6,9	7,6	9,2	9,4	20,7	26,0	26,4	28,6	35,3	26,9	20,9
G/I							2,7			0,3	1,7	3,6	2,5	3,4	1,8	2,3	3,7	0,1
H/I	1,6	40,7	31,3	5,9		2,1	2,5	7,8	-13,9	-13,4	-13,9	5,9	-18,9	-6,1	-1,7	5,8	-4,4	15,3
i/I	2,4	5,0	4,3	3,0	3,4	7,0	5,2	5,6	4,9	5,0	2,8	2,7	6,0	8,3	12,8	5,9	7,8	8,7
J/I	74,7	99,2	165,5	56,1	73,2	93,0	87,1	99,8	95,6	76,0	86,5	105,9	84,8	56,5	59,6	62,7	54,4	55,8
K/I	13,2	19,6	29,0	13,2	16,4	20,0	17,4	18,5	17,9	11,7	17,8	22,0	18,6	13,3	14,3	11,4	12,2	13,5
L/I							0,2	0,5	0,3	0,8	1,4	2,2	2,0	1,4	3,2	2,9	1,9	3,4
M/I		1,1	2,8	1,0	0,3	0,3	0,3	0,3	0,5	0,3	0,6	1,5	1,2	0,5	0,7	0,4	0,3	0,1

Nota: (1) Excluye otros servicios.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Cuadro 9. Fuentes corrientes y usos totales de divisas, Brasil 1950-1967 (en millones de dólares)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	
I. Fuentes Corrientes	1.404	1.834	1.486	1.659	1.673	1.551	1.644	1.613	1.421	1.447	1.475	1.554	1.322	1.527	1.575	1.798	1.937	1.915	
A. Exp. de bs. y serv. (1)	1.382	1.792	1.457	1.574	1.594	1.465	1.533	1.468	1.296	1.339	1.342	1.480	1.264	1.467	1.500	1.684	1.815	1.745	
B. Renta del Capital	2	2	4	2	7	5	2	6	3	2	4	3	3	3	2	10	7	18	
C. Donaciones privadas	1	1	1	5	11	9	9	13	12	12	12	14	23	25	27	41	55	76	
D. Otros servicios	19	39	24	78	61	72	100	126	110	94	117	57	32	32	46	63	60	76	
II. Usos Totales																			
E. Renta del Cap. extranjero	112	159	125	167	144	122	148	143	117	152	198	187	202	147	192	269	291	313	
1) Utilid. y divid. de la I. D.	83	137	99	120	79	74	74	61	49	52	61	61	79	57	58	102	125	110	
2) Intereses de préstamos	29	22	26	47	65	48	74	82	68	100	137	126	123	90	134	167	166	203	
F. Amort. y deprec. cap. ext.	202	60	127	513	303	409	233	312	372	462	423	583	423	484	455	920	920	663	
G. Salida de Cap. nacional	15	14	8	6	15	14	60	5	12	20	43	85	36	22	30	12	52	39	
H. Errores y omisiones	-31	106	30	-75	18	33	-63	-131	-180	48	10	49	-138	-76	-217	-31	-19	-27	
i. Otros servicios	94	143	88	143	128	148	215	228	194	230	290	163	126	106	103	220	243	249	
J. Importación de bienes	934	1.703	1.702	1.116	1.410	1.099	1.046	1.285	1.179	1.210	1.293	1.292	1.304	1.294	1.086	941	1.303	1.441	
K. Fletes, seguros y otros trans.	147	281	274	168	191	181	168	177	144	134	131	132	128	146	120	88	114	131	

	8	16	9	30	19	19	43	52	42	46	72	42	30	23	21	31	43	49	
M. Donaciones	4	4	5	20	18	20	26	30	21	22	25	15	16	15	3	2	10	26	
% de Usos respecto a fuentes ctes.																			
E/I	8,0	8,7	8,4	10,0	8,6	7,9	9,0	8,9	8,2	10,5	13,4	12,0	15,3	9,6	12,2	15,0	15,0	16,3	
1/1	5,9	7,5	6,7	7,2	4,7	4,8	4,5	3,8	3,4	3,6	4,1	3,9	6,0	3,7	3,7	5,7	6,5	5,7	
2/1	2,1	1,2	1,7	2,8	3,9	3,1	4,5	5,1	4,8	6,9	9,3	8,1	9,3	5,9	8,5	9,3	8,5	10,6	
F/I	14,4	3,3	8,5	30,9	18,1	26,4	14,2	19,3	26,2	31,9	28,7	37,5	32,0	31,7	28,9	51,2	47,5	34,6	
G/I	1,1	0,8	0,5	0,4	0,9	0,9	3,6	0,3	0,8	1,4	2,9	5,5	2,7	1,4	1,9	0,7	2,7	2,0	
H/I	-2,2	5,8	2,0	-4,5	1,1	2,1	-3,8	-8,1	-12,7	3,3	0,7	3,2	-10,4	-5,0	-13,8	-1,7	-1,0	-1,4	
i/I	6,7	7,8	5,9	8,6	7,7	9,5	13,1	14,1	13,7	15,9	19,7	10,5	9,5	6,9	6,5	12,2	12,5	13,0	
J/I	665	92,9	114,5	67,3	84,3	70,9	63,6	79,7	83,0	83,6	87,7	83,1	98,6	84,7	69,0	52,3	67,3	75,2	
K/I	10,5	15,3	18,4	10,1	11,4	11,7	10,2	11,0	10,1	9,3	8,9	8,5	9,7	9,6	7,6	4,9	5,9	6,8	
L/I	0,6	0,9	0,6	1,8	1,1	1,2	2,6	3,2	3,0	3,2	4,9	2,7	2,3	1,5	1,3	1,7	2,2	2,6	
M/I	0,3	0,2	0,3	1,2	1,1	1,3	1,6	1,9	1,5	1,5	1,7	1,0	1,2	1,0	0,2	0,1	0,5	1,4	

Nota: (1) Excluye otros servicios.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Cuadro 10. Fuentes corrientes y usos totales de divisas, Chile 1950-1967 (en millones de dólares)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	
I. Fuentes Corrientes	331	419	511	383	447	538	527	445	430	498	563	528	571	568	691	798	987	1.007	
A. Exp. de bs. y serv. (1)	325	409	496	370	436	521	517	429	388	473	532	507	556	548	668	771	956	981	
B. Renta del Capital						2													
C. Donaciones privadas			1	1	1	1	1	2	15	10	13	7	4	4	8	10	5	5	
D. Otros servicios	6	10	14	12	10	14	9	14	27	15	18	14	11	16	15	17	26	22	
II. Usos Totales																			
E. Renta del Cap. extranjero	58	67	67	44	52	81	98	53	55	58	65	82	93	90	106	121	172	201	
1) Utilid. y divid. de la I. D.	50	57	54	32	39	70	86	38	40	38	46	53	57	48	67	55	100	126	
2) Intereses de préstamos	8	10	13	12	13	11	12	15	16	20	19	29	36	42	39	66	72	75	
F. Amort. y deprec. cap. ext.	25	25	62	30	94	69	53	68	90	122	78	131	140	272	276	284	258	188	
G. Salida de Cap. nacional			9	8	1	6	6	1	12		4	7	60	34	20	33	23		
H. Errores y omisiones	9	-7	-17	-17	1	16	-10	-32	25	8	46	-23	-62	58	10	34	12	-96	
i. Otros servicios	11	10	16	19	19	22	33	19	15	20	25	31	26	26	32	31	37	53	
J. Importación de bienes	234	332	355	328	320	361	359	410	389	387	507	570	548	525	567	569	709	717	

K. Fletes, seguros y otros trans.	34	47	51	46	49	45	49	54	49	52	63	79	78	88	83	87	100	96	
L. Viajes	7	8	7	5	5	5	11	15	13	14	67	61	43	43	40	30	37	37	
M. Donaciones	1	1	1	2	3	2	1	1	1	1									
% de Usos respecto a fuentes ctes.																			
E/I	17,5	16,0	13,1	11,5	11,6	15,1	18,6	11,9	12,8	11,6	11,5	15,5	16,3	15,8	15,3	15,2	17,4	19,9	
1/I	15,1	13,6	10,6	8,4	8,7	13,0	16,3	8,5	9,3	7,6	8,2	10,0	10,0	8,4	9,7	6,9	10,1	12,5	
2/I	2,4	2,4	2,5	3,1	2,9	2,1	2,3	3,4	3,5	4,0	3,3	5,5	6,3	7,4	5,6	8,3	7,3	7,4	
F/I	7,6	6,0	12,1	7,8	21,0	12,8	10,0	15,3	20,9	24,5	13,9	24,8	24,5	47,8	39,9	35,6	26,1	18,7	
G/I			1,8	2,1	0,2	1,1	1,1	0,2	2,8		0,7	1,3	10,5	6,0	2,9	4,1	2,3		
H/I	2,7	-1,7	-3,3	-4,4	0,2	3,0	-1,9	-7,2	5,8	1,6	8,2	-4,4	-10,9	10,2	1,4	4,3	1,2	-9,5	
i/I	3,3	2,4	3,1	5,0	4,3	4,1	6,3	4,3	3,5	4,0	4,4	5,0	4,6	4,6	4,6	3,9	3,7	5,3	
J/I	70,7	79,2	69,5	85,6	71,6	67,1	68,1	92,1	90,5	77,7	90,0	108,0	96,0	92,4	82,1	71,3	71,8	71,2	
K/I	10,3	11,2	10,0	12,0	11,0	8,4	9,3	12,1	11,4	10,4	11,2	15,0	13,7	15,5	12,0	10,9	10,1	9,5	
L/I	2,1	1,9	1,4	1,3	1,1	0,9	2,1	3,4	3,0	2,8	11,9	11,6	8,4	7,6	5,8	3,8	3,7	3,7	
M/I	0,3	0,2	0,2	0,5	0,7	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2									

Nota: (1) Excluye otros servicios.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Cuadro 11. Fuentes corrientes y usos totales de divisas, Colombia 1950-1967 (en millones de dólares)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
I. Fuentes Corrientes	432	521	523	664	717	643	735	683	619	612	584	581	580	601	757	716	667	710
A. Exp. de bs. y serv. (1)	423	496	512	647	697	629	704	641	586	579	547	542	537	553	716	681	635	668
B. Renta del Capital										1	2							1
C. Donaciones privadas		15				1	2	3	4	2	3	3	8	11	8	7	4	5
D. Otros servicios	9	10	11	17	20	13	29	39	29	30	32	36	35	37	33	28	32	36
II. Usos Totales																		
E. Renta del Cap. extranjero	39	36	19	23	15	23	16	26	62	38	42	51	57	81	73	79	86	106
1) Utilid. y divid. de la I. D.	36	30	15	11	8	16	10	24	48	19	27	36	35	40	16	25	30	37
2) Intereses de préstamos	3	6	4	12	7	7	6	2	14	19	15	15	22	41	57	54	56	69
F. Amort. y deprec. cap. ext.	13	30	26	38	27	45	35	185	113	132	87	104	210	181	118	217	146	324
G. Salida de Cap. nacional	5	3	19	2	15	31	40	24	3		18	16	35	46	52	32	6	2
H. Errores y omisiones	-17	1	-37	-18	-52	-5	-72	-92	-59	-4	44	-9	33	-74	-132	67	-27	15
i. Otros servicios	30	43	32	38	48	49	54	37	35	34	40	42	51	63	86	84	75	76

J. Importación de bienes	336	390	384	524	622	620	599	451	384	403	496	531	537	497	582	430	639	464
K. Fletes, seguros y otros trans.	26	31	38	45	48	54	56	60	52	53	70	73	80	60	96	89	96	99
L. Viajes	13	15	19	20	23	23	22	29	23	23	28	24	23	25	55	50	59	50
M. Donaciones	1	1	2	2	2		2	2	1	1	2	2	2	3	3	3	4	5
% de Usos respecto a fuentes ctes.																		
E/I	9,0	6,9	3,7	3,5	2,1	3,6	2,2	3,8	10,0	6,2	7,2	8,8	9,8	13,5	9,6	11,0	12,9	14,9
I/I	8,3	5,7	2,9	1,7	1,1	2,5	1,4	3,5	7,7	3,1	4,6	6,2	6,0	6,7	2,1	3,5	4,5	5,2
2/I	0,7	1,2	0,8	1,8	1,0	1,1	0,8	0,3	2,3	3,1	2,6	2,6	3,8	6,8	7,5	7,5	8,4	9,7
F/I	3,0	5,8	5,0	5,7	3,8	7,0	4,8	27,1	18,3	21,6	14,9	17,9	36,2	30,1	15,6	30,3	21,9	45,6
G/I	1,2	0,6	3,6	0,3	2,1	4,8	5,5	3,5	0,5		3,1	2,8	6,0	7,7	6,9	4,5	0,9	0,3
H/I	-3,9	0,2	-7,1	-2,7	-7,3	-0,8	-9,8	-13,5	-9,5	-0,7	7,5	-1,6	5,7	-12,3	-17,4	9,4	-4,0	2,1
I/I	6,9	8,3	6,1	5,7	6,7	7,6	7,4	5,4	5,7	5,6	6,8	7,2	8,8	10,5	11,4	11,7	11,2	10,7
I/I	77,8	74,9	73,4	78,9	86,8	96,4	81,5	66,0	62,0	65,8	84,9	91,4	92,6	82,7	76,9	60,1	95,8	65,3
K/I	6,0	6,0	7,3	6,8	6,7	8,4	7,6	8,8	8,4	8,7	12,0	12,6	13,8	10,0	12,7	12,4	14,4	13,9
L/I	3,0	2,9	3,6	3,0	3,2	3,6	3,0	4,2	3,7	3,8	4,8	4,1	4,0	4,2	7,3	7,0	8,8	7,0
M/I	0,2	0,2	0,4	0,3	0,3		0,3	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,5	0,4	0,4	0,6	0,7

Nota: (1) Excluye otros servicios.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Crítica a la concepción desarrollista sobre el capital extranjero

Señalamos al comienzo de este capítulo que la teoría desarrollista, al recoger el aporte poskeynesiano, centra su atención en los efectos que produce el capital extranjero en el crecimiento del producto y en el sector externo de las economías a las que se dirige. En tal sentido, el desarrollismo asigna al capital extranjero un conjunto de funciones y requisitos sobre los cuales centraremos nuestra crítica. Plantea que el capital extranjero cumple las siguientes funciones:

1. Entregar recursos adicionales de divisas que permitan paliar el “desequilibrio implícito” existente en balanza de pagos.

Complementar el ahorro nacional, al otorgar divisas 2. para la importación de bienes de capital e insumos indispensables en el proceso de industrialización.

Junto con estas funciones, se señalan algunos requisitos que debe cumplir el capital extranjero para que su funcionamiento y acción se optimicen:

1. Se trata de promover todo tipo de inversión extranjera, centrándose el interés en recursos públicos.
2. El capital extranjero debe entrar en una cuantía significativa, de manera que produzca efectos sensibles en la economía.
3. Debe presentarse una afluencia continua de capital extranjero para que exista claridad en los montos por invertir en los distintos sectores.
4. Por último, se plantea que el capital extranjero debe tener un carácter transitorio que financie las primeras etapas del desarrollo de América Latina para, posteriormente, prescindir de él.

El supuesto carácter “financidor” del capital extranjero

Es de aceptación general que existe un déficit en la cuenta corriente del balance de pagos latinoamericano. Al reconocer esa situación, se trata de indagar cuáles son las cuentas realmente deficitarias de tal manera de comprender cabalmente la naturaleza de dicho déficit y si efectivamente, como puntualizan los desarrollistas, cuando plantean la existencia de un “desequilibrio implícito” en el balance de pagos o a otras cuentas, este es producto de las cuentas que corresponden al movimiento comercial.

Así tenemos que, en la cuenta corriente del balance de pagos, se incluyen cuatro grupos de cuentas, a saber: las mercancías propiamente tal, los servicios corrientes, las donaciones privadas y los servicios del capital. Veremos qué sucede con cada una de estas agrupaciones a fin de ubicar claramente en cuál de ellas se presenta el déficit o en cuál se manifiesta más fuertemente. Al respecto, ilustraremos la situación con documentos de la CEPAL e informaciones elaboradas por nosotros.

- La cuenta de mercancías, que está constituida por las exportaciones e importaciones, muestra un saldo neto positivo para todos los años en América Latina (CEPAL, 5 de marzo de 1969, pp. 133-174). Es decir, el movimiento de mercancías no causa el déficit de la cuenta corriente, como pudiera desprenderse del análisis que especialmente hace CEPAL al hablar del “desequilibrio implícito” y al asociar a este últimamente con el deterioro de los términos de intercambio.

En realidad existe un superávit en la cuenta de mercancías; sin embargo, su magnitud se ve atenuada por el fuerte deterioro de los términos de intercambio que viene experimentando América Latina, como región dependiente en el sistema capitalista mundial (véase Cuadro 1). Este fenómeno es indudablemente importante en la explicación de la crisis del balance de pagos, pero no es el único elemento explicativo ni el más relevante si consideramos particularmente el período de posguerra, como se mostró en el apartado anterior.

- En la cuenta corriente se incluye un conjunto de categorías que podemos denominar servicios corrientes y que contempla los fletes, seguros, otros transportes, viajes y servicios diversos. El comportamiento de estas categorías en su conjunto muestra un saldo negativo para América Latina, que refleja toda una infraestructura monopólica del comercio mundial. Esta se expresa, entre otras formas, a través del condicionamiento de las ventas de parte de las empresas monopólicas de los centros industriales a los países subdesarrollados que aseguran que los fletes y seguros de los productos vendidos se hagan en empresas de los propios países industrializados, generando una salida de divisas enormemente significativa desde nuestros países a aquellos. La magnitud del déficit de estas cuentas es tan importante que representó en 1965 más del 40% del superávit de la cuenta comercial y, en 1966, alrededor del 66% (*ibid.*, pp. 171-175).

- La cuenta de donaciones privadas muestra también un déficit, excepto para los últimos años y, aunque este es pequeño, no deja de ser cualitativamente significativo para comprender el déficit global de la cuenta corriente (*ibid.*, p. 104), puesto que normalmente se piensa que los países subdesarrollados reciben un volumen mayor de donaciones privadas que las enviadas a los países desarrollados por aquellos.

Finalmente, en la cuenta corriente aparecen contabilizados los servicios del capital, a los que comúnmente suele denominarse renta del capital y que incluyen las utilidades de la inversión directa, los intereses de préstamos y los dividendos de inversiones. El saldo de todas estas categorías es claramente negativo para América Latina y, para la mayoría de los años, el déficit de ellas supera con creces el superávit de la cuenta de mercancías; por ejemplo, para el año 1966, mientras existe un superávit en la cuenta de mercancías de 1.777 millones de dólares, hay un déficit de los servicios de capital de 2.035 millones de dólares (*ibid.*, pp. 175-181).

Si sumamos las tres cuentas deficitarias y, en especial, si tomamos la de servicios corrientes y de capital, podemos plantear claramente que el déficit de la cuenta corriente de balanza de pagos lo provocan los movimientos de servicios y muy especialmente los servicios del capital.

Podemos observar en el Cuadro 12 que, en el período 1946-1968, la cuenta de mercancías es la única que arroja un saldo favorable para América Latina, que alcanza a 26.664 millones de dólares. El conjunto de las cuentas de servicios corrientes tiene un saldo negativo de 15.837,9 millones de dólares. La cuenta de donaciones privadas también tiene un saldo negativo que alcanza a 1.083,6 millones de dólares. Finalmente, el saldo negativo más significativo lo muestran las rentas del capital que, en este período, por sí solas superan al saldo positivo de la cuenta de mercancías, pues alcanzan a 28.463,2 millones de dólares. Esta misma situación se da para la mayoría de los años y esta comparación se ve agravada manifiestamente en los últimos años; por ejemplo, en 1968 el saldo negativo de las rentas del capital es más del doble del saldo positivo de la cuenta de mercancías en ese año.

El resultado final de las cuatro cuentas presentadas muestra un saldo negativo para América Latina de 18.720,9 millones de dólares en el período de 1946-1968, que es atribuible a las cuentas de servicios y, especialmente, a la renta del capital.

Cuadro 12. Saldos de la cuenta corriente del balance de pagos, América Latina excepto Cuba 1946-1968
(en millones de dólares)

Año	Cuenta de mercancías		Cuenta de servicios corrientes												Donaciones privadas			Servicios de capital		
	Export.	Import.	Saldo	Fletes, seguros y trans.			Viajes			Otros servicios			Ingreso	Egreso	Saldo	Ingreso	Egreso	Saldo		
				Ingreso	Egreso	Saldo	Ingreso	Egreso	Saldo	Ingreso	Egreso	Saldo								
1946	4.800	3.035	1.765	100	420	-320	221	115	106	112	98	14	2	20	-18	3	516	-513		
1947	5.331	5.083	248	146	723	-577	223	146	77	138	159	-21	15	52	-37	8	662	-654		
1948	5.953	4.956	997	145	751	-606	271	137	134	139	176	-37	10	40	-30	8	827	-819		
1949	4.944	4.422	522	144	587	-443	262	114	148	134	249	-115	8	36	-28	8	588	-580		
1950	6.037	4.388	1.649	100	609	-509	319	138	131	133	282	-149	7	32	-25	9	787	-778		
1951	7.085	6.355	730	163	926	-763	344	224	120	208	380	-172	24	50	-26	15	951	-936		
1952	6.412	6.191	221	226	882	-656	352	229	123	221	302	-81	11	59	-48	19	887	-868		
1953	6.973	5.386	1.587	197	755	-558	381	277	104	288	395	-107	15	93	-78	19	991	-972		
1954	7.367	6.125	1.242	206	841	-635	418	298	120	264	411	-147	21	100	-79	24	903	-879		
1955	7.517	6.197	1.320	226	868	-642	465	322	143	315	351	-216	25	101	-76	25	1.044	-1.019		
1956	8.084	6.568	1.516	237	879	-642	529	392	137	401	673	-272	29	109	-80	27	1.300	-1.273		
1957	8.283	7.732	551	226	1.004	-778	576	525	51	479	708	-229	47	120	-73	47	1.498	-1.451		
1958	7.725	7.027	698	186	901	-715	593	470	123	436	644	-208	60	122	-62	37	1.153	-1.116		
1959	7.660	6.663	997	203	828	-625	663	512	151	480	678	-198	53	139	-86	46	1.135	-1.089		

El desarrollismo y las relaciones económicas internacionales de América Latina

Año	Cuenta de mercancías			Cuenta de servicios corrientes												Donaciones privadas			Servicios de capital		
	Export.	Import.	Saldo	Fletes, seguros y trans.			Viajes			Otros servicios			Ingreso	Egreso	Saldo	Ingreso	Egreso	Saldo			
				Ingreso	Egreso	Saldo	Ingreso	Egreso	Saldo	Ingreso	Egreso	Saldo									
1960	7953	7.130	823	288	930	-642	726	607	119	494	645	-151	54	156	-102	55	1.238	-1.183			
1961	8.164	7.335	829	320	992	-672	778	592	186	398	541	-143	64	158	-94	90	1.434	-1.344			
1962	8.621	7.585	1.036	394	1.029	-695	787	631	156	344	557	-213	87	159	-72	30	1.484	-1.454			
1963	9.062	7.281	1.781	337	986	-649	845	662	183	384	606	-222	116	160	-44	35	1.456	-1.421			
1964	9.762	7.879	1.883	358	1.097	-739	930	778	152	421	752	-331	127	149	-22	47	1.705	-1.658			
1965	10.215	8.114	2.101	370	1.072	-702	1.060	828	232	474	730	-256	141	148	-7	63	1.854	-1.791			
1966	10.773	8.996	1.777	428	1.164	-736	1.150	929	221	493	795	-302	155	156	-1	75	2.109	-2.034			
1967	10.663	9.334	1.329	490	1.259	-769	1.299	1.008	291	554	885	-331	179	176	3	123	2.355	-2.232			
1968	11.230	10.168	1.062	497	1.328	-831	1.495	1.099	396	568	905	-337	183	181	2	146	2.544	-2.398			
Total			26.664			-14.904			3.604			-4.224			-1.083			-28.462			
Total cuentas serv. c.	-15.24																				
Total General	-18.405																				

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CEFO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

El análisis de saldos, que hemos hecho, reafirma las tendencias que mostramos en los apartados anteriores, en cuanto el movimiento de servicios y, especialmente, los servicios del capital tienen una importancia relativa cada vez mayor en desmedro del movimiento de mercancías. Este análisis desarrollado mediante saldos se ve reforzado al considerar los movimientos de capital extranjero (depreciación, amortización e ingresos de capital), como se hizo en el apartado anterior, agravando en extremo la situación aquí presentada.

De todas formas, incluso considerando solo la cuenta corriente, no es correcto entender, como lo hace CEPAL y la corriente desarrollista, el déficit del balance de pagos como un “desequilibrio implícito” de la cuenta corriente ocasionado fundamentalmente por la cuenta de mercancías. En este sentido, discrepamos de la opinión de CEPAL cuando señala, respecto del denominado “desequilibrio implícito”, lo siguiente:

En efecto, mirando el problema desde el lado de una economía periférica, podrá verificarse que sus ingresos en moneda extranjera dependen sobre todo de la exportación de productos básicos la cual, como es sabido, se incrementa con lentitud. Por otro lado, sin embargo, su demanda de bienes importados –o, lo que es igual sus necesidades de divisas– tiende a elevarse a una tasa mayor que la del ingreso interno y la de sus entradas por exportaciones. De este modo y según sean las relaciones entre esas variables, los balances de pagos estarán sometidos a presión constante, tanto mayor cuanto más amplio sea el desajuste entre las disponibilidades de divisas por una parte y el incremento del ingreso interno y la demanda consiguiente de importaciones por la otra. (1968, p. XX)

El capital extranjero, entonces, no viene en nuestra opinión a “financiar” un desequilibrio eventualmente generado por las limitaciones que ofrece la cuenta de mercancías, sino que realmente viene a cubrir el desequilibrio provocado por los movimientos de servicios –especialmente de los servicios del capital– y, por tanto, se recurre al capital extranjero para pagar los servicios de capital extranjero que

representan el costo por el uso de este ingresado con anterioridad a la región. Entonces, parece arriesgado utilizar la denominación de “financiamiento externo” ya que precisamente se ha generado un déficit en balanza de pagos, producto de la acción del mismo capital extranjero en el seno de nuestras economías.

Capital extranjero: ¿complemento de ahorro nacional o extracción de excedente?

Otra de las funciones que debía cumplir el capital extranjero era la de complementar en forma significativa el ahorro nacional. En verdad, la crítica hecha a la primera función definida para el capital extranjero permite poner en duda que efectivamente pudiese cumplir esta otra función asignada. Empíricamente es fácil demostrar que el capital extranjero no ayuda al ahorro nacional. Las formas principales del capital extranjero son los préstamos de mediano y largo plazo, los préstamos compensatorios y la inversión directa.

En América Latina, para el período 1950-1967, como lo muestra el Cuadro 13, los préstamos de mediano y largo plazo representan 20.360 millones de dólares, por los cuales hay una amortización de 13.102 millones de dólares; hay entonces una “entrada neta” por este concepto de 7.258 millones de dólares. Por concepto de préstamos compensatorios tenemos una entrada de capital de 11.418 millones de dólares y una salida por amortizaciones de 8.753 millones de dólares; tenemos por tanto, una “entrada neta” de capital de 2.665 millones de dólares. En cuanto a inversión directa, se reciben 9.601 millones y salen por retiro de capital y otras salidas 947 millones de dólares; tenemos, entonces, “una entrada neta” por inversión directa de 8.654 millones (gran parte de esta entrada no representa un flujo de nuevos capitales, ya que se incluye la reinversión de utilidades). En consecuencia, la “entrada neta” de capital extranjero para el período considerado es alrededor de 18.577 millones de dólares. Sin embargo, si nosotros consideramos las salidas de capital por concepto de rentas que este recibe, podremos apreciar que el “aporte”

del capital extranjero es negativo; en efecto, la renta total pagada al capital extranjero por América Latina en el período considerado es de 24.184 millones de dólares, de los cuales 18.430 millones corresponden a utilidades y dividendos percibidos por la inversión directa y 5.752 millones por concepto de intereses de los préstamos. Considerando entonces las rentas del capital extranjero, los países de América Latina tienen un “aporte” negativo en el período de 5.606 millones de dólares.¹⁴

*Cuadro 13. Movimiento y renta del capital extranjero, 1950-1967
(en millones de dólares)*

	América Latina			Argentina			México		
	Ingresos	Egresos	Saldo	Ingresos	Egresos	Saldo	Ingresos	Egresos	Saldo
<i>Mov. de capital extranjero</i>									
1) Inversión directa	9.601,2	947,2	8.654,0	1.127,0	24,8	1.102,2	419,1		419,1
2) Préstamos de med. y largo plazo	20.360,4	1.3102,2	7.258,2	2.466,1	1.865,2	600,9	230,2	201,7	28,5
3) Préstamos compensatorios	11.418,7	8.753,0	2.665,7	2.031,0	1.578,6	452,4	22,9	70,0	-47,1
Mov. neto de capital extranjero			18.577,9			2.155,5			400,5
<i>Renta del capital extranjero</i>									
1) Utilidades y dividendos		1.8430,6			732,7			427,8	
2) Intereses de préstamos		5.751,3			535,8			51,2	
Total renta		24.181,9	-24.181,9		1.268,5	-1.268,5		479,0	-479,0
Saldo de mov. y renta del capital extranjero			-5.606,2			887,0			-78,5

¹⁴ Hemos utilizado los conceptos, típicamente cepalinos, de “entrada neta” y “aporte” puesto que expresan con gran claridad la posición ideológica del desarrollismo frente al fenómeno del capital extranjero. La utilización de este lenguaje, en este caso con fines de ilustración, debe ser superada.

	Brasil			Chile			Colombia		
	Ingresos	Egresos	Saldo	Ingresos	Egresos	Saldo	Ingresos	Egresos	Saldo
<i>Mov. de capital extranjero</i>									
1) Inversión directa	2.014,0		2.014,0	450,6	192,7	257,9	36,9	25,1	11,8
2) Préstamos de med. y largo plazo	4.645,0	3.570,0	1.075,0	1.718,1	896,3	821,8	243,5	23,4	220,1
3) Préstamos compensatorios	4.595,0	3.573,0	1.022,0	1.320,7	256,6	1.064,1	37,6	2,4	35,2
Mov. neto de capital extranjero			4.111,0			2.143,8			267,1
<i>Renta del capital extranjero</i>									
1) Utilidades y dividendos		1.481,0			1.056,5			100,0	
2) Intereses de préstamos		1.707,0			506,3			33,1	
Total renta		3.188,0	-3.188,0		1.562,8	-1.562,8		133,1	-133,1
Saldo de mov. y renta del capital extranjero			923,0			581,0			134,0

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en CEPAL (op. cit.) y FMI (op. cit.).

Las cifras aquí entregadas, al cuantificar el período 1950-1967 en su conjunto, no permiten reflejar la tendencia que muestran estas cifras. Sin embargo, podemos afirmar que la tendencia se manifiesta claramente creciente acentuándose el problema de las salidas de capital en los últimos años, como lo muestran los cuadros anteriores.

De manera que podemos concluir que el capital extranjero no constituye un factor complementario para el ahorro nacional; muy por el contrario, constituye una clara forma de extracción del excedente de nuestros países. Pero podría argumentarse –y de hecho se argumenta– que el efecto del capital extranjero en el crecimiento de las economías anularía los efectos negativos indicados arriba. La respuesta a esta argumentación es parte importante del estudio del Equipo de Investigación de Dependencia (CESO). Por ahora, nos limitaremos a mostrar, a un nivel general, algunos elementos que confirman nuestras afirmaciones:

1. Gran parte de la entrada de capital extranjero de América Latina por concepto de inversión directa está constituida por reinversión de utilidades; es decir, por fondos obtenidos en nuestros propios países. El propio Departamento de Comercio de EE. UU., a través del *Survey of Current Business* (op. cit.), muestra que la reinversión de utilidades en promedio para los años 1946-1967 es del 45% del total de capital ingresado a la región por concepto de inversión directa; promedio que se ve muy influido por los últimos años que marcan una tendencia muy fuerte en cuanto a un crecimiento de la reinversión de utilidades: en el año 1960 representa el 70%; en 1961 el 60%; en 1962 el 90%; en 1963 el 72%; en 1964 el 60%; en 1965 el 64%; en 1966 el 62%; y, en 1967, el 48% (ver Cuadro 14).

2. En segundo lugar, la inversión directa, a pesar de sus cuantiosas utilidades y amortizaciones, aumenta el valor de sus activos mediante su propia reproducción en el exterior lo que le asegura gran continuidad en la remesa de capitales. Si observamos el Cuadro 14, podremos apreciar que, en 1946, el valor en libros de los activos de inversión directa de EE. UU. en América Latina era de alrededor de 3.000 millones de dólares. Desde ese año hasta 1967, ingresaron a la región alrededor de 5.400 millones de dólares por concepto de nuevas entradas de capital. Los activos iniciales y los nuevos flujos han permitido al capital extranjero remitir a EE. UU. alrededor de 14.800 millones de dólares; es decir, una cifra sustancialmente mayor que los activos iniciales y los flujos de todo el período. Pero esto no es todo. Esto ha posibilitado, también, aumentar en más de tres veces el valor en libros de los activos norteamericanos en América Latina en el período. Por otra parte, se ha producido un sustancial aumento de la deuda pública externa que en 1956 era de 4.128 millones de dólares y que llega, en 1963, a 12.573 millones (Wionczek, 1968, p. 25, c.1 excl. Venezuela).

Cuadro 14. Inversión directa de EE. UU. en América Latina*
(en millones de dólares)

Años	Valor en libros (1)	Nuevas entradas de K (2)	Utilidades reinvertidas (3)	2+3	3% 2+3	Transfer. de utilidades a EE. UU. (4)	4% 2+3	4% 2
1946	3.045	71	89	160	55,6	281	175,6	395,8
1947	3.625	457	117	574	20,4	414	72,1	90,6
1948	4.148	333	209	542	38,6	488	90,0	146,5
1949	4.590	332	147	479	30,7	377	78,7	113,6
1950	4.735	40	109	149	73,2	522	350,3	1305,0
1951	5.176	166	249	415	60,0	652	157,1	392,8
1952	5.758	277	303	580	52,2	599	103,3	216,2
1953	6.034	117	152	269	56,5	570	211,9	487,2
1954	6.244	88	125	213	58,7	589	276,5	669,3
1955	6.608	193	192	385	49,9	678	176,1	351,3
1956	7.459	592	241	833	28,9	800	96,0	135,1
1957	8.325	1.163	239	1.402	17,0	880	62,8	75,7
1958	8.730	299	143	442	32,4	641	145,0	214,4
1959	8.218	218	202	420	48,1	600	142,9	275,2
1960	8.365	95	215	310	69,4	641	206,8	674,7
1961	8.166	173	255	428	59,6	730	170,6	422,0
1962	8.472	32	268	300	89,3	761	253,7	2378,1
1963	8.662	69	173	242	71,5	801	331,0	1160,9
1964	8.894	143	216	359	60,2	895	249,3	625,9
1965	9.391	176	306	482	63,5	869	180,3	493,8
1966	9.826	190	302	492	61,4	965	196,1	507,9
1967	10.213	191	172	363	47,4	1.022	281,5	535,1
Totales		5.415	4.424	9.839	45,0	14.775	150,2	272,9

Nota: * La inversión directa incluye: el valor en libros, el flujo neto de capital, las utilidades reinvertidas y la transferencia de utilidades a EE. UU.

Fuente: Cifras tabuladas por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en el *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, op. cit.).

3. En los puntos anteriores hemos mostrado cómo la actividad del inversionista extranjero en América Latina se financia, en gran medida, con su propia acción en los países de esta región. Además, la participación del inversionista extranjero en la canalización de los fondos nacionales latinoamericanos obtenidos en los mercados financieros locales constituye una fuente significativa del financiamiento de sus operaciones. Múltiples son las situaciones históricas en América Latina que muestran cómo importantes sectores productivos de la región han sido desnacionalizados mediante la acción del inversionista extranjero, que se ha financiado con fondos obtenidos en Latinoamérica. Al respecto Griffin y French-Davis señalan un caso muy ilustrativo al referirse a la desnacionalización de la industria salitrera chilena: “[...] mediante capitales nacionales puede obtenerse el control extranjero de una empresa, es decir, es posible que nunca haya habido una afluencia de capital y que los fondos se hayan reunido en el mercado interno de capitales, por ejemplo, a través de bancos nacionales” (1967, p. 245).

En verdad, las cifras muestran con bastante claridad el fenómeno de obtención de fuentes de fondos en América Latina de parte de los inversionistas norteamericanos (véase el Cuadro 15).

Cuadro 15. Fuentes y usos de fondos de la inversión directa de EE. UU. en América Latina, 1957-1964 (en millones de dólares)

América Latina	Fuentes totales (1)	Ingreso neto (2)	2/1	Depreciación y desgaste (3)	3/1	Fuentes obtenid. en el exterior (4)	4/1	Fondos prov. de EE. UU. (5)	5/1	Fuentes externas (2+3+4) (6)	6/1	Usos en prod. plantas y equip. (7)	2/7	3/7	4/7	2+3 + 4/7
1957	2.472	930	37,6	348	14,1	330	13,3	864	35,0	1.608	65,0	1.429	65,2	22,4	22,9	112,5
1958	1.650	653	39,6	435	26,3	290	17,6	272	16,5	1.378	83,5	967	67,5	45,0	30,0	142,5
1959	1.470	655	44,6	471	32,0	106	7,2	238	16,2	1.232	83,8	789	83,0	59,7	13,4	156,1
1960	1.714	789	46,0	522	30,5	314	18,3	89	5,2	1.625	94,8	625	126,2	83,5	50,3	260,0
1961	1.781	874	49,1	611	34,3	186	10,4	110	6,2	1.671	93,8	643	135,9	95,0	29,0	259,9
1962	1.801	1.016	56,4	581	32,3	225	12,5	-21	-1,2	1.822	101,2	720	141,1	80,7	31,3	253,1
1963	1.909	980	51,3	577	30,2	146	7,7	206	10,8	1.703	89,2	724	135,4	79,7	20,1	235,2
1964	2.282	1.100	48,2	659	28,0	523	22,9	20	0,9	2.262	99,1	863	127,5	74,0	60,6	262,1
Total	15.079	6.997	46,4	4.184	27,7	2.120	14,1	1.778	11,8	13.301	88,2	6.760	103,5	61,9	31,4	196,8
% Total										88,2						

Fuente: Cifras tabuladas por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en el *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, op. cit.).

Vemos entonces que, del total de fuentes que utilizan los capitalistas norteamericanos, el porcentaje de 88,2% es obtenido en América Latina y solo el 11,8% representa fondos propios que vienen de EE. UU. De las fuentes obtenidas en América Latina, gran parte está constituida por fondos obtenidos de las propias operaciones de la empresa norteamericana en la región; pero, realmente significativo es que los fondos obtenidos en América Latina mediante la canalización de los ahorros internos de la región sean el 14,1% del total de fuentes; es decir, un porcentaje mayor que las fuentes que vienen del propio EE. UU. En el Cuadro 15 se presentan también las cifras por concepto de usos en inversiones de capital fijo, que aparecen bajo el nombre de “usos en propiedad, plantas y equipos”. Estas cifras muestran que es posible financiar la mayor parte de esas nuevas inversiones “propiedad, plantas y equipos” solo mediante el rubro de “depreciación y desgaste”; así tenemos que, en el período considerado en el cuadro, es posible financiar el 62% de esas nuevas inversiones y, a pesar de que el corto período no permite plantear una tendencia, en los últimos años esta posibilidad se hace cada vez mayor.

Hemos mostrado cuán poco significativo es el flujo de capitales norteamericanos que llega a los países de América Latina por concepto de inversión directa y cómo la mayor parte de la actividad del inversionista norteamericano es financiada con recursos de la región, a lo cual se unen las cuantiosas salidas de divisas desde la región por concepto de ganancias. Así, entonces, el eventual efecto positivo que los desarrollistas asignan al capital extranjero como tonificante del crecimiento económico pierde absoluta significación al observar las cifras. Esta situación se ve acentuada ya que el efecto provocado por el capital extranjero en la estructura económica de los países, a los que se dirige, genera una serie de distorsiones que los anula como factor posible de crecimiento económico. Nos remitiremos a indicar solo algunas de las distorsiones: desarrollo de ciertos sectores productivos inadecuados al nivel de desarrollo global de los países, monopolización creciente de los sectores en que opera el capital extranjero, sustitución del esfuerzo tecnológico interno que

obliga a una adaptación a la tecnología extranjera, distorsión de la demanda mediante técnicas de promoción de ventas de gran refinamiento por la empresa extranjera y mediante el financiamiento de las ventas.¹⁵

A modo de conclusiones, se puede afirmar que los dos objetivos más importantes que debía cumplir el capital extranjero no se concretan en la realidad, ya que, en vez de financiar la cuenta corriente del balance de pagos, juega el papel principal para desfinanciar el balance y, en lugar de complementar el ahorro interno, es el vehículo principal mediante el cual se produce una transferencia de excedente (ahorro potencial) desde los países dependientes a los centros dominantes del sistema. Esta situación, en cierto sentido, la reconocen los mismos desarrollistas al señalar:

Gradualmente se han ido acumulando pruebas que demuestran que la merma de divisas por la repatriación de utilidades en particular es notablemente grande. Es muy raro que se dé el caso en que las nuevas inversiones privadas extranjeras en los países insuficientemente desarrollados sean mayores que las utilidades repatriadas; ha habido una permanente salida de capital neto desde los países de bajo ingreso y pobres en capital hacia las naciones de alto ingreso y ricas en capital. (French-Davis y Griffin, 1967, p. 247)

Contradicciones del carácter transitorio asignado al capital extranjero

La posición desarrollista respecto a las funciones del capital extranjero, en las economías a las cuales se dirige, se refiere a una determinada etapa de desarrollo de ellas, es decir, se le asigna al capital extranjero un carácter transitorio, en cuanto a jugar un papel en el primer impulso del crecimiento de las economías a las cuales se dirige. Posteriormente no se haría necesario recurrir a los “aportes”

¹⁵ Caso típico respecto del financiamiento de las ventas es la creación de asociaciones de ahorro y préstamos en los últimos años, en algunos países de América Latina, destinadas a canalizar ahorros para la compra de automóviles.

extranjeros, ya que se ha estructurado una base sólida que permite fundamentar el “financiamiento” del desarrollo en aportes nacionales.

En nuestra opinión, esta es una evidencia más del idealismo del pensamiento desarrollista en que los deseos de los autores se ponen por encima del desarrollo real y objetivo de las situaciones concretas; se especula respecto de cómo deberían desarrollarse los fenómenos en vez de comprender cómo realmente se desarrollan. La verdad es que estos deseos son absolutamente contradictorios con:

- La lógica de funcionamiento del sistema capitalista.
- El carácter de la dependencia financiera.
- El carácter y móvil de la inversión directa.
- Los propios requisitos establecidos por el desarrollismo para el capital extranjero.
- Los efectos en la estructura interna de nuestras economías.

El análisis se desarrollará respecto de los primeros cuatro aspectos señalados. Respecto del último, solo mencionamos algunos de los efectos del capital extranjero en la estructura interna ya que su análisis, en profundidad, importa por sí solo otro trabajo.

Contradicción del “carácter transitorio” del capital extranjero con la lógica de funcionamiento del sistema capitalista

Decimos que existe contradicción entre las proposiciones desarrollistas respecto al capital extranjero y la lógica del desarrollo capitalista, puesto que el capitalismo para subsistir necesita realizar el excedente generado en los centros dominantes del sistema. Existen

distintas formas de realizar dicho excedente y, en la etapa monopólica, una de las más desarrolladas es la exportación de capitales.¹⁶

La etapa monopólica del capitalismo se caracteriza justamente por la importancia creciente que han adquirido los movimientos de capital, marcando el ritmo en las relaciones económicas internacionales. Pensar entonces en la posibilidad de que los países de América Latina puedan romper estas leyes de funcionamiento del sistema, permaneciendo dentro de dicho sistema, no pasa de ser una simple utopía. Es posible buscar todo tipo de mecanismos destinados a controlar la acción extranjera en nuestras economías, pero la lógica del sistema siempre será superior y esas políticas fracasarán. Es por esto que las políticas proteccionistas que se ponen en práctica a partir de la crisis del año 1929, precisamente para controlar esa acción extranjera, fracasan rotundamente. A pesar de todo tipo de barreras aduaneras, aranceles, etc., destinados a estimular el desarrollo industrial nacional y por tanto a limitar el ingreso de productos manufacturados desde los centros industriales, se generó un proceso tal que hizo posible que el centro dominante, saltando esas barreras protectoras, pasara a controlar internamente los mercados latinoamericanos mediante la instalación de subsidiarias de las empresas monopólicas del centro, en el seno de nuestras economías, y que producen internamente las manufacturas que antes se importaban.

Es decir, las medidas propuestas no eliminan la dependencia comercial, sino muy por el contrario se intensifican las relaciones de dependencia aunque, sin embargo, cambia su forma. Hoy en día la dependencia se da a un nivel más elevado, ya que se manifiesta básicamente en una dependencia industrial-tecnológica.

La ilustración que aquí hemos hecho no es más que una de las tantas situaciones que muestran lo utópico del planteamiento desarrollista respecto al carácter transitorio que asigna al capital extranjero

¹⁶ El problema de la realización del excedente y la exportación de capitales como necesidad de los centros dominantes del capitalismo mundial se tratará en los próximos capítulos.

en su acción en nuestros países, puesto que la exportación de capital se constituye cada vez más en una necesidad de supervivencia para los monopolios de los países dominantes. Esta necesidad de salir hacia afuera es tal, que llevó a plantear a Leland L. Johnson (1964) que, a pesar de riesgos políticos importantes, la tendencia es al crecimiento continuo de las inversiones norteamericanas en América Latina.

Contradicción del “carácter transitorio” del capital extranjero con el carácter de los préstamos externos

Los desarrollistas abogan con mucha fuerza por intensificar las formas financieras de relaciones, es decir, propugnan una lucha en favor de los préstamos extranjeros en vez de inversiones directas, puesto que el costo de aquellos es más barato que el de estas. Pensamos que la estructura esencial de los mecanismos financieros impide postular un carácter transitorio para los préstamos, créditos, etc., ya que la forma de esas relaciones impone una recurrencia creciente a este tipo de capital que permite pagar, a la larga, solo la deuda producto de los préstamos conseguidos anteriormente. El siguiente argumento, mostrado por Magdoff, permite apreciar la agudización de la dependencia financiera por el creciente servicio de la deuda. Dice Magdoff:

Para apreciar el significado del continuo crecimiento de la deuda puede ser útil un sencillo ejercicio de aritmética. Si un país pide prestado, digamos, 1.000 dólares anuales año tras año, antes de mucho el servicio de la deuda será mayor que el dinero recibido anualmente. Ofrecemos un ejemplo de la tabla XXXII, y tomamos un caso típico de préstamos: un país recibe 1.000 dólares al 5% de interés anual para ser amortizado en cuotas iguales a lo largo de 20 años. Suponemos también que el país recibe un préstamo similar cada año. Como puede verse en la tabla, durante el quinto año de la ayuda casi la mitad del dinero que ingresa debe ser usado para el servicio de la deuda anterior. En el décimo año, casi el 90% del nuevo dinero recibido se necesita para el servicio de la deuda. En el vigésimo año

el prestatario paga para el servicio de la deuda anterior más de un dólar y medio por cada dólar de dinero nuevo que recibe prestado. (1968, pp. 152-153)

La tabla XXII a la que se refiere Magdoff es la siguiente.

Tabla 1. Servicio de la deuda para el caso de un préstamo de 1.000 dólares cada año amortizable a 20 años con interés del 5% (en US\$)

Año	Entrada de capital (suma prestada cada año)	Interés	Amortización	Total servicio deuda
5°	1.000	225	250	475
10°	1.000	388	500	888
15°	1.000	488	750	1.238
20°	1.000	525	1.000	1.525

Fuente: Magdoff (op. cit., p. 153).

Esta situación hipotética, mostrada en el cuadro por Magdoff, refleja muy fielmente la real situación que experimenta América Latina, particularmente en los últimos años. Aun CEPAL señala respecto del conjunto del capital extranjero que:

En los años transcurridos de la década actual se verifica un incremento notable de la afluencia de fondos brutos extranjeros, tanto autónomos como compensatorios, pero las amortizaciones y desinversiones han ido absorbiendo una proporción creciente de aquellos fondos, dando lugar a que, en definitiva, la afluencia neta haya aumentado poco. (1969b, p. 94)

Junto con esto, se señala que los pagos por concepto de renta al capital extranjero han crecido sustancialmente, que tornaron fuertemente negativo el “aporte neto” de capital extranjero en el trienio 1965-1967. Habíamos señalado, anteriormente, que una nueva reordenación y

calificación de los rubros de balanza de pagos muestran que el “aporte neto” negativo no es solo para el trienio señalado por CEPAL, sino para la mayor parte de los años de las últimas dos décadas (más arriba indicamos que, para el conjunto del período 1950-1967, se da una salida de capital extraordinariamente cuantiosa).

Esta situación ha generado, respecto de la deuda externa latinoamericana, en opinión de CEPAL, lo siguiente: “Como se ha visto la entrada de fondos netos permanece prácticamente constante pero, la de fondos brutos ha hecho que en los últimos años haya aumentado sustancialmente la deuda externa de los países latinoamericanos” (1969b, p. 94).

Es decir, ha habido una entrada de capital a los países de América Latina, pero la mayor parte de este ha sido usada en remesar amortizaciones de capitales de períodos anteriores, intereses y utilidades. Esto ha generado el fenómeno que CEPAL (5 de marzo de 1969, p. 172, t.1) ha caracterizado como “espiral de endeudamiento”. Es necesario, entonces, recurrir en forma creciente al capital extranjero dentro del sistema en que nuestros países se mueven, puesto que, de otro modo, no se podrían cumplir los compromisos financieros.

Esta crítica situación financiera que vive América Latina es fiel expresión de su dependencia de los centros dominantes del sistema capitalista, particularmente de EE. UU. En este sentido, el Comité Interamericano Económico y Social (CIES) ha elaborado un trabajo en el que se estima el componente real de ayuda de financiamiento externo¹⁷ recibido por América Latina. En este se plantea que el costo de los préstamos que obtienen nuestros países es muy superior al costo que tendría que conseguirlos en el mercado internacional de capitales (CIES, 1969). Por tanto, si se estima el componente de la ayuda solo considerando las condiciones financieras de los préstamos, *v.gr.*: tasa de

¹⁷ En dicho trabajo, se entiende por ayuda solo aquella parte del financiamiento externo que no es aportada por los incentivos normales del mercado; por tanto, la inversión directa y los préstamos de corto plazo no se consideran ayuda.

interés, plazo de amortización y gracia, se obtendrá una reducción respecto al financiamiento bruto autorizado.

El trabajo muestra, para el período 1961-1967, una reducción tan drástica que, en términos reales, los préstamos que recibe América Latina alcanzan el 37,8% del valor nominal. Por otro lado, el componente de la ayuda para el conjunto del financiamiento externo bruto autorizado en el período llega al 46,8%; es decir, se incrementa respecto al porcentaje anterior debido al PL480 (Programa de excedentes agrícolas de EE. UU.) y a las donaciones (ver Cuadro 16).

A los elementos indicados anteriormente, habría que agregar, como señala el propio CIES, el efecto de la “atadura” de los préstamos para determinar con mayor propiedad el componente efectivo de la ayuda. Esta “atadura” significa que los países de América Latina, a consecuencia de sus ligazones financieras con EE. UU., se ven obligados, al contratar los préstamos, a establecer compromisos de compras con estos recursos a ese país o a los que este país determine, juntamente con utilizar fletes y seguros de las empresas de EE. UU., etc.

CIES señala que existen grandes limitaciones en el cálculo del sobreprecio de las importaciones por concepto de la atadura y, en tal sentido, se efectúa un cálculo cuyo objetivo es más bien ilustrativo que la obtención cuantitativa de los resultados. Así, se tomaron dos coeficientes alternativos de sobreprecio: uno, del 12,5%¹⁸ calculado por la Corporación de Fomento de Chile, que “resultó de comparar los precios pagados por los importadores a los proveedores de los equipos adquiridos con créditos condicionados, o los cotizados por estos, y los más bajos de otras fuentes estrechamente equivalentes”; otro, del 24%, que introduce el costo de la atadura por concepto de fletes, seguros y otros cargos, que nace sobre la base de una estimación de M. Haq en cuanto que “los fletes cargados por barcos de bandera americana para las mercaderías bajo créditos atados fluctúan

¹⁸ B. Balassa indica un sobreprecio de 17% para los productos importados desde EE. UU. mediante préstamos condicionados de su gobierno o agencias (1965, pp. 573-594, cit. en CIAP, 1968).

entre el 43% y el 113% por arriba de la cotización internacional más baja” (1969, cit. en CIES, 1969, p. II-30).

Cuadro 16. Determinación del componente de ayuda para América Latina, 1961-1967 (en miles de dólares)

	Financiamiento externo bruto autorizado	Componente de ayuda	
		Valor	Porcentajes
1. Préstamos	9.395.162	3.553.449	37,8
AID	2.729.931	1.857.670	68,0
PL480 título IV	231.399	105.729	46,0
BID	2.423.185	802.976(a)	33,1(a)
BIRF y AIF	1.902.200	448.595(b)	23,6(b)
EXIMBANK	2.108.447	338.479	16,1
2. PL480	942.031	777.459	82,5
Título I	373.990	373.990	100,0
Título II y III	568.041	403.469	71,0
3. Otras donaciones	949.800	949.800	100,0
Programas de AID	795.000	795.000	100,0
Cuerpos de Paz y Carretera Interamericana	154.800	154.800	100,0
<i>Total</i>	<i>11.286.993</i>	<i>5.280.708</i>	<i>46,8</i>

Notas: (a) Se han deducido, de acuerdo con lo que se expone en el texto, US\$ 150.527.000 por concepto de aportaciones en dólares de los países latinoamericanos. Antes de esa deducción, el componente de ayuda ascendía a US\$ 935.503.000, equivalente al 39,4% del financiamiento total autorizado. De ese total, correspondieron respectivamente a los fondos de Operaciones Ordinarias, Operaciones Especiales, Fiduciario de Progreso Social y de Recursos Canadienses e Ingleses, componentes de ayuda de US\$ 105,3; US\$ 471,1; US\$ 363,7 y US\$ 13,4 millones, equivalentes a 11,4%, 48,5%, 72,1% y 65,7% del financiamiento total otorgado por

cada uno de estos fondos. (b) De este componente de ayuda, correspondió al BIRF US\$ 360,5 millones y a AIF US\$ 88,1 millones, equivalentes, respectivamente, al 20,1% y al 80,1% del financiamiento total otorgado por esas instituciones.

Fuente: CIES (1969, p. II-19).

La introducción de la “atadura” por el sobreprecio de las importaciones significa un cambio en la tasa de interés del 3,76% tasa nominal de interés, al 4,27% o 4,68%, tasa efectiva según la hipótesis de sobreprecio que se tome (ver Cuadro 17).

Cuadro 17. Efecto de la “atadura” sobre la tasa de interés

	Tasa de interés nominal	Tasa de interés efectiva	
		Hipótesis A (a)	Hipótesis B (b)
AID	1,86	2,58	3,14
EXIMBANK	5,62	7,68	9,39
BID			
Fondo de Operaciones Especiales	3,56	4,73	5,70
Fondo Fiduciario	2,48	3,58	4,53
Subtotal (c)	3,39	4,02	4,54
Total (d)	3,76	4,27	4,68

Notas: (a) Coeficiente de sobreprecio aplicado del 12,5%. (b) Coeficiente de sobreprecio aplicado del 24%. (c) Incluye AID, EXIMBANK y los Fondos de Operaciones especiales y Fiduciario del BID. (d) Incluye, además, BIRF, IDA, PL480 título IV y los Fondos de Operaciones ordinarias y de Recursos ingleses y canadienses del BID.

Fuente: CIES (1969, p. II-32).

Esto se traduce en una disminución bastante importante del componente de la ayuda antes calculado y que muestra que lo que llega en términos nominales de “ayuda” a América Latina nada tiene que ver con los montos efectivos de aquella. Al respecto, el siguiente cuadro

muestra los montos del componente de ayuda, introducida la “ata-dura” (Cuadro 18).

Cuadro 18. Componente de ayuda ajustado por la “atadura” del financiamiento externo (en miles de dólares)

Instituciones	Financiamiento externo bruto	Componente de ayuda			
		Hipótesis A (a)		Hipótesis B (b)	
		Valor	%	Valor	%
1. Préstamos	9.395.162	3.034.587	32,3	2.594.344	27,6
AID	2.729.931	1.680.892	61,6	1.542.463	56,5
PL480 título IV	231.399	105.729	46,0	105.729	46,0
BID	2.423.185	688.299	28,4	570.847	23,6
BIRF y AIF	1.902.200	448.595	23,6	448.595	23,6
EXIMBANK	2.108.447	111.072	5,3	-73.290	-3,5
2. Donaciones (c)	1.891.831	1.727.259	91,3	1.727.259	91,3
<i>Total</i>	<i>11.286.993</i>	<i>4.761.846</i>	<i>42,2</i>	<i>4.321.603</i>	<i>38,3</i>

Notas: (a) Coeficiente de sobreprecio aplicado del 12,5%. (b) Coeficiente de sobreprecio aplicado del 24%. (c) Incluye PL480 títulos I, II y III, y donaciones efectuadas bajo programas de AID, Cuerpos de Paz y Carreteras Interamericanas (ver Cuadro 3).

Fuente: CIES (1969, p. II-33).

Pensamos que la metodología que se plantea en el trabajo de CIES es un aporte importantísimo a la comprensión de las relaciones económicas internacionales de América Latina. Sin embargo, en ella no se agota el problema ya que existe una serie de vinculaciones con EE. UU. y los centros dominantes del sistema capitalista, que hacen necesaria la introducción de otras variables que permitan comprender la esencia de las relaciones económicas internacionales de nuestros países. Desde luego, en la determinación del componente de ayuda hecho por CIES, no se ha calculado un sobreprecio por las

imposiciones de asistencia técnica, de administración, etc., que lleva consigo la “atadura” y que indudablemente reducirían los montos acá calculados.

Este planteamiento, hecho a nivel general y a nivel concreto de la situación de América Latina, debe llevar a preguntar, como lo hace Magdoff (1968, p. 153): ¿por qué debe un país continuar pidiendo prestado año tras año? ¿Acaso no se usa el dinero prestado para desarrollar el país de manera que haya dinero suficiente para pagar la deuda? La respuesta la da el propio Magdoff, al señalar que:

Para responder a estas preguntas debemos advertir la diferencia entre una deuda interna y una deuda externa. Cuando un hombre de negocios pide prestado dentro de un país y debe pagar la deuda, el procedimiento es muy sencillo: a medida que su negocio crece con la ayuda del dinero prestado utiliza sus ganancias para amortizar la deuda con la misma moneda que pidió prestada. Pero si un hombre de negocios o un gobierno obtiene préstamos de una fuente extranjera, solo puede devolver el dinero en la moneda de las naciones extranjeras. De tal manera, aunque el dinero prestado sirva para producir crecimientos interno, la deuda no puede ser pagada a menos que haya exportaciones suficientes para obtener las divisas extranjeras necesarias. Si las exportaciones no son suficientes para pagar la deuda y comprar las importaciones necesarias, se genera una presión en favor de la obtención de nuevos préstamos. (ibid., p. 154)

Es conocida la situación de América Latina en cuanto a la imposibilidad de una obtención creciente de divisas por ese concepto. Al existir la limitación por el lado de las exportaciones y, al tener una tasa creciente de salidas de divisas por pago de servicios, estamos encastrados en un círculo vicioso que no encuentra solución dentro de sí mismo. En definitiva, tenemos que la estructura de los mecanismos de la dependencia financiera conduce a una necesidad de recurrencia continua al capital extranjero que, a la larga, solo permite cubrir los pagos financieros.

Esto demuestra por qué América Latina, que no se aparta de las reglas del juego definido por la lógica misma del sistema, requiere en forma permanente y creciente de préstamos externos. De aquí que plantear el carácter transitorio de este capital no tiene fundamento de ningún tipo, excepto en la imaginación.

Contradicción del “carácter transitorio” del capital extranjero con la forma de operar de la inversión directa

La contradicción entre el deseo de transitoriedad de la inversión pública extranjera y la estructura real de la misma es bastante clara, como se ha demostrado en el punto anterior; pero, donde esta contradicción constituye una evidencia absoluta es en caso de la inversión extranjera directa.

Sabemos que la propiedad de los activos que se constituyen mediante la inversión extranjera directa pertenece a extranjeros aunque, mediante el criterio de contabilización del balance de pagos, aparecen como de propiedad del conjunto de la nación, incrementando los activos de esta. Esta forma de capital extranjero tiene la característica de reproducirse a sí mismo, mediante el aumento de los activos en la región en que operan, remesando utilidades y depreciaciones en forma creciente y asegurando una acción continua de esta forma de capital extranjero. Junto con estas características esenciales de la inversión extranjera directa que aseguran su continuidad, el desarrollo de políticas preferenciales en América Latina para la instalación de maquinarias y equipos extranjeros afirma su seguridad y continuidad, además del programa de garantía de las inversiones que da seguridades al capital extranjero contra todo tipo de riesgos.¹⁹ Es decir, no solo de acuerdo con su desarrollo objetivo se

¹⁹ Ver en *Simposio Internacional sobre Desarrollo Industrial* (1967) los documentos sobre desarrollo industrial de los países latinoamericanos, donde aparecen leyes más importantes respecto al capital extranjero y, además, ver el Programa de Garantía de las Inversiones, firmado por todos los gobiernos de América Latina por imposición del gobierno de EE. UU.

asegura la continuidad de la inversión directa, sino que también se asegura legalmente.

Por otro lado, el cambio de orientación de la inversión extranjera directa desde los enclaves exportadores hacia el sector manufacturero con un control interno de los mercados nacionales genera una necesidad continua de recurrencia del capital extranjero.

Cuando la inversión directa se constituye en enclaves, la producción generada se orienta básicamente hacia la exportación, proveyéndose el mismo enclave de las divisas para utilidades, depreciación, etc. En cambio, cuando la inversión extranjera está proyectada a lo largo de toda la economía, y participa en los mercados nacionales, necesita recurrir a las entidades oficiales correspondientes para la convertibilidad de la moneda nacional en divisas (esta convertibilidad es asegurada también en el Programa de Garantía de las Inversiones). Como existe una crisis en la balanza de pagos, los gobiernos en los cuales se instala el inversionista extranjero deben recurrir en forma permanente a préstamos que otorguen las divisas para pagar al inversionista extranjero.

El mismo problema se plantea con el fenómeno de la transferencia tecnológica, a través de la inversión directa, ya que la nueva tecnología, caracterizada por un uso cada vez menor de recursos de las zonas subdesarrolladas, convierte a estas zonas en importadoras de productos intermedios de los países industrializados; importaciones que normalmente provienen de las casas matrices de las empresas que operan en las zonas subdesarrolladas y que generan una ligazón cada vez más estrecha con los centros industrializados, asegurando la continuidad del capital extranjero para mantener el proceso de industrialización. Respecto a la ligazón de la economía latinoamericana a los centros industriales a través de este fenómeno tecnológico, Pedro Vuskovic señala:

[...] En los países industriales se ha acelerado la sustitución de productos naturales por productos sintéticos, independizándolos en medida creciente de la importación de materias primas desde los

países menos desarrollados, y en estos últimos, la incorporación indiscriminada de esos progresos técnicos los lleva a utilizar menos sus propios recursos naturales convirtiéndolos en importadores desde las economías industrializadas de los nuevos productos intermedios sintéticos. (1968, p. 10)

Otro tanto sucede con el arriendo que hacen las empresas nacionales por el uso de tecnología extranjera en que, junto con el costo de ese usufructo, muchas veces el asegurarse mediante la técnica la exportación de productos intermedios que aquella requiere en forma insustituible constituye lo más importante para los arrendadores.

En América Latina, este carácter continuo del capital extranjero, a través de su forma directa, se aprecia con claridad en los siguientes aspectos: por una parte, el proceso de reproducción de la inversión, básicamente desarrollado mediante el mecanismo de la reinversión de utilidades (*v.* cifras indicadas en Cuadro 14), incrementa el valor de los activos de las empresas extranjeras, que aumenta la potencialidad de estas y genera, en consecuencia, una salida creciente de divisas al exterior.

Por otra parte, las transferencias de utilidades desde América Latina hacia EE. UU., que en el año 1946 eran de 281 millones de dólares, pasan a representar, en el año 1967, la cantidad de 1.022 millones de dólares; es decir, el crecimiento de las utilidades transferidas es significativo en términos absolutos, como también en términos relativos, ya sea considerando el valor en libros de los activos norteamericanos o los nuevos flujos netos de capital (*ver* Cuadro 14). Esto tiene importantes implicaciones, desde el momento que la nueva orientación de la inversión directa, que significa instalarse dentro de las economías latinoamericanas y vender esencialmente en estos mercados, genera una demanda internacional de divisas de parte de Latinoamérica para convertir a dólares el dinero ganado por la empresa extranjera en moneda latinoamericana. Por tanto, nuestros países requerirán, cada vez con mayor intensidad, capital extranjero para que el mismo capital extranjero, en su forma directa, retire de nuestros países las

utilidades obtenidas en el interior de nuestras economías. Se genera así un proceso acumulativo de necesidades crecientes de préstamos que asegura una continuidad de recurrencia al capital extranjero y no, como piensan los desarrollistas, una detención de este en un determinado momento del desarrollo de América Latina al no hacerse ya necesaria su recurrencia.

Contradicción del requisito de “transitoriedad” con el requisito de “cantidad y continuidad”

Dentro de los propios requisitos asignados al capital extranjero por los desarrollistas, se encuentran flagrantes contradicciones. Al plantear la necesidad de un flujo cuantitativamente significativo y continuo para el capital extranjero, están pensando en la posibilidad de que este produzca efectos sensibles en la economía, y, a la vez, en que se constituya en una variable manejable, con cierto grado de conocimiento en el proceso de planificación.

Sobre este respecto, hemos señalado anteriormente que los préstamos tienen su contrapartida en las amortizaciones e intereses. En este sentido, en el ejemplo hipotético mostrado por Magdoff (1968), se refleja la necesidad de recurrencia permanente a esta forma de capital extranjero ya que bastan solo algunos años para que se plante la necesidad de acudir en forma continua al capital extranjero para pagar el servicio de la deuda. El ejemplo utilizado por Magdoff se funda en determinados supuestos que permiten adjudicar esa situación hipotética al requisito desarrollista, con lo que se demuestra que el requisito de “continuidad y cantidad” determina la necesidad de recurrir al capital extranjero en forma permanente y no transitoria como postula el desarrollismo. Esta situación se plantea también en el caso de la inversión directa analizada anteriormente.

En verdad, esta situación se presentará en el entendido de que las condiciones reales de desarrollo, y en particular la imposibilidad de incrementar las exportaciones, no permiten obtener las divisas

necesarias para financiar el servicio de la deuda y las utilidades de la inversión directa; situación que es propia de América Latina.

Los préstamos externos como requisito desarrollista

Podría prestarse a confusión la idea de un costo relativo menor de los préstamos externos respecto de la inversión privada. Creemos, por eso, necesario clarificar este problema.

La verdad es que existe una clara vinculación entre la inversión privada y la llamada “ayuda”, en que los préstamos externos juegan un papel estimulador y sustanciador de la inversión privada, como lo señalan el propio gobierno norteamericano y sus agencias prestamistas internacionales. A este respecto, podemos hacer referencia a las propias palabras del presidente Kennedy quien, al recomendar al Congreso de los Estados Unidos la Ley de Ayuda Exterior de 1963, señaló: “[...] la nueva iniciativa primaria en el programa de este año se relaciona con nuestros crecientes esfuerzos para alentar la inversión de capital privado en los países subdesarrollados” (cit. en Collado, 1963, p. 715).

Además, podemos agregar algunas consideraciones que hacen Hyron y Strout sobre esta materia:

En febrero de 1966 el Consejo Nacional de las Exportaciones Nacionales estableció un Comité de Acción para la Ayuda, Comercio e Inversión en los Países en Desarrollo. Este comité ha subrayado la necesidad que se movieran más vigorosamente los negocios privados norteamericanos en tomar ventaja de las oportunidades de comercio creadas primariamente por la ayuda económica externa. En palabras del Comité lo que se necesita es “un uso astuto de las facilidades y ventajas proveídas por el programa de ayuda y los esfuerzos cooperativos entre AID y la comunidad de negocios”. (1968, p. 63)

A estas declaraciones oficiales respecto de la naturaleza de la “ayuda externa” norteamericana en su ligazón con la acción privada en los países subdesarrollados, debemos agregar una importante y

esclarecedora explicación de Leland Johnson que permite concretar más las consideraciones generales acerca de este problema.

[...] el modo en que los logros de la Alianza son presentados –más de 1.000 millones de dólares de fondos públicos y 300 millones en fondos privados desde EE. UU. por año– implica una distinción en “público” y “privado” más clara de lo que es en realidad; e implica, que el financiamiento público es en el esquema mucho más importante que el privado. La distinción entre financiamiento público y privado es ambigua cuando las firmas de EE. UU. piden directamente prestado a las agencias del gobierno de EE. UU. para invertir afuera. Además la ayuda de gobierno a gobierno puede afectar para mejor o peor, los flujos privados. Supongamos, por ejemplo, que el gobierno de EE. UU. hace un préstamo a un gobierno extranjero para propósitos de balanza de pagos. El efecto de facilitar el comercio exterior puede permitir un incremento de las importaciones (e inversión) por firmas de EE. UU. –tales como importación de partes para armaduras locales de automotores– combinables con recursos internos para el consumo local o, supongamos que el gobierno de EE. UU. hace un préstamo a bancos de desarrollo extranjero que a su vez financian la empresa privada local. Si estas empresas son complementarias con empresas de EE. UU., lo que es probable en muchos casos, el resultado puede ser estimular también la inversión privada de EE. UU. O supongamos que el gobierno de EE. UU. hace un préstamo de tipo “Cooley” a una firma de EE. UU. de fondos de contrapartida locales generados por la venta de bienes agrícolas. En este caso la firma de EE. UU. tiene un derecho sobre los recursos locales, compensado por la entrada de bienes agrícolas financiada con fondos públicos, pero la transacción no aparecería como inversión privada en el extranjero en las balanzas de pagos, que hemos estado usando. (1964, pp. 32-33 del original)²⁰

²⁰ Johnson (op. cit.) agrega a pie de página: “La noción de que el financiamiento público vaya a jugar un papel mucho mayor que el privado bajo la Alianza es criticada por Emilio Collado en un terreno diferente al nuestro. El nota que la cifra pública de US\$ 1.000 millones está en base bruta (sin incluir pagos de retornos), mientras la parte privada de US\$ 300 millones es neta. Esta última, en base bruta, excedería los US\$ 1.000 millones”.

Entonces, parece claro que demandar mayor “aporte” público pierde sentido si comprendemos las vinculaciones reales que existen entre ambas formas de capital extranjero. Pero no basta con esto, pues el plantearse este objetivo es también desconocer cuál es la forma predominante que toma la inversión extranjera ya que, en lo que respecta a la expansión norteamericana, esta se hace fundamentalmente sobre la base de la inversión privada, como lo hace notar Miguel S. Wionczek:

En lo que se refiere a EE. UU., principal proveedor del capital privado a la región, su política oficial consiste en confiar a la empresa privada el papel principal en la ayuda al desarrollo económico latinoamericano. Para fomentar la inversión privada en América Latina, el gobierno norteamericano ha organizado un aparato muy impresionante de incentivos de todas clases (desde incentivos fiscales y garantías contra distintos riesgos hasta el financiamiento de los estudios de viabilidad de nuestros proyectos privados de inversión). (1968, pp. 11-12)

La información empírica permite corroborar lo planteado anteriormente. Con base en datos entregados por el Departamento de Comercio de EE. UU. (op. cit.), acerca de la posición internacional de este país en lo que se refiere a inversiones en el exterior, se muestra la tendencia, en el total de las inversiones norteamericanas en el mundo, a una participación creciente de las inversiones privadas. En efecto, en el año 1946 la inversión privada representaba el 72,4% y la pública el 27,6%. A partir del año 1947, con la aplicación del Plan Marshall, sube fuertemente la participación de la inversión pública en el total y alcanza alrededor del 45%. Esta situación se mantiene durante algunos años, para luego comenzar a bajar el porcentaje de participación de la inversión pública, que llega a los niveles más bajos de participación que los que tenía en el año 1946. Por ejemplo, en el año 1967 la inversión privada representaba el 76,3% y la pública, solo el 23,7% del total mundial de las inversiones norteamericanas.

La participación de estas dos formas de capital presenta diferentes comportamientos por regiones. En Europa, región en la cual se

aplica el Plan Marshall, hay un fuerte predominio de la inversión pública hasta el año 1953. Después de ese año, empieza a ser desplazada fuertemente por la inversión privada, y esta llega, en el año 1967, a representar solo el 28,5% del total de inversiones norteamericanas en Europa. El complemento, es decir, el 71,5%, está representado por la inversión privada. Esto lleva a plantearse la hipótesis –totalmente lógica con la forma de operar del sistema– que después de grandes flujos de inversión pública destinada a la formación de capital social básico o a su reconstrucción, como es el caso europeo, se movilizan grandes cuantías de capital privado. En el caso de América Latina parece que se está en esta situación, ya que los grandes flujos de inversión pública que se movilizaron aun antes de que empezara la Alianza para el Progreso, determinaron una baja persistente en la participación relativa del capital privado, que pasó del 93,2% en el año 1946 al 77,9% en el año 1967. Esta tendencia fue levemente acentuada por la Alianza para el Progreso y, a pesar de que el último año para el cual hay información presenta la misma situación, es claro que dicha tendencia se quebrará y nuevamente la inversión privada pasará a tener una participación creciente. Esta postulación está apoyada en el reconocimiento del fracaso de la Alianza para el Progreso, en la experiencia Europea y en la tendencia que vienen asumiendo las formas de capital extranjero de propiedad norteamericana en América Latina.

Es perfectamente claro, en consecuencia, que el requisito exigido –o quizás deseado– al capital extranjero en este aspecto es absolutamente irreal, pues la separación entre el capital público y privado no tiene ningún sentido. La expansión norteamericana se desarrolla sobre la base del capital privado y el sentido de la inversión pública es, en lo esencial, favorecer el desarrollo de los intereses privados norteamericanos en el resto del mundo capitalista.

Observaciones finales

Hemos analizado la naturaleza y carácter real del capital extranjero en América Latina a la luz de la crítica a la posición desarrollista sobre esta temática. Creemos haber demostrado que la estructura que adopta el capital extranjero en nuestros países refuta de plano la posición desarrollista en cuanto a la comprensión del fenómeno y en cuanto a las proposiciones de política respecto al mismo. El desarrollismo, al aceptar el marco general de organización de la sociedad latinoamericana, puede proponer reformas que signifiquen modernizar los términos en que se desenvuelve el capital extranjero; sin embargo, esa misma aceptación del sistema capitalista le impide romper con el capital extranjero puesto que ello supone la superación del sistema capitalista.

Así, el desarrollismo, al ubicarse en el sistema, no puede comprender la lógica de este y ello lo lleva a estudiar el capital extranjero en sus manifestaciones aparentes y no en sus elementos esenciales. Entender la lógica del sistema capitalista pasa, necesariamente, por la comprensión del desarrollo de la economía capitalista mundial a través del proceso de integración mundial del sistema sobre la base del capital monopolista de los centros dominantes. El móvil y la estructura del capital monopolista en las economías dependientes desmienten absolutamente los objetivos asignados por el desarrollismo al capital extranjero y reflejan, más que nada, la utopía de su pensamiento.

Pensamos, en consecuencia, que una real comprensión del fenómeno del capital extranjero en América Latina lleva a concluir la imposibilidad de superar esta forma de vinculación estructural de nuestros países al centro dominante, sin una superación del sistema capitalista.

Capítulo 3

La teoría del imperialismo en los clásicos del marxismo

Consideraciones preliminares¹

El estudio del imperialismo en los clásicos del marxismo constituye una tarea imprescindible, en cuanto permite la obtención de un conjunto de categorías conceptuales y elementos teóricos necesarios en la estructuración de un nuevo marco teórico de comprensión de las relaciones económicas internacionales. Tal tarea será tildada, por los teóricos de la economía tradicional, como esencialmente ideológica. Sin embargo, el carácter ideológico solo puede ser calificado en términos de la aceptación o no a priori de un determinado sistema de organización económico-social. En tal sentido, en nuestro análisis, no nos ubicamos en el sistema, como la economía tradicional, sino sobre el sistema.

Creemos que el estudio del imperialismo entrega tal cúmulo de elementos significativos, que su recuperación abre hoy día una nueva perspectiva teórico-metodológica de comprensión de la realidad de América Latina. En tal sentido, se ofrece un ángulo distinto al de la “teoría del desarrollo”, que es precisamente la “teoría de la dependencia”, la cual, como señalamos en la introducción a esta tesis, enfrenta el subdesarrollo a partir de una totalidad que comprende la

¹ La presentación de la teoría del imperialismo en Lenin, Bujarin y Rosa Luxemburgo se desarrolló, incorporando algunos elementos nuevos, con base en trabajos anteriores publicados por nosotros en *Imperialismo y dependencia externa* (AA. VV., 1968).

economía mundial, el centro hegemónico del sistema, las estructuras dependientes y las relaciones económicas entre el centro y los países dependientes.

Podemos apreciar que la conceptualización del fenómeno del imperialismo a partir de la economía mundial, que desarrolla Bujarin, entrega justamente un rico elemento teórico que, retomado por la Teoría de la Dependencia, permite enfrentar el estudio particular de nuestros países en la perspectiva mundial.

Creemos, entonces, que si bien los clásicos asumen la perspectiva de los centros imperialistas, no es menos cierto que los cambios destacados por ellos en el seno de las economías capitalistas desarrolladas y el carácter de las relaciones económicas internacionales nos entregan un conjunto de elementos teóricos de suma importancia, entre los cuales se destacan:

- El fenómeno de la división internacional-social del trabajo como base de comprensión del intercambio desigual.
- La exportación de capital, como el elemento más relevante destacado por los clásicos y que adquiere, hoy día, particular importancia en cuanto formas de operar, móviles, efectos en las estructuras dependientes, etc.
- El monopolio en los países centrales, su manifestación en los países dependientes y su efecto en las relaciones económicas internacionales.
- El problema de la realización del excedente que adquiere actualmente particular significación en las economías imperialistas con el desarrollo de la gran sociedad anónima, siendo la expansión hacia el exterior uno de los fenómenos más característicos de las economías centrales.
- Etcétera.

Por otra parte, la discusión que en estos días se desarrolla acerca del capitalismo e imperialismo contemporáneo, se hace a la luz de las

principales tesis clásicas. En tal sentido, Baran y Sweezy, por ejemplo, trabajan, en lo que al problema del excedente se refiere, dentro del marco teórico de Rosa Luxemburgo (aunque rechacen algunas consideraciones suyas en su discusión con Marx).

Marx y las bases teóricas para el estudio del imperialismo

Si bien no hemos realizado un estudio en profundidad acerca del problema colonial en la obra de Marx, podemos señalar, utilizando algunos trabajos que tratan esta cuestión (Dos Santos, 1968a, Rudenko, 1966), que no tiene un estudio sistemático acerca del sistema colonial y tampoco acerca del fenómeno del imperialismo. El trabajo de Marx posibilita, sin embargo, llegar a comprender la esencia de estos fenómenos al sentar sus bases teóricas en el estudio del modo de producción capitalista. Así, las tesis centrales planteadas por Marx en lo relativo al desarrollo y las tendencias del proceso de producción y acumulación capitalista, adquieren su más plena manifestación en la fase imperialista.

La acumulación originaria, el capital comercial y la teoría de la colonización

El sistema colonial constituye uno de los factores de mayor relevancia en la comprensión del proceso de acumulación originaria. Así, Marx nos dice que el régimen esclavista, que se estructura en todas aquellas colonias dominadas por Europa, hace posible un sistema de acumulación en escala mundial y que este refleja el carácter complementario de las economías coloniales en cuanto constituye:

1. Una fuente de acumulación de capital sobre la base de la expropiación de las colonias, al comercio esclavo y a la explotación de la producción colonial.
2. Un mercado esencial para el desarrollo de la producción manufacturera (y posteriormente industrial) que, a su vez, tuvo un papel fundamental en la acumulación de capital.

3. Una fuente de productos esenciales para el desarrollo europeo y para su especialización posterior a la producción manufacturera e industrial (Dos Santos, 1968a, p. 13).

Es decir, el sistema colonial adquiere un carácter necesario históricamente, que abre camino a las condiciones de emergencia del sistema capitalista.

En este sistema colonial, Marx asigna particular importancia al capital comercial como elemento que, al penetrar en las colonias, rompe con las relaciones de carácter precapitalista y subordina estas formas de producción a “los intereses del capital y a la producción de mercancías y plusvalía”. El capital comercial es un elemento vital, en cuanto generador de ciertas condiciones que posibilitan la producción capitalista, aunque no constituya condición suficiente para la introducción de esa forma de producción.

Marx ha señalado también algunos fenómenos que, en la época de los clásicos del imperialismo, se ofrecerían en su forma desarrollada y constituirían rasgos distintivos del sistema imperialista, como el problema del monopolio y el capital financiero. Precisamente, en el volumen III de *El capital*, al tratar la creación de las sociedades anónimas, señala como efectos suyos:

1. Extensión en proporciones enormes de la escala de producción y de las empresas inasequibles a los capitales individuales. Al mismo tiempo, se convierten en empresas sociales algunas empresas que antes se hallaban regentadas por el gobierno.
2. El capital, que descansa de por sí sobre un régimen social de producción y presupone una concentración social de medios de producción y fuerzas de trabajo, adquiere así directamente la forma de capital de la sociedad (capital de individuos directamente asociados) por oposición al capital privado y sus empresas aparecen como empresas sociales por oposición a las empresas privadas. Es la supresión del capital como propiedad privada dentro de los límites del mismo régimen capitalista de producción.

3. Transformación del capitalista realmente de activo en un simple gerente, administrador de capital ajeno y de los propietarios de capital de simple propietarios, en simples capitalistas de dinero. (Marx, 1966, p. 415, t.3)

Marx visualiza estos fenómenos como una fase necesaria de desarrollo del sistema capitalista para la transformación en su contrario: el socialismo. Esto lo dice de la siguiente manera: “Este resultado del máximo desarrollo de la producción capitalista constituye una fase necesaria de transición hacia la reversión del capital a propiedad de los productores, pero ya no como propiedad privada de productores aislados, sino como propiedad de los productores asociados, como propiedad directa de la sociedad” (ídem).

Theotônio dos Santos, en su trabajo citado anteriormente, señala, en función del artículo de Marx “Futuros resultados de la dominación británica en la India”, el carácter del capital extranjero como elemento destructor de las relaciones tradicionales de producción en la sociedad asiática y su capacidad de crear, al mismo tiempo, las condiciones materiales para la producción industrial capitalista.

En el estudio de Marx sobre el modo de producción capitalista, junto con el descubrimiento de las leyes que rigen el desarrollo de este modo de producción, encontramos algunas tesis que constituyen el fundamento esencial para el estudio ulterior del imperialismo. Pensamos que las tesis más significativas son las que pasamos a exponer.

Marx y las tesis básicas para el estudio del imperialismo

Limitación histórica del sistema capitalista

El sistema capitalista se desarrolla sobre determinadas bases que llevan consigo su necesaria negación, su transformación inminente en una sociedad superior. Rudenko (1966), citando a Marx (1966, p. 23, t.1), plantea claramente esta cuestión:

El monopolio del capital se convierte en grillete del régimen de producción que ha crecido con él y bajo él. La centralización de los medios de producción y la socialización del trabajo llegan a un punto en que se hacen incompatibles con su envoltura capitalista. Esta salta hecha añicos. Ha sonado la hora final de la propiedad privada capitalista. Los expropiadores son expropiados.

El rompimiento del sistema capitalista que presenta Marx como una tendencia histórica, solo puede concretarse, entonces, cuando el monopolio adquiere un carácter dominante en el seno de la economía y agudiza en grado extremo las contradicciones inmanentes al capitalismo. Es precisamente en la fase imperialista en que estas condiciones se manifiestan en su pleno desarrollo, lo que conduce, a los clásicos del imperialismo, a centrar su atención con gran profundidad en esta tesis. Tal significación tiene esta tesis de Marx, que llevó a Lenin a denominar a su trabajo *Imperialismo, fase superior del capitalismo*.

El monopolio y la fase imperialista

El capitalismo presenta fases objetivamente necesarias de desarrollo. La acumulación dentro del sistema capitalista, basada en la explotación del trabajo asalariado por el capital, sufre una serie de cambios con el desarrollo mismo del sistema que, aunque no cambien su esencia, generan una intensificación del dominio del capital sobre el trabajo. Estos cambios transforman cualitativamente las relaciones de producción cuando se pasa de un sistema fundamentado en la libre competencia a un sistema que se sustenta en el monopolio. Este proceso, señalado teóricamente por Marx, aparece en plena concreción en la época de los clásicos del imperialismo, quienes analizan precisamente los cambios operados en el sistema que dan forma a una nueva fase de desarrollo del sistema capitalista: la fase imperialista (Rudenko, 1966, p. 35).

Tendencia a la concentración y centralización

Marx señaló, como indicamos anteriormente, que la acumulación lleva consigo la tendencia a la concentración y centralización creciente del capital. Los clásicos del imperialismo estudian el nivel alcanzado por estos procesos en las economías industriales y demuestran que, precisamente, el fenómeno de concentración y centralización alcanza tal grado de desarrollo que marca muy profundamente el conjunto de estas economías, y el monopolio adquiere un dominio generalizado en ellas. Estos dos importantes procesos, que se desarrollan en el seno de los países capitalistas industriales, son definidos con mucha claridad por Bujarin:

[...] entendemos por concentración el crecimiento del capital por la capitalización de la plusvalía producida por este mismo capital; por centralización entendemos la reunión de diversos capitales individuales en uno solo. La concentración y la centralización recorren varias fases de desarrollo que es necesario examinar. Comprobamos a este propósito, que ambos procesos actúan constantemente uno sobre otro. Una fuerte concentración de capital acelera la absorción de las empresas más débiles, e inversamente, la centralización aumenta la acumulación del capital individual y, por consiguiente, agrava el proceso de concentración. (1930, p. 187)

La concentración y centralización, generadoras del monopolio, agravan fuertemente las contradicciones propias del proceso de acumulación en los centros industriales del capitalismo.

Concentración, centralización e internacionalización del capital

Hemos señalado la importancia que asigna Marx a los mercados exteriores en el período de acumulación originaria. La necesidad de los mercados exteriores se acentúa con el proceso de monopolización, puesto que se agrava el desarrollo desigual del sistema, lo que hace que: “Las diversas ramas industriales que sirven como ‘mercado’ las

unas de las otras se desarrollan con ritmo desigual, se adelantan unas a otras y las industrias más desarrolladas se buscan un mercado exterior” (Lenin, [1899] 1964, p. 517).

La expansión a los mercados exteriores, y concretamente la exportación de capitales, constituye entonces un fenómeno regular en la etapa monopólica que adquiere vital importancia en la comprensión del proceso de acumulación en esa fase.

Relaciones de clase e imperialismo

Marx y Engels visualizaban también el efecto en las relaciones de clase de los países capitalistas industriales, producto de la acción imperialista. Engels, en una carta a Marx, señala que “hace notar las consecuencias del dominio colonial y de las superganancias que este generaba, sobre la actitud política de las capas obreras mejor pagadas de Inglaterra” (Dos Santos, 1968a, p. 18).

Este fenómeno tiene especial importancia en cuanto al problema de la aristocracia obrera, que es destacado y analizado por Lenin como elemento propio del desarrollo del capitalismo en su fase monopólica.

Estas tesis planteadas por Marx pasan a ser la base sobre la cual se levantan los análisis de los clásicos del imperialismo que discutiremos a continuación.

La teoría leninista del imperialismo

El fenómeno del imperialismo es tratado, de una u otra forma, a lo largo de la mayor parte de los escritos de Lenin; pero, donde este fenómeno es analizado en toda su complejidad y profundidad es justamente en su obra *Imperialismo, fase superior del capitalismo* (1966). En la publicación de este libro, como el mismo autor señala, se tuvo presente la censura zarista, debido a lo cual se limita casi estrictamente a un análisis teórico y sobre todo económico; algunas formulaciones

políticas son desarrolladas con mucha prudencia. Por esta razón remite, a los interesados en el tema, a la colección de artículos que de 1914 a 1917 publicó en el extranjero.

El objetivo fundamental de su obra lo señala el propio Lenin cuando manifiesta:

[...] el fin principal del libro, hoy como ayer, consiste en ofrecer, con ayuda de los datos generales irrefutables de la estadística burguesa y de las declaraciones de los hombres de ciencia burgueses de todos los países, un cuadro de conjunto de la economía mundial capitalista en sus relaciones internacionales, a comienzos del siglo XX, en vísperas de la primera guerra imperialista mundial. (1966, p. 293)

Se desprende, entonces, del propio objetivo central señalado por Lenin, que el interés es estudiar una etapa determinada del desarrollo del sistema capitalista, etapa en la cual, este sistema adopta la forma imperialista. Esta etapa solo surge en un determinado nivel del desarrollo del sistema capitalista, cuando la libre competencia comienza a convertirse en monopolio.

La teoría leninista del imperialismo nos ofrece tres grandes unidades, separables analíticamente, que permiten descubrir el carácter esencial de dicha teoría. Una primera unidad, en la que se presentan y discuten los cambios más importantes ocurridos en los países capitalistas desarrollados; una segunda unidad, en la que se analizan el desarrollo que experimentan las relaciones internacionales y el papel que juega en esta fase el capital financiero; y una tercera unidad, en la que se discuten las tendencias futuras del sistema capitalista en su fase imperialista.²

De manera que, en función de esta separación analítica, trataremos de comprender los elementos esenciales que caracterizan el fenómeno del imperialismo en la concepción leninista.

² Esta metodología para enfrentar el estudio del imperialismo en Lenin la encontramos en Rudenko (1966).

Los cambios en los países capitalistas desarrollados

El proceso de acumulación capitalista genera una elevada concentración de la producción y de la banca, dando origen a los monopolios industriales y bancarios. A un determinado nivel de este proceso de concentración, se produce una integración de ambos sectores con predominio del bancario. Surge, de este predominio, el capital financiero como capital dominante en el conjunto de la economía capitalista, generándose, sobre su base, la oligarquía financiera como grupo dominante dentro de la clase capitalista.

Este proceso de concentración y monopolización de la producción surge de las leyes mismas de desarrollo del sistema capitalista. El fenómeno de concentración y monopolización se manifiesta en los más variados aspectos, particularmente en lo relativo a la tecnología, la que es monopolizada precisamente por las empresas más poderosas. El proceso no se da solo –como pudiera pensarse– en las economías librecambistas, sino también en las proteccionistas, diferenciándose solo en la forma y celeridad en que se presenta.

La forma que asume la concentración es la “combinación” que no expresa sino una integración vertical y horizontal de la producción al nivel de una determinada industria.

El monopolio, como unidad rectora de la economía capitalista, se estructura a fines del siglo XIX y se consolida con claridad en la crisis de 1900 a 1903. El surgimiento del monopolio acentúa las contradicciones del sistema, produciéndose una agudización de la explotación del capital sobre el trabajo, un desarrollo aún más desproporcionado de los sectores, una profundización de las crisis periódicas del sistema (que aumentan la tendencia a la concentración y el monopolio).

En lo que se refiere al nuevo papel de los bancos, de simples intermediarios de los pagos, se convierten en monopolios omnipotentes que disponen de casi todo el capital monetario, de los medios de producción y de las fuentes de materias primas. Esta transformación es uno de los procesos fundamentales de la conversión del capitalismo en imperialismo, que se inicia en función de un considerable

aumento de los depósitos y se continúa con la concentración bancaria, que elimina en la concurrencia a los más débiles o los domina a través del sistema de “participación”. La concentración llega a tal nivel, que extiende sus redes a sectores comerciales e industriales, tarea que es facilitada por el conocimiento del estado de situación de las empresas, de la ampliación o reducción del crédito y, finalmente, de la distribución de los medios de producción. Pero este proceso no se detiene aquí, pues continúa con la constitución de los “trust” de los grandes bancos, con la unión personal entre la banca y la industria y su ligazón al gobierno.

Dicho proceso provoca un cambio cualitativo que señala el viraje del viejo capitalismo al nuevo, que pasa de la dominación del capital en general a la dominación del capital financiero,³ base de la oligarquía financiera que domina el conjunto de la economía. Dicho dominio se logra gracias a varios factores. En primer lugar, gracias al sistema de “participación” que consiste en que con poco capital es posible controlar enormes capitales y empresas. En segundo lugar, mediante los fabulosos beneficios que obtiene el capital usado financieramente (emisión de dinero, valores, préstamos). En tercer lugar, en los períodos de crisis, este tipo de actividad es el menos afectado y –más aún– sus beneficios se ven incrementados en períodos de depresión.

Las relaciones internacionales

El rasgo característico de la época, según Lenin, es el incremento del intercambio a nivel internacional. Respecto de este intercambio, el monopolio inglés que había implantado el libre cambio en su comercio exterior se vio quebrado a fines del siglo pasado, dando nacimiento a nuevas formas de organización monopólicas, “primero, uniones monopolistas de capitalistas en todos los países de capitalismo

³ Lenin (op. cit.) define el capitalismo financiero como “concentración de la producción y monopolios derivados de ella; fusión o entrelazamiento de los bancos con la industria. Tal es la historia de la aparición del capitalismo financiero y lo que dicho concepto encierra”.

desarrollado; segundo, situación monopólica de unos pocos países ricos, en los cuales la acumulación de capital había alcanzado proporciones gigantescas. Se produjo un enorme 'excedente de capital' en los países avanzados" (Lenin, 1966, p. 739).

Es precisamente, este excedente de capital, el rasgo característico de esta etapa monopólica que da origen a la exportación de capitales desde los centros imperialistas y distingue a esta fase del capitalismo de aquella de libre competencia, bajo la cual el movimiento económico internacional se da fundamentalmente en términos de mercancías.

La exportación de capital surge, entonces, por la necesidad de solucionar las crecientes contradicciones en los países imperialistas, que se expresan en la incapacidad del sistema económico para invertir internamente la gran acumulación de capital originada por la producción capitalista en gran escala (esta incapacidad de invertir internamente es relativa, ya que la desigual distribución del ingreso y la miseria de las masas son cada vez mayores). A estas contradicciones, esenciales al desarrollo mismo del sistema, se unen los beneficios en el exterior que superan a los que se obtendrían internamente, debido a que en los países atrasados existen escasez de capital, salarios bajos, precios bajos de las materias primas y de la tierra. A estos factores favorables en el seno de los países atrasados, se añade el hecho de que los países exportadores de capital obtienen casi siempre ventajas especiales. Además, la exportación de capital ha estado condicionada por el alto grado de desarrollo alcanzado por el capitalismo comercial que facilitó el desarrollo rápido del capital social básico, la expansión de los bancos y sucursales en el extranjero. Esto posibilitó el establecimiento de la red internacional del capital financiero.

El desarrollo del capitalismo monopólico, a nivel mundial, bajo la hegemonía del capital financiero, reproduce a otro nivel la ley de desarrollo desigual. Así, Lenin plantea que "el desarrollo desigual, a saltos, de las distintas empresas y ramas de la industria y de los distintos países es inevitable bajo el capitalismo" (ibid., p. 739); agregando una tesis que debe ser ampliamente discutida.

La exportación de capitales repercute en el desarrollo del capitalismo dentro de los países en que aquellos son invertidos, acelerándolo extraordinariamente. Si, debido a esto, dicha exportación puede, hasta cierto punto ocasionar un estancamiento del desarrollo en los países exportadores, ello se puede producir únicamente a cambio de una extensión y un ahondamiento mayores del desarrollo del capitalismo en todo el mundo. (ibid., p. 741)

Ahora bien, la forma que adoptó la exportación de capitales en la época de Lenin fue, básicamente, en términos de empréstitos de carácter público o privado (bonos), destinados a inversiones de utilidad pública o bien a empresas exportadoras de materias primas.

El proceso de concentración que conduce al monopolio permite, en primera instancia, la repartición del territorio nacional entre las asociaciones monopolistas generadas por dicho proceso (repartición de mercados y fuentes de materias primas). El segundo paso, lo constituye la repartición del territorio mundial entre las asociaciones monopolistas de las potencias capitalistas, las que llegan a un acuerdo universal de reparto, constituyéndose los *cartels* internacionales que representan un grado de concentración incomparablemente más elevado.

Importa, entonces, calificar el carácter de los acuerdos de reparto entre las asociaciones monopolistas. Lenin señala que dicho reparto no es una cuestión definitiva ya que la modificación de la correlación de fuerzas puede generar un nuevo reparto en favor de las asociaciones más poderosas. El carácter de los acuerdos debe ser claramente calificados, puesto que no hacerlo puede llevar a la tesis kautskiana que señala la posibilidad de paz entre las grandes potencias basada en la internacionalización de los capitales de las asociaciones monopolistas (tesis del ultraimperialismo pacífico). Frente a esta tesis, Lenin señala: “Esta opinión es desde el punto de vista teórico completamente absurda y desde el punto de vista práctico un sofisma” (ibid., p. 750). Y más adelante, agrega:

Los capitalistas no se reparten el mundo llevados de una particular perversidad, sino porque el grado de concentración a que se ha llegado les obliga a seguir este camino para obtener beneficios; y se lo reparten “según el capital”, “según la fuerza”; otro procedimiento de reparto es imposible en el sistema de la producción mercantil y del capitalismo. La fuerza varía a su vez en consonancia con el desarrollo económico y político; para comprender lo que está aconteciendo hay que saber cuáles son los problemas que se solucionan con los cambios de la fuerza, pero saber si dichos cambios son “puramente” económicos o extraeconómicos (por ejemplo, militares), es un asunto secundario que no puede hacer variar en nada la concepción fundamental sobre la época actual del capitalismo. Suplantar el contenido de la lucha y de las transacciones entre los grupos capitalistas por la forma de esa lucha y de estas transacciones (hoy pacífica, mañana no pacífica, pasado mañana otra vez no pacífica) significa descender hasta el papel de sofista. (ibid., pp. 750-751)

Por tanto, sobre la base del desarrollo de las relaciones internacionales, caracterizadas por la exportación de capital, se asientan los monopolios que se reparten el mundo, constituyendo *cartels* internacionales, y los Estados de las grandes potencias establecen relaciones sobre la base de este reparto mundial. Es por esto que Lenin caracteriza su época como la de reparto definitivo del planeta y, en adelante, solo podrán producirse nuevos repartos de territorios ya ocupados. Esta etapa constituye, por tanto, una fase peculiar de la política colonial que Lenin liga íntimamente a la “fase última de desarrollo del capitalismo”. Por esta razón, analiza las diferencias existentes entre esta fase y las anteriores, así como las tendencias que en esta fase se manifiestan.

En primer lugar, el paso del capitalismo hacia una fase monopolista ya unida a la exacerbación de la lucha por el reparto del mundo. En segundo lugar, la política colonial difiere sustancialmente de manifestaciones aparentemente similares.

La política colonial y el imperialismo existían ya antes de la fase última del capitalismo y aun antes del capitalismo. Roma, basada en

la esclavitud, mantuvo una política colonial y ejerció el imperialismo. Pero los razonamientos “generales” sobre el imperialismo, que olvidan o relegan a segundo término la diferencia radical de las formaciones económico-sociales, se convierten inevitablemente en trivialidades vacuas o en jactancias, tales como la de comparar “la gran Roma con la Gran Bretaña”. Incluso la política colonial capitalista de las fases anteriores del capitalismo se diferencia esencialmente de la política colonial del capital financiero. (ibid., pp. 756-757)

La política colonial, de la época de Lenin, se caracteriza porque, detrás de ella, está el capitalismo moderno y, en definitiva, las asociaciones monopolistas, las que adquieren su máxima solidez cuando reúnen para sí todas las fuentes de materias primas, no solo las de uso inmediato sino también aquellas potencialmente utilizables. De aquí resulta que la posesión de colonias y el proceso de expansión son mecanismos garantizadores del éxito del monopolio.

En tercer lugar, la situación actual y las perspectivas futuras las ve Lenin a través del estudio del reparto del mundo en esta fase y el carácter que adopta la dependencia. Respecto de este último aspecto, se plantea: “Pero, se comprende, la subordinación más beneficiosa y más ‘cómoda’ para el capital financiero es aquella que trae aparejada la pérdida de la independencia política de los países y de los pueblos sometidos” (ibid., pp. 756-757). Y, más adelante, agrega:

Para esta época son típicos no solo los dos grupos fundamentales de países –los que poseen colonias y las colonias–, sino también las formas variadas de países dependientes que desde un punto de vista formal, político gozan de independencia, pero que en realidad se hayan envueltos en las redes de la dependencia financiera y diplomática. Una de estas formas, la semicolonias, la hemos indicado ya antes.

Modelo de otra forma es, por ejemplo, la Argentina. América del Sur, y sobre todo la Argentina –dice Schulze-Gaevnitz en su obra sobre el imperialismo británico–, se halla en tal dependencia financiera con respecto a Londres, que casi se la debe calificar de colonia comercial inglesa. (ibid., p. 759)

Para terminar esta parte, respecto a las posibilidades de nuevos repartos entre los países dominantes, cita a un historiador de la época, quien plantea:

En estos últimos años, todos los territorios libres del globo, a excepción de China, han sido ocupados por las potencias de Europa o por América del Norte. Se han producido ya sobre esta base algunos conflictos y algunos desplazamientos de influencia, precursores de trastornos más terribles en un futuro próximo. Porque hay que apresurarse: las naciones que no se han provisto, corren el riesgo de no estarlo nunca y de no tomar parte en la explotación gigantesca del globo, que será uno de los hechos más esenciales del próximo siglo (esto es, del siglo XX). Por esto, toda Europa y América se han visto recientemente presas de la fiebre de expansión colonial del "imperialismo", que es la característica más notable de fines del siglo XIX. (ibid., pp. 760-761)

Las tendencias del sistema capitalista en su fase imperialista

La definición leninista del imperialismo como la fase monopólica del capitalismo, destaca el rasgo cualitativamente más significativo del fenómeno; sin embargo, hay algunos elementos que se encuentran detrás de la definición, que han sido señalados anteriormente y que resumen lo peculiar del imperialismo.

1. La concentración de la producción y del capital. Esta ha llegado a tan elevado grado de desarrollo que ha creado los monopolios, los que desempeñan un papel decisivo en la vida económica.
2. La fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre la base de este capital financiero, de la oligarquía financiera.
3. La exportación de capitales, no ya la exportación de mercancías. Esta adquiere una importancia particularmente grande.
4. La formación de asociaciones internacionales monopolísticas de capitalistas que se reparten el mundo.

5. El término del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes.

Estos cinco rasgos, a pesar de ser diferentes, contienen en esencia algo que les es común,⁴ reflejan el surgimiento y dominio de los monopolios que, como dijimos, son una característica cualitativa específica de esta época. Ellos hacen, del imperialismo, una fase particular del desarrollo del capitalismo.

Constituyéndose el monopolio en la unidad básica del sistema, sucede que, “como todo monopolio capitalista engendra inevitablemente una tendencia al estancamiento y a la descomposición”. Según Lenin, se debe a las razones que pasamos a señalar.

En primer lugar la fijación de los precios que hace desaparecer en cierto grado los estímulos del progreso técnico y posibilita la contención artificial de la aplicación de ese progreso. Nos parece, sin embargo, que esta tendencia debe ser entendida como una tendencia relativa, ya que el mismo Lenin señala en otra parte:

Naturalmente que bajo el capitalismo el monopolio no puede nunca eliminar del mercado mundial de un modo completo y por un período muy prolongado la competencia (esta es, dicho sea de paso, una de las razones de que sea un absurdo la teoría del ultraimperialismo). Desde luego, la posibilidad de disminuir los gastos de producción y de aumentar los beneficios implantando mejoras técnicas obra en favor de las modificaciones. Pero la tendencia al estancamiento y a la descomposición, inherente al monopolio, sigue obrando a su vez y en ciertas ramas de la industria y en ciertos países hay períodos en que llega a imponerse. (Lenin, 1966, p. 771)

En segundo lugar, junto al proceso de paralización de la innovación tecnológica, está el monopolio de la posesión de colonias que obra también en favor de la descomposición del sistema. En los países imperialistas, el surgimiento del sector rentista se ve incrementado en su poder por la exportación de capital y los fabulosos beneficios

⁴ Esta caracterización la desarrolla G. Rudenko (1966).

que dicha exportación genera, lo que conduce a un divorcio cada vez mayor del sector rentista de la producción. Esta situación lleva a la transformación del Estado tradicional en un Estado rentista que, al decir de Lenin, es “el Estado del capitalismo parasitario y en descomposición”.

El fenómeno del parasitismo y la descomposición, al igual que el problema tecnológico, más que una tendencia del sistema en su conjunto constituye una tendencia que se manifiesta en el seno de los países dominantes y, muy particularmente, en el seno del centro hegemónico de la época, es decir, Inglaterra. Esto se desprende de la siguiente afirmación del autor:

Sería un error creer que esta tendencia a la descomposición descarta el rápido crecimiento del capitalismo. No; ciertas ramas industriales, ciertos sectores de la burguesía, ciertos países manifiestan en la época del imperialismo, con mayor o menor intensidad, ya una ya otra de estas tendencias. En su conjunto, el capitalismo crece con una rapidez incomparablemente mayor que antes, pero este crecimiento no solo es cada vez más desigual, sino que la desigualdad se manifiesta asimismo, de un modo particular, en la descomposición de los países donde el capital ocupa las posiciones más firmes (Inglaterra). (ibid., p. 793)

El desarrollo desigual de los países es la base sobre la cual se producirán nuevos repartos de los territorios ya ocupados y, por tanto, del desplazamiento entre los países dominantes. Estas contradicciones, bajo el capitalismo, se resuelven por la fuerza; de allí que Lenin rechaza categóricamente la tesis del ultraimperialismo pacífico postulada por Kautsky. El postulado del ultraimperialismo surge sobre la base de la definición del imperialismo dada por este autor. El error fundamental, junto con otros que veremos a continuación, es que Kautsky separa la política del imperialismo de su economía, por lo que plantea que es posible otra política sin cambiar las bases sobre la cual esta emerge. La siguiente cita de Kautsky hecha por Lenin, es totalmente esclarecedora al respecto.

Desde el punto de vista puramente económico –escribe Kautsky–, no está descartado que el capitalismo pase todavía por una nueva fase: la aplicación de la política de los *cartels* a la política exterior, la fase del ultraimperialismo, la unión de los imperialismos de todo el mundo, y no la lucha entre ellos, la fase de cesación de las guerras bajo el capitalismo, la fase de la “explotación general del mundo por el capital financiero unido internacionalmente”. (ibid., p. 766)

Lenin responde:

Hace medio siglo, Alemania era una absoluta insignificancia comparando su fuerza capitalista con la de Inglaterra de aquel entonces; lo mismo se puede decir del Japón si se lo compara con Rusia. ¿Es “concebible” que dentro de unos diez o veinte años permanezca invariable la correlación de fuerzas entre las potencias imperialistas? Es absolutamente inconcebible.

Por esto las alianzas “interimperialistas” o “ultraimperialistas” en el mundo real capitalista, y no en la vulgar fantasía pequeñoburguesa de los curas ingleses o del “marxista” alemán Kautsky –sea cual fuere su forma: una coalición imperialista contra otra coalición imperialista, o una alianza general de todas las potencias imperialistas–, solo pueden ser inevitablemente “treguas” entre las guerras. Las alianzas pacíficas preparan las guerras y a su vez surgen de las guerras condicionándose mutuamente, engendrando una sucesión de formas de lucha pacífica y no pacífica sobre una misma base de vínculos imperialistas y de relaciones recíprocas entre la economía y la política mundiales. (ibid., pp. 788-789)

Por otra parte, en Kautsky aparece, como uno de los rasgos característicos del imperialismo, el capital industrial, a diferencia de la posición de Lenin que expresa el predominio del capital financiero. Solo señalamos este problema para retomarlo posteriormente.

También Kautsky liga el fenómeno del imperialismo a la anexión de zonas agrarias. La crítica de Lenin es categórica en esta materia y constituye uno de los elementos cruciales en la comprensión del sistema capitalista mundial.

Lo característico del imperialismo es precisamente la tendencia a la anexión no solo de las regiones agrarias, sino incluso de las más industriales (apetitos alemanes respecto a Bélgica, los de los franceses en cuanto a Lorena), pues, en primer lugar, la división ya terminada del globo obliga a proceder a un nuevo reparto, a alargar la mano hacia toda clase de territorios; en segundo lugar, para el imperialismo es sustancial la rivalidad de varias grandes potencias en sus aspiraciones a la hegemonía esto es, apoderarse de territorios no tanto directamente para sí, como para debilitar al adversario y quebrantar su hegemonía (para Alemania, Bélgica tiene una importancia especial como punto de apoyo contra Inglaterra; para Inglaterra, la tiene Bagdad como punto de apoyo contra Alemania, etc.). (ibid., p. 764)

Este planteamiento debe tenerse presente en el análisis de la situación actual, especialmente para explicar el interés de los países imperialistas en invertir en otros países industrializados.

El trabajo de Lenin no indaga mayormente respecto de los efectos del imperialismo en las estructuras económico-sociales de los países dominados. Las indicaciones respecto de este problema son aisladas y aparecen al tocarse otros problemas. Esta perspectiva unilateral de análisis condujo a Lenin a plantear que, como tendencia, “la exportación de capitales repercute en el desarrollo del capitalismo dentro de los países en que ellos son invertidos acelerándolo extraordinariamente”. Las tendencias acerca de la exportación de capitales en cuanto a su forma y orientación serán ampliamente discutidas más adelante.

Otro problema importante planteado por Lenin es la actitud de las distintas clases frente a la política del imperialismo, en consonancia con la ideología general de las mismas. El establece que el signo de aquel tiempo “es el entusiasmo general por las perspectivas del imperialismo, su defensa y embellecimiento por las clases poseedoras (capitalista, patronos medios y pequeños) y aun por algunas capas de la clase obrera”.

En esta época, surgieron varios intentos destinados a justificar ideológicamente el imperialismo. Pueden mencionarse, por lo menos, tres enfoques diferentes con tal propósito. El primero

corresponde a la ideología del gran capital que plantea que la política de conquistas coloniales beneficiaba a toda la nación. El segundo corresponde a una tendencia liberal según la cual la política imperialista solo beneficia a un pequeño grupo de grandes capitalistas, llegando a plantear reformas para un mejor control y distribución de dichos beneficios. En tercer lugar, están los escritores adictos al marxismo y que se alejan de este, cuyo exponente principal es Kautsky, cuya posición ya analizamos. Así, Lenin señala que:

Lo esencial en la crítica del imperialismo es saber si es posible modificar mediante reformas las bases del imperialismo, si hay que seguir adelante, agudizando y ahondando más las contradicciones que el imperialismo engendra, o hay que retroceder atenuando dichas contradicciones. (ibid., pp. 780-781)

Este análisis es esencial, pues tanto la posición liberal como la de Kautsky significaban oponer al monopolio, la libre competencia, por medio de las reformas propuestas. Respondiendo a Kautsky, Lenin agrega:

Admitamos que sí, que la libre competencia, sin monopolios de ninguna especie, podría desarrollar el capitalismo y el comercio más rápidamente. Pero cuanto más rápido es el desarrollo del comercio y del capitalismo, más intensa es la concentración de la producción y del capital que engendra el monopolio. ¡Y los monopolios han nacido precisamente de la libre competencia! Aun en el caso de que los monopolios frenasen actualmente su desarrollo, esto no sería, a pesar de todo, un argumento en favor de la libre competencia, la cual es imposible después de haber engendrado los monopolios. (ibid., p. 783)

Para plantear cuál debe ser la actitud del proletariado frente al imperialismo, hace la siguiente cita de Hilferding:

No incumbe al proletariado oponer a la política capitalista más progresiva la atrasada política de la época del libre cambio y la actitud hostil frente al Estado. La respuesta del proletariado a la política económica del capital financiero, el imperialismo, puede no ser el libre cambio, sino solamente el socialismo. El fin de la política proletaria

no puede ser actualmente la restauración de la libre competencia –que se ha convertido ahora en un ideal reaccionario– sino únicamente la destrucción completa de la competencia mediante la supresión del capitalismo. (ibid., pp. 782-783)

Finalmente presenta, en el último capítulo, el lugar histórico del imperialismo y establece que este, por su esencia económica, es el capitalismo monopolista, lo que determina desde ya su lugar histórico. Sin embargo, agrega que hay que poner en claro cuatro manifestaciones de monopolios característicos de esta época:

1. El monopolio, producto de la concentración de la producción, que a fines del siglo XIX alcanza pleno predominio en los países centrales.
2. El recrudescimiento, en esta época, de la posesión monopólica de las fuentes de materias primas.
3. El monopolio bancario, que adquiere en esta época la exclusividad del capital financiero y, basándose en este, la oligarquía financiera domina económica y políticamente a la sociedad.
4. La posesión monopólica de las colonias hacia 1900, que era un hecho, debido a que el mundo estaba totalmente repartido y la lucha entonces se agudiza por la participación y el nuevo reparto.

El capitalismo monopolístico, en todas sus manifestaciones, ha agudizado todas las contradicciones del capitalismo; esta agudización es la “fuerza motriz más potente del período histórico iniciado con la victoria definitiva del capital financiero mundial”. La agudización de esas contradicciones y las manifestaciones cada vez más nítidas de las tendencias del imperialismo llevan a Lenin a la siguiente conclusión: la época del capital monopolista es la etapa superior y última del capitalismo en que las contradicciones son de tal envergadura que es inevitable su derrumbe. Por esto califica al imperialismo como capitalismo en transición o, más propiamente, como capitalismo agonizante. Según Lenin, esto es así porque se evidencia una socialización de la producción, en que:

se advierte que las relaciones de economía y de propiedad privada constituyen una envoltura que no corresponde ya al contenido, que esa envoltura debe inevitablemente descomponerse si se aplaza artificialmente su supresión, que puede permanecer en estado de descomposición durante un período relativamente largo, pero que, con todo y con eso, será ineluctablemente suprimida. (ibid., p. 795)

La supresión del imperialismo va a depender, en lo esencial de la actitud de la clase obrera, pero como los beneficios del imperialismo son tan fabulosos, existe la posibilidad de sobornar a sectores obreros, creándose la solidaridad de clases incrementada por el carácter nacional que asume la lucha entre los países imperialistas. Este era, en la época de Lenin, un fenómeno bastante evidente; de aquí que plantee que la supresión del sistema puede requerir un período relativamente largo. La solidaridad de clases se manifestó con tal gravedad en dicha época que condujo al quiebre del movimiento obrero internacional y, por tanto, a la posibilidad de una permanencia más prolongada del imperialismo.

La economía mundial y el imperialismo según Bujarin

El imperialismo para Bujarin (1930) es una categoría histórica concreta, cuyo referente empírico es la economía mundial capitalista en su más alto grado de desarrollo. De aquí que Bujarin identifique totalmente el imperialismo con la economía mundial. Por lo tanto, el análisis del imperialismo y de su desarrollo tiene que ser estudiado desde el punto de vista global del desarrollo del sistema capitalista mundial. Este paso metodológico lo plantea de la siguiente manera:

De esta manera, la cuestión del imperialismo, de su definición económica y de su porvenir, se transforma en una cuestión de apreciación de las tendencias de la evolución de la economía mundial y de las modificaciones probables de su estructura interna. Debemos, por lo tanto, antes de considerar la cuestión del imperialismo, saber lo que entendemos por “economía mundial”. (ibid., p. 22)

En el estudio de la economía mundial –de su funcionamiento y tendencias– está el centro mismo del análisis del imperialismo. En esta época, la economía mundial es un fenómeno concreto de alto grado de desarrollo, en el que el intercambio mundial o las relaciones económicas internacionales constituyen un fenómeno regular y necesario para el desarrollo del sistema capitalista mundial como para el desarrollo de sus elementos (países) componentes y no un fenómeno accidental como sucedía en las etapas anteriores.

Bujarin define como economía mundial “un sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abarcan la totalidad del mundo”. En las relaciones de cambio a nivel mundial, se expresa la división social del trabajo, ya no solo dentro de los países, sino que la división social del trabajo a nivel mundial. Esta división social del trabajo entre las economías nacionales constituye la división social internacional del trabajo. Esta división social del trabajo a nivel internacional crea, al igual que en el interior de los países, diversos tipos económicos en cuyos límites se destacan los países industriales y países agrarios o semiagrarios. (Bujarin dice que la distinción entre ciudad y campo asume la forma de países industrializados y países agrarios).

Del estudio del desarrollo de la economía mundial se desprenden dos tendencias centrales: la internacionalización de la vida económica y la nacionalización del capital. Ambas tendencias se manifiestan conjuntamente, pese a que tienen un carácter contrapuesto.

La economía mundial y el proceso de internacionalización del capital

En la introducción dijimos que para Bujarin el estudio del imperialismo parte necesariamente del estudio de la economía mundial y es justamente lo que analiza en esta primera parte.

El enfrentamiento de los Estados nacionales, que se presenta en forma aguda en esta época, obedece precisamente al desarrollo capitalista de las economías nacionales, que ya no actúan en forma aislada, sino que forman parte de una esfera mucho mayor: la economía

mundial en la que las economías nacionales están integradas. En esta situación, las relaciones económicas internacionales (el intercambio de mercancías) pasan a ser un fenómeno regular entre los países y necesario para su desarrollo y también para el desarrollo de la economía mundial.

Este intercambio expresa la división del trabajo entre las unidades productivas (división social del trabajo) que, al igual que la división social del trabajo en el interior de los países (entre sus sectores económicos), se manifiesta en la economía mundial y crea diversos tipos económicos. Esta división social del trabajo a nivel mundial, además de ser expresión del cambio, constituye una condición necesaria del desarrollo de la economía mundial.

Bujarin plantea que esta división internacional del trabajo está condicionada por factores naturales y sociales y que, en el desarrollo de la economía mundial, los factores sociales (nivel de cultura, grado de desarrollo de las fuerzas productivas, etc.) son cada vez más importantes, en tanto que los factores naturales pasan cada vez más a segundo plano.

Después de mostrar el carácter relativamente estable de los factores naturales y la variabilidad de las condiciones sociales, agrega “que es más importante todavía el hecho de que la desigualdad del desarrollo de las fuerzas productivas crea diversos tipos económicos y diversas esferas industriales, ampliando de esta manera la división internacional del trabajo sobre una base social” (*ibid.*, p. 26).

La expresión más clara de los diversos tipos económicos es la reproducción, a nivel mundial, de la división entre ciudad y campo, que asume la forma de países industriales y países agrarios que se relacionan a través del cambio. Es decir, el trabajo social del conjunto de la economía mundial está dividido y el trabajo de cada país se convierte en parte del conjunto por medio del cambio a nivel mundial. De aquí que haya una interdependencia entre los diversos cuerpos económicos, que ya no es accidental, sino que necesaria y regular para el funcionamiento y desarrollo de la economía mundial.

Además, en este proceso de cambio a nivel mundial, se da una regulación en los precios de los productos, formándose los precios mundiales que, en gran parte, dejan de estar determinados por los gastos de producción; es decir, las particularidades locales desaparecen en este proceso de regulación mundial. Pero, si bien el cambio internacional tiene como base la división del trabajo, no es solo entre sus límites que se efectúa, pues hay también intercambios de productos similares; el intercambio, en estas circunstancias, tiene su base en la diferencia de gastos de producción.

La creación de un mercado mundial de mercancías, regulador de precios, va acompañado de la creación del mercado mundial de capital-dinero, regulador de la tasa de interés. Ahora bien, las relaciones de mercado esconden relaciones de producción y, bajo estas relaciones, las relaciones de los individuos que producen. Si las relaciones de cambio constituyen un fenómeno regular, quiere decir que existe un sistema estable de relaciones de producción, que forma la estructura económica de una sociedad determinada. Después de este planteamiento, Bujarin define la economía mundial: “Podemos definir entonces la economía mundial como un sistema de relaciones de producción y de relaciones de cambio correspondientes que abarcan la totalidad del mundo” (ibid., p. 34).

En esta época, las formas que adoptan las relaciones de cambio son muy complejas, escondiendo en grado importante las relaciones de producción que hay detrás de ellas; por ejemplo, la compra de acciones de una empresa de un país en el mercado de valores de otro país, los préstamos de los capitalistas de un país a los capitalistas de otro país, la emigración, la inmigración, las transferencias de salarios, la fundación de empresas en el extranjero, etc. Todos estos fenómenos de la economía mundial se apoyan en las relaciones que establecen los individuos en el proceso productivo.

El desarrollo de la economía mundial, que en esta etapa es altamente elevado, se ha producido según Bujarin de dos maneras: una extensiva, que consiste en englobar regiones que no estaban incorporadas al sistema y la otra intensiva, que es la profundización de las relaciones

capitalistas en las zonas ya incorporadas. La primera de ellas se realiza, principalmente, mediante la política de conquista colonial.

El gran desarrollo de las relaciones económicas internacionales es producto del extraordinario crecimiento de las fuerzas productivas y los límites impuestos a ese desarrollo dentro de las fronteras nacionales. La prueba más clara del desarrollo de las fuerzas productivas se encuentra en el gran desarrollo tecnológico, como por ejemplo el descubrimiento de la producción de energía eléctrica y su transmisión a distancia, el uso generalizado del petróleo y sus derivados, etc.

El desarrollo de la economía mundial va ligando sólidamente las diversas partes de la economía mundial, de manera que el cambio internacional, a la vez que se desarrolla, se transforma en necesario para el funcionamiento del sistema. Hay tres expresiones concretas de este cambio: el intercambio de mercancías, la circulación internacional de la población y la circulación del capital. La circulación de estos tres elementos es regulada por los precios mundiales, la tasa de salario y la tasa de beneficios respectivamente. La circulación internacional de capital es uno de los elementos esenciales de la internacionalización de la vida económica; es por esto, que Bujarin analiza la cuantía y las principales formas que adopta. Se destacan dos formas principales: exportación de “capital-interés” y exportación de “capital-provecho”. Dentro de estas, se destacan los empréstitos gubernamentales y comunales, la participación accionaria de empresas en el extranjero, el financiamiento de empresas extranjeras, la creación de filiales en el extranjero, etc. Las causas de la exportación de capital son tanto causas internas de las economías exportadoras como también incentivos que presentan las economías receptoras. Al respecto, Bujarin plantea:

La tendencia general del movimiento es, desde luego, indicada por la diferencia en la tasa de beneficio (o en la tasa de interés): cuando más desarrollado está un país y más baja es la tasa de beneficio e intensa la “reproducción del capital”, más violento es el proceso de eliminación.

Inversamente, cuanto más elevada es la tasa de beneficio y más débil la composición orgánica del capital y fuerte su demanda, más vida es la fuerza de atracción. (ibid., p. 65)

Pero no solo hay un entrelazamiento mayor en los diferentes países, sino que se produce una integración que se convierte en una participación directa en otras economías, lo cual conduce a nuevas formas de organización desconocidas anteriormente. Estas nuevas formas están representadas por la conformación de sindicatos industriales, trust y *cartels* internacionales a través de los cuales se preparan fusiones aun mayores a nivel mundial. Este nuevo proceso de concentración tiene como base la exportación de capital esencialmente bajo la forma de “participación” y “financiamiento” de empresas extranjeras. La participación en las acciones provoca cierta comunidad de intereses, al poder plantearse a propósito de una explotación común de nuevos métodos industriales, de patentes, de mercados, etc. Pero este proceso no termina aquí, ya que constituye solo la base de la fusión total. Basta la posesión del 50% de las acciones, y, según Bujarin, en dicha época es frecuente la participación del capital extranjero en empresas nacionales, es común también la fundación de filiales en el extranjero cuyas acciones están depositadas en la casa matriz y, finalmente, es común –para eludir legislaciones extranjeras o aprovechar las ventajas para los industriales nacionales– fundar filiales bajo la forma de sociedades anónimas independientes.

Bujarin destaca el error que cometen algunos economistas al plantear que estas nuevas formas de organización eliminan, en esta etapa, la anarquía de la economía capitalista, y por lo tanto la crisis y las guerras, ya que estas nuevas formas de organización industrial, a nivel mundial, son inestables pues se estructuran basándose en la fuerza relativa de cada uno de los componentes. Es precisamente tras estas nuevas formas de organización que encontramos las organizaciones financieras (principalmente bancos) que conducen a un proceso de internacionalización muy elevado del capital bancario, que se transforma, a través del financiamiento, en capital industrial,

constituyéndose de esta manera en una forma especial de capital financiero. Esta forma de capital es la más penetrante y, respecto de ella, Bujarin señala:

No se crea que estos constituyen casos excepcionales, pues la vida económica está llena de ellos. Empresas coloniales y exportación del capital a los otros continentes, construcciones de ferrocarriles y empréstitos gubernamentales, tranvías urbanos y fábricas de armas, minas de oro y plantaciones de caucho, todo está estrechamente ligado a la actividad de los consorcios bancarios internacionales, Los lazos económicos internacionales tienen infinitas ramificaciones, multitud de subdivisiones, se enredan en millares de ovillos, para centralizarse, por fin, en las alianzas de los principales bancos del mundo que extienden sus tentáculos por todas partes del globo. El capitalismo financiero mundial y la dominación de los bancos internacionalmente organizada, constituye uno de los hechos inmutables de la realidad económica. (ibid., p. 87)

Sin embargo prevé que no hay que exagerar su importancia, puesto que la influencia de estas organizaciones no es tan poderosa frente a la inmensidad de la economía mundial, pero es claro que la tendencia es al crecimiento vertiginoso de estas organizaciones internacionales.

Hasta el momento, se han mostrado los principales elementos de la economía mundial que conforman lo que Bujarin denomina “la tendencia a la internacionalización de la vida económica”. Esta internacionalización no significa una era de coexistencia, no significa la internacionalización de los intereses capitalistas, ya que cualquier tipo de acuerdo tiene un carácter transitorio y dependiente de la fuerza de los asociados. De hecho, este nuevo nivel de concentración agrava las contradicciones del sistema capitalista, al crearse un antagonismo creciente entre la propiedad concentrada de la clase capitalista y el proletariado mundial. El desarrollo de la economía mundial agrava el antagonismo entre los intereses de los diferentes grupos nacionales de la burguesía ya que, junto a la internacionalización de

la vida económica, se desarrolla, en forma contrapuesta, la tendencia a la nacionalización de los intereses capitalistas.

La economía mundial y el proceso de nacionalización del capital

Para Bujarin, la tendencia a la “nacionalización del capital” no es más que la fijación de los intereses de la burguesía nacional dentro de fronteras delimitadas. Esta tendencia surge de los problemas que enfrentan las economías nacionales que son solucionados, momentáneamente, con la expansión territorial. Pero para hacer posible esta expansión es necesario vencer en la concurrencia mundial, para lo cual se requiere, en primer lugar, una gran cohesión interna y, en segundo lugar, que la expansión asuma esta forma; es decir, que las zonas conquistadas se integren de lleno a la economía nacional. Por tanto, se podría decir que para cada país industrializado, la tendencia a la nacionalización y la tendencia a la internacionalización conforman lo que podemos llamar expansión cohesionada. Luego de estas consideraciones, se puede analizar la estructura interna de las economías nacionales, sus problemas y su relación con la economía mundial.

Respecto a la estructura interna, Bujarin plantea que el proceso de concentración que se presenta a nivel mundial es mucho más evidente en las economías nacionales y, por tanto, la comprensión de los problemas de la economía mundial hay que buscarla, ante todo, en las transformaciones económicas internas de las economías nacionales.

Las transformaciones más importantes son producto del surgimiento y expansión de los monopolios capitalistas que son consecuencia lógica e histórica del proceso de concentración y centralización, los que a su vez nacen de la libre concurrencia. El surgimiento de los monopolios se ha visto acelerado por medidas estimuladoras de parte del Estado (derechos aduaneros, tarifas, subsidios, etc.) y por el desarrollo de las sociedades anónimas.

El proceso de concentración y centralización comienza en las ramas industriales, para continuar en un proceso de aglomeración que abarca empresas en posición horizontal y vertical y no solo dentro

de una rama específica, sino que comprende las ramas más diversas, lo que da lugar a la creación de empresas combinadas. Al respecto, Bujarin señala: “Es así como se forman las combinaciones más incomprensibles a primera vista, como la unión de las industrias de los metales y del cemento, del petróleo y la glucosa, etc.” (ibid., p. 107).

Así, el proceso de concentración tiene la tendencia a “transformar el conjunto de la economía nacional en una empresa combinada única que une a la totalidad de las ramas de la producción” (ibid.). Pero este proceso se realiza, en gran parte, por la participación creciente del capital bancario en la industria, constituyendo esa unión el capital financiero que dirige el conjunto de la economía. Un papel importante, en este complejo, lo juegan las empresas estatales y comunales como también las empresas mixtas. Este proceso de combinación y unificación de intereses continúa hasta transformar toda la economía en una gigantesca empresa combinada bajo la dirección de los dueños de las finanzas y del Estado.

A cierto nivel de desarrollo de este proceso, la economía mundial se estructura en grandes países industriales organizados y cohesionados y en una serie de países retardatarios agrarios o semiagrarios. El proceso de concentración tiende a proyectarse fuera de los límites nacionales; pero, en esta situación, la expansión se hace más difícil: en primer lugar, la concurrencia a nivel mundial es mucho más fuerte; en segundo lugar, la diferencia en estructura económica produce grandes beneficios para los países más desarrollados; y, en tercer lugar, la participación en cada uno de ellos del Estado y la delimitación de fronteras constituyen de hecho una serie de monopolios nacionales que dificulta la concurrencia y que promueve para cada uno de ellos beneficios suplementarios. Respecto a este último, Bujarin destaca el papel jugado por la política aduanera. La necesidad de salir hacia afuera y las dificultades de esta salida determinan que la expansión del territorio nacional se realice a través de la “política de conquista”, de “presión directa de la fuerza militar” (ibid., p. 122). Esta es la manifestación de la conjunción de las tendencias a la internacionalización y de la tendencia a la nacionalización del capital.

Este proceso de nacionalización del capital, que provoca una expansión cohesionada, se ve estimulado, según el autor, por los tres problemas siguientes que enfrentan las economías nacionales.

1. En la esfera de los mercados de mercancías, se observa lo siguiente: la gran producción capitalista requiere la existencia de una demanda creciente. Esta se encuentra limitada interiormente por la esencia misma del capitalismo, es decir, la necesidad de la acumulación. De aquí que el capitalismo lance las mercancías fuera de las fronteras nacionales. Detrás de esto está la ganancia que también manifiesta sus efectos en el intercambio entre países a través de la explotación de las diferencias de costos (a mayor escala de producción, menores costos de producción) y también se manifiesta esa mayor ganancia, sirviendo como intermediario.

Este problema se agudiza cada vez más con el desarrollo del capitalismo debido a que los mercados se limitan progresivamente, lo que hace que la concurrencia entre países desarrollados se agrave. La expansión territorial se hace imprescindible; pero esta expansión tiene que ser cohesionada, es decir, se debe eliminar todo competidor en los mercados conquistados. Esto último no es sino la manifestación de la tendencia a la nacionalización del capital en los territorios conquistados.

2. En la esfera de las materias primas, se plantea lo siguiente: la desproporción entre los sectores provoca una escasez de materias primas que la industria necesita cada vez más, lo que lleva a la conquista de mercados de materias primas. La limitación de estos mercados se agrava, determinando la agudización de la concurrencia por materias primas. La salida también es la expansión cohesionada y, de nuevo, tenemos que, junto a la tendencia a la internacionalización de la vida económica, aparece la tendencia contrapuesta.

3. Finalmente, en la esfera de la inversión de capital, se produce la siguiente situación: la exportación de capital presupone superproducción relativa de este; se exporta porque rinde mayor beneficio. En la época de Bujarin, dicha exportación ha sido tan elevada que ha creado un nuevo tipo de relación económica entre los países. Dos son

los factores que ocasionan tal crecimiento; el primero, es la gran producción capitalista y el segundo, la existencia de derechos de aduana; el primero lanza capital hacia afuera y el segundo, aunque es un obstáculo para la entrada de mercancías, no lo es para el capital y permite romper esa barrera produciendo internamente. Además, la exportación de capital proporciona al país centro una serie de ganancias indirectas, pero el funcionamiento posterior del capital exige una protección particular.

La exportación de capital, que es una manifestación de la internacionalización de la vida económica, determina también que esta expansión sea cohesionada por la necesidad de proteger ese capital y por las limitaciones de zonas lucrativas que el mismo proceso elimina.

Los tres aspectos analizados (la sobreproducción de los productos industriales, la subproducción de los productos agrícolas y materias primas y la sobreproducción de capital), que son los tres móviles esenciales de la política de expansión cohesionada de los países capitalistas desarrollados, corresponden a un mismo fenómeno: el conflicto entre el desarrollo de las fuerzas productivas y la limitación de la organización económica nacional.

La expansión territorial es una de las formas más eficientes de solución momentánea de ese conflicto, pero Bujarin también plantea que la adaptación y superación transitoria de ese conflicto se realiza a través del “empleo formidable e improductivo de energías, de falsos gastos considerables”, necesarios en una etapa determinada del desarrollo capitalista.

Lo característico de esta época es la exportación de capital, lo que significa sobreproducción relativa suya; pero aquí no hay que olvidar que la sobreproducción de capital no es más que un aspecto de la sobreproducción de mercancías. Así, su exportación contribuye a la disminución directa pero transitoria de la producción de mercancías. Además, la exportación de capital, al incorporar y desarrollar mercados crecientes para la industria del país exportador, provoca efectos indirectos: nuevas esferas de inversión en el país industrial y

también un incremento de la exportación de mercancías. Entonces, además de ser una forma específica de sobreproducción de mercancías, su exportación ayuda directa e indirectamente a la disminución transitoria de este conflicto.

Recapitulando, diremos que el conflicto entre el gran desarrollo de las fuerzas productivas y la limitación de la organización económica nacional se resuelve por la expansión cohesionada y que, detrás de esta política, están las diferentes burguesías nacionales dirigidas por la oligarquía financiera. Bujarin plantea que esa política del capital financiero es el “imperialismo”; de aquí que en la tercera parte ubique al imperialismo como un momento del desarrollo del capitalismo.

El imperialismo, reproducción amplificada de la concurrencia capitalista

El imperialismo solo surge en un cierto grado del desarrollo del capitalismo. Esta etapa es aquella en que el proceso de concentración y centralización conduce a los monopolios, los que a su vez conducen al trust combinado nacional bajo la dirección de la oligarquía financiera. Al identificar la política del capital financiero con el imperialismo, Bujarin destaca cuáles son las bases económicas de sustentación de esa política y esto lo lleva a plantear un imperialismo específico referido históricamente y, como tal, el imperialismo es una categoría histórica. La función del imperialismo es reproducir a nivel mundial la base de producción del capital financiero, es decir, la sustitución de las relaciones precapitalistas o capitalistas por las relaciones de producción del capital financiero.

Sobre la base de esta definición, Bujarin presenta la crítica a las concepciones vulgares del imperialismo que entienden a este como una política de conquista sobre la base de las razas o, en su refinamiento posterior, como una política de conquista de la humanidad (europea, americana, etc.) de beneficio general y, por último, aquella otra concepción que identifica al imperialismo con la política de conquista en general.

El error de aquellas concepciones está en que desligan lo político de lo económico que lo determina y que el análisis no se puede limitar a la forma en que se manifiesta tal o cual política, sino que debe incluir, como lo más importante, la base sobre la que estas se manifiestan y desarrollan. De aquí que entrar a comparar el imperialismo de este momento histórico con manifestaciones similares en épocas anteriores, sin considerar las bases de sustentación, constituye un grave error.

La definición de imperialismo como la política del capital financiero contiene una variedad de características históricas, a saber: organismos económicos altamente desarrollados, cierto desarrollo de la economía mundial, ciertas relaciones de clases, el papel del Estado, las formas de luchas, etc. Supone también la reproducción del proceso de concentración y centralización del capital a escala mundial, entendiendo Bujarin “por concentración el crecimiento del capital por la capitalización de la plusvalía producida por este mismo capital; por centralización entendemos la reunión de diversos capitales individuales en uno solo” (ibid.). Estos dos procesos conducen a la constitución del trust capitalista nacional, actuando también a nivel mundial. Especialmente es destacado el proceso de centralización que a nivel mundial se manifiesta a través de la absorción de países enteros, constituyendo la anexión imperialista un caso particular de centralización de los trust capitalistas nacionales y siendo el límite económico y político de ese proceso, el trust universal.

A nivel mundial se producen, también, las dos formas de centralización: una vertical, en que el país anexado es un complemento del industrializado, como por ejemplo un país agrario; la otra, horizontal, cuando la absorción es de un país de estructura económica más o menos similar. Por esto, es erróneo identificar el imperialismo solo con las conquistas coloniales; lo que sí es cierto es que el proceso comienza por la anexión de territorios no ocupados, para seguir por el nuevo reparto de las colonias, para finalizar la lucha por el territorio mismo de las metrópolis.

Esta definición de imperialismo supone también cambios en los métodos de lucha. En primer lugar, la competencia en esta época se

realiza ya no solo entre empresas monopólicas, sino que tiene lugar entre los países desarrollados, ya que cada uno de ellos actúa como un trust combinado nacional; en estas circunstancias, el papel del Estado y el poder gubernamental se ponen totalmente al servicio de la capacidad combativa de sus economías. En segundo lugar, como ya se ha visto, los resultados de la competencia entre los países industriales por conseguir hegemonía se deciden, en última instancia, por la correlación de fuerzas que se traduce, en la práctica, por la capacidad combativa de cada una de esas economías. De esta manera, la guerra imperialista se transforma en la forma más elevada de la concurrencia capitalista. En tercer lugar y producto de lo anterior, el armamentismo y el militarismo se convierten en un proceso de rápida expansión que se constituye en característica necesaria del dominio del capital financiero y, por lo tanto, es también un fenómeno histórico típico de esta etapa del desarrollo capitalista.

El porvenir de la economía mundial y el imperialismo

La tesis central acerca del porvenir de la economía mundial y el imperialismo se presenta en la siguiente cita:

[...] todo el desarrollo capitalista no es otra cosa que un proceso de reproducción de las contradicciones del capitalismo que crece sin cesar. La futura economía mundial en su fórmula capitalista, no libera a esta economía de los elementos inmanentes que le impiden adaptarse, sino que los reproduce constantemente en una mayor escala. Estas contradicciones encuentran su verdadera solución en otra estructura de producción del organismo social, en la organización social, metódica, socialista de la economía. (ibid., pp. 230-231)

Con esta tesis presente Bujarin analiza, en primer lugar, el imperialismo como valor necesario en el sentido de ser un acontecimiento histórico y, en segundo lugar, la necesidad de su existencia, es decir, si se dan o no las condiciones para superarlo.

Ya hemos mostrado como, para Bujarin, el imperialismo es una categoría histórica y, como tal, resultado necesario del desarrollo del sistema capitalista. Pero la necesidad de existencia o no de este en un momento determinado está supeditada a si se dan o no las condiciones de vencerlo. Estas condiciones son de dos tipos: objetivas y subjetivas. Respecto a las primeras condiciones, Bujarin plantea que el hecho mismo de que el imperialismo es el capitalismo altamente desarrollado está mostrando desde ya la existencia de condiciones objetivas para vencerlo. El problema de la derrota del imperialismo está centrado en las condiciones subjetivas, en las relaciones de las fuerzas sociales en lucha que, como veremos más adelante, se encuentran muy retrasadas respecto a las condiciones objetivas.

Bujarin ataca ciertas tesis equivocadas acerca del porvenir de la economía mundial, cuyo error surge de considerar que la política del imperialismo puede cambiar con el desarrollo mismo del capitalismo. Estas tesis plantean la posibilidad del imperialismo pacífico o superimperialismo, el que se podría realizar de dos maneras diferentes:

1. La formación de un *cartel* internacional basado en acuerdos entre las economías nacionales.
2. El dominio de una de esas grandes potencias.

Respecto a la primera posibilidad, plantea que, si bien existe esta posibilidad económica abstracta, no significa que ella se pueda realizar. Para reafirmar lo anterior, el autor, citando a Hilferding, agrega:

Un *cartel* universal que dirigiera la totalidad de la producción y suprimiera así las crisis, sería económicamente posible; se le puede concebir muy bien económicamente, pero, social y políticamente, esta obra es irrealizable, supuesto que el antagonismo de intereses, que él llevaría hasta el extremo, daría forzosamente por resultado su desaparición. (ibid., p. 220)

La segunda posibilidad está planteada sobre la base del predominio de la tendencia a la internacionalización, predominio que se da “pero solamente después de un largo período de espera a través de

la lucha entre los trust capitalistas nacionales”. La imposibilidad de realización de esta forma de superimperialismo queda argumentada en lo siguiente:

Pero la época “superimperialista” ¿es quizás una posibilidad que se realizará por el proceso de centralización? Los trust capitalistas nacionales se devoran sucesivamente unos a otros hasta que llegue el momento en que una potencia reine sobre la derrota de todos ellos. Se podría concebir esta posibilidad si se mecanizara todo el proceso social y si se eliminan todas las fuerzas hostiles a la política imperialista. En realidad una serie de guerras que se suceden unas a otras, en proporciones más monstruosas cada vez, tienen que provocar obligadamente un desplazamiento de las fuerzas sociales. El proceso de centralización, en su definición capitalista, choca fatalmente con una tendencia social-política que le es antagonica; no puede llegar a su fin lógico, aborta y termina en una fórmula nueva y depurada no capitalista. (ibid., p. 229)

Hemos presentado, más arriba, el porvenir del sistema, cuya manifestación puede darse a largo plazo. Ahora presentamos su manifestación de corto plazo, que consiste fundamentalmente en que la expansión capitalista termina, tarde o temprano, en una guerra imperialista que influye fuertemente en la vida económica mundial y en el interior de las economías nacionales, cambiando las relaciones de fuerzas entre los países.

El carácter centralizador se ve reforzado con la guerra, manifestándose en la desaparición de los Estados pequeños e, interiormente, en la absorción de las organizaciones más débiles.

Para el análisis más detallado de estos efectos, Bujarin pasa revista a la Primera Guerra Mundial, la que precipita la entrada en escena de EE. UU., que se constituye en el sector de la economía mundial y queda en condiciones de asimilar países y regiones que antes dependían de Europa. Nos muestra también los efectos que la guerra tiene sobre las tendencias centrales de la economía mundial y cómo, paralelamente a la extensión de la vida económica de parte de

EE. UU., se produce un proceso de cohesión nacional, que es más fuerte en los países beligerantes, como Alemania, en que se ha agravado la tendencia a la autarquía económica.

La guerra, internamente, ha ayudado a la cohesión nacional, ya que los lazos del capital financiero y del Estado se unen más estrechamente, el proceso de monopolización se acelera extraordinariamente, desaparecen los grupos intermedios, se acentúa la participación estatal en la economía. Esta centralización conduce, en forma más elevada, al “capitalismo de Estado o a formas vecinas a este” (ídem). En esta situación, la concurrencia a nivel mundial se agrava en extremo; “no es dudoso, de este modo, que el porvenir próximo sea fértil en conflictos violentos y que la atmósfera social no cese de estar saturada de una amenaza permanente de guerra” (ídem).

En el último capítulo, Bujarin nos muestra los efectos de la guerra y del imperialismo sobre la clase obrera, analizando por qué se rompe la Internacional Socialista. Señala que la explicación de tal hecho no puede surgir solo del estudio de los cambios internos, sino que hay que considerar los cambios en el enfrentamiento de las economías nacionales en el plano mundial.

Estos cambios generan internamente una solidaridad de clases que asume la forma de patriotismo, en que las relaciones de clases se desvanecen bajo el mito del Estado por encima de las clases. Afirma que los lazos entre obreros y capitalistas se han roto, pero los lazos de los obreros con el Estado resultan fortalecidos. La base material de tal fenómeno está en la sustitución de la empresa aislada por el “Estado patria” en la competencia mundial. Los beneficios de la política colonial son cuantiosos, lo que permite otorgar beneficios especiales a la clase obrera y, en especial, escapar de esta. Esta solidaridad relativa de intereses terminará cuando la clase obrera aprenda a distinguir entre los intereses aislados y transitorios de los intereses generales y permanentes.

El imperialismo según Rosa Luxemburgo

Presentación del problema

El imperialismo aparece, según Rosa Luxemburgo (1967), como una condición histórica necesaria del proceso de acumulación capitalista. Al discutir el esquema de reproducción ampliada tal cual lo presenta Marx, la autora muestra que de dicho esquema no se puede deducir para quién se realiza la plusvalía generada por la acumulación capitalista. Ella señala, entonces, que el proceso de reproducción en la economía capitalista solo puede realizarse cuando existen sectores o zonas precapitalistas que entran en intercambio con la economía capitalista. Esas zonas precapitalistas existen en el seno de las propias economías capitalistas, y son quebradas paulatinamente al introducirse relaciones capitalistas; pero, el agotamiento de esos sectores impone la necesidad de salir hacia afuera de manera que la reproducción siga realizándose.

El esquema de Marx y la imposibilidad de realización

Rosa Luxemburgo trabaja con el segundo ejemplo de Marx, relativo a la reproducción ampliada, después de señalar las limitaciones que ofrece el primero, a pesar de que lo central de la argumentación también se demuestra en este, es decir: “la acumulación de la sección II solo aparece como consecuencia y condición de la otra [sección I], en primer lugar para hacerse cargo de los medios de producción sobrantes y, en segundo lugar para suministrar el excedente de los medios de consumo requeridos para los trabajadores adicionales” (ibid., p. 87, corchetes añadidos).

Es decir el proceso de reproducción es llevado adelante por la sección I, y la sección II representa un papel meramente pasivo.

La autora trabaja, entonces, con el segundo ejemplo para explicar el proceso de la acumulación. Así se tiene:

1º año ⁵	
I	$5.000c + 1.000v + 1.000p = 7.000$ (medios de producción)
II	$1.430c + 285v + 285p = 2.000$ (medios de consumo)

La relación entre el capital constante (c) y el capital variable (v) es de 5:1 en ambas secciones. Esta composición orgánica del capital presupone:

[...] desarrollo ya considerable de la producción capitalista y, en consecuencia de la productividad del trabajo social; considerable ampliación, ya anterior, de la escala productiva; finalmente, desarrollo de todas las circunstancias que producen una relativa superpoblación de la clase obrera. No haremos, pues, como en el primer ejemplo, la primera transición inicial de la producción simple a la ampliada, que por lo demás solo tiene un valor teórico abstracto, sino que tomamos el movimiento de acumulación en pleno desarrollo, en un grado de evolución ya elevado. (ibid., p. 88)

En este esquema se supone la capitalización de la mitad de la plusvalía en la sección I y se consume la otra mitad. Por tanto, se deben transformar ($1.000v + 500p$) de la sección I en 1.500 de capital constante de la sección II. Sin embargo, el capital constante de la sección II solo es de 1.430; por tanto, de la sección hay que sacar 70 de plusvalía para cubrir el capital constante de la sección II. Se tendrá entonces:

I	$5.000c + 500p$ (a capitalizar) + $1.500(v + p)$ en el fondo de consumo de capitalistas y obreros
II	$1.430c + 70p$ (a capitalizar) + $285v + 215p$

⁵ Los símbolos representan: c = capital constante, v = capital variable, p = plusvalía. El esquema de reproducción representa una economía cerrada compuesta de los distintos sectores del capital (c + v + p). Estos sectores son al mismo tiempo productores y consumidores, tanto de medios de producción (consumidos por el sector c de las ramas I y II de la producción) como de medios de consumo (consumidos por los sectores v y p de las ramas I y II). Si hay un equilibrio entre el valor de los productos y la demanda de los consumidores, la reproducción del sistema se realiza.

Los 70p obtenidos de la sección II, requieren de un monto de capital variable que posibilite poner en movimiento este capital constante adicional. Como el supuesto de la composición orgánica del capital es de 5:1, tendremos que se requiere de $70:5 = 14$ de capital variable, los cuales también se obtienen de la plusvalía de la sección II. Se tendría entonces, en la sección II:

II	$(1.430c + 70c) + (285v + 14v) + 201p$
----	--

Recién en este momento, se está en condiciones para realizar la capitalización.

En la sección I, los 500 de plusvalía que se capitalizan, deben distribuirse en una relación 5:1 entre c y v; se tendrá entonces, 417c y 83v que se agregan a dicha sección. De la sección II, se compran medios de subsistencia para el aumento de trabajadores por concepto de 83 y, en consecuencia, la sección II requiere de un aumento de capital constante en 83 para aumentar los medios de subsistencia; a su vez, el aumento de este capital constante adicional determina un aumento del capital variable de la sección II por un monto de 17 (83:5). Se tiene, por tanto, el siguiente resultado:

1° año	
I	$(5.000c + 417p) c + (1.000v + 83p) v$
II	$(1.500c + 83p) c + (299v + 17p) v$

Es decir, la reproducción de dicho año será de:

2° año		Total
I	$5.417c + 1.083v + 1.083p$	7.583
II	$1.583c + 316v + 316p$	2.215
<i>Total I y II</i>		9.798

Y si se continúa acumulando en la misma proporción, se tendrá en el tercer año:

3° año		Total
I	$5.869c + 1.173v + 1.173p$	8.215
II	$1.715c + 342v + 342p$	2.399
<i>Total I y II</i>		10.614

y en el cuarto año:

4° año		Total
I	$6.358c + 1.271v + 1.271p$	8.900
II	$1.585c + 371v + 371p$	2.600
<i>Total I y II</i>		<i>11.500</i>

Tenemos entonces que, para que la acumulación pueda realizarse, la segunda sección necesita ampliar el capital constante en la misma proporción en que la primera realiza el aumento de la parte consumida de la plusvalía y, de la misma forma, debe aumentar el capital variable.

El ejemplo desarrollado para el primer año es perfectamente válido para los años posteriores, con la salvedad de que en estos la distribución de la plusvalía en la sección II para consumo y capitalización es la misma (en el segundo año 158 y 158, en el tercero 171 y 171, etc.).

Tenemos que, con el segundo esquema de Marx, aun con una repartición de la plusvalía en dos cantidades exactas para consumo de los capitalistas y para capitalización, la acumulación de la sección II depende absolutamente de la acumulación en la primera sección. Existe en el esquema de Marx una rigurosa dependencia entre ambas secciones que constituye, entonces, una condición del proceso de acumulación; sin embargo, esto no basta ya que “para que haya una acumulación de hecho, es decir, para que la producción se amplíe, es necesaria otra condición: que se amplíe la demanda con capacidad de pago de mercancías” (ibid., p. 94).

La cuestión central, en opinión de Rosa Luxemburgo, está entonces en indagar de dónde proviene esa demanda que permita sustentar la ampliación de la producción en el esquema marxista.

Veamos las posibilidades. Parece imposible que esa demanda provenga de los capitalistas de las secciones I y II, ya que justamente la base del proceso de acumulación es que los capitalistas consuman solo una parte de la plusvalía, ya que el resto debe ser dedicado a la capitalización (esto se da aunque crezca el consumo de los capitalistas de año en año). Así tenemos que,

[...] según el esquema de Marx el movimiento parte de la sección I, de la producción de medios de producción. ¿Quién necesita estos medios de producción aumentados? El esquema responde: los necesita la sección II para poder elaborar más medios de subsistencia. Pero ¿quién necesita los medios de subsistencia aumentados? El esquema responde: justamente la sección I, porque ahora ocupa más obreros.

Nos movemos indudablemente en un círculo vicioso. Elaborar más medios de consumo simplemente para poder alimentar más obreros, y elaborar más medios de producción simplemente para dar ocupación a aquel aumento de obreros, es un absurdo desde el punto de vista capitalista. (ibid., p. 95)

Y esto es absurdo, no desde el punto de vista del capitalista individual, ya que a este la demanda de cualquier sector social le es indistinta (pues solo le interesa la venta de la mercancía), sino desde el punto de vista de la clase capitalista en su conjunto, ya que esta clase

[...] solo da a la clase obrera un libramiento sobre una parte exactamente determinada del producto total por el importe del capital variable. Por tanto, si los obreros pueden comprar medios de subsistencia, le devuelven a la clase capitalista la suma de salarios que han recibido de ella hasta el total del capital variable. (ibid., p. 95)

Otra posibilidad para una demanda creciente podría ser el aumento natural de la población. Y cuando se hace referencia al aumento poblacional se está hablando nada más que del aumento de capitalistas u obreros (únicas clases que permite el esquema). Respecto del crecimiento de la clase capitalista, “queda ya comprendido en la magnitud absoluta creciente de la parte por ella consumida de la plusvalía. Pero, en todo caso, no puede consumir enteramente la plusvalía, pues entonces volveríamos a la reproducción simple” (ibid., pp. 15-96). Respecto del crecimiento de la clase obrera, Rosa Luxemburgo nos dice:

La producción de medios de subsistencia para cubrir las necesidades de Iv y IIv no es un fin en sí misma, como en una sociedad en que

los trabajadores y la satisfacción de sus necesidades constituyen el fundamento del sistema económico. En la economía capitalista no se producen en la sección II tantos medios de subsistencia porque haya de ser alimentada la clase obrera de las secciones I y II. A la inversa. Pueden alimentarse en cada caso tantos obreros en las secciones I y II, porque su capacidad de trabajo puede ser utilizada en las condiciones existentes en el mercado. Es decir, el punto de partida de la producción capitalista no es un número determinado de obreros y sus necesidades, sino que estas magnitudes mismas son “variables dependientes”, que oscilan constantemente en virtud de las posibilidades capitalistas de beneficio. Se pregunta, pues, si el crecimiento natural de la población trabajadora significa también un nuevo crecimiento de la demanda, con capacidad de pago por encima del capital variable. No puede ser este el caso. En nuestro esquema, la única fuente de dinero para la clase trabajadora es el capital variable. Por tanto, el capital variable comprende ya previamente el crecimiento de la clase trabajadora.

Una de dos: o los salarios están calculados de tal modo que sustenten también a la descendencia de los trabajadores y, en ese caso, la descendencia no puede incluirse nuevamente como base del consumo ampliado, o no es este el caso y entonces deben suministrar trabajo los obreros jóvenes, la descendencia, para percibir salario y medios de subsistencia. En tal caso, la descendencia trabajadora se halla incluida en el número de los obreros ocupados. El crecimiento natural de la población no puede explicarnos, por tanto, el proceso de acumulación en el sistema marxista. (ibid., p. 96)

Por último, se discute la posibilidad de una demanda creciente de parte de todo aquel sector de la población que no son capitalistas ni obreros, como: los propietarios de la tierra, los empleados, los profesionales, la Iglesia, el Estado. Frente a esto señala Rosa Luxemburgo, basándose en el propio Marx:

Los propietarios territoriales como consumidores de la renta –esto es, de una parte de la plusvalía capitalista– han de ser contados evidentemente entre la clase de los capitalistas y su consumo se ha te-

nido ya en cuenta en el de la clase capitalista, ya que hemos considerado la plusvalía en su forma primaria indivisa. Los profesionistas reciben su dinero, es decir, sus créditos, contra una parte del producto social casi siempre directa o indirectamente de manos de los capitalistas, que les satisfacen con migajas de su plusvalía. En tal sentido, su consumo puede contarse dentro del de la clase capitalista. Lo propio ocurre con los sacerdotes, salvo que estos perciben en parte sus emolumentos también de los trabajadores y, por tanto, de los salarios. Finalmente, el Estado, con sus funcionarios y ejército se mantiene de los impuestos y estos gravan, bien la plusvalía, bien los salarios. Así, todas las capas de la población enumeradas, fuera de los capitalistas y de los obreros, solo pueden figurar dentro de una de dos clases en cuanto consumidores. (ibid., p. 97)

Entonces, no existe en el seno de la sociedad capitalista una demanda que posibilite realizar aquellas mercancías transformadas en tales por la plusvalía que se ha acumulado. Por tanto, al no existir una demanda en el seno del sistema, el modelo de reproducción de Marx impone esta demanda a los capitalistas de la sección II; de aquí la necesidad de que la acumulación en la sección II mantenga una rigurosa dependencia de la acumulación en la sección I. Esa imposición es necesaria para que la reproducción se lleve a cabo; pero, en realidad no existen previamente las condiciones suficientes que posibiliten que dicha reproducción se desarrolle. No existe concretamente una demanda creciente con capacidad de pago de mercancías.

El progreso tecnológico y el esquema de reproducción

Al tener presentes las circunstancias objetivas en que la acumulación se lleva a cabo, habrá que considerar las modificaciones en la técnica que constituyen un factor inseparable del proceso de acumulación. Por esto, se supondrá en el mismo esquema de Marx una composición progresiva más elevada para el crecimiento del capital de 6:1 en el segundo año, de 7:1 en el tercero y de 8:1 en el cuarto. Se supondrá también, consecuente con la mayor productividad del

trabajo, un coeficiente de plusvalía creciente, en vez de la cuota de 100 por 100. Por último, se acepta la capitalización de la mitad de la plusvalía (excepto en la sección II en el primer año que se ha capitalizado más de la mitad: 184 de 285 p).

Así, se tendrá el siguiente resultado:

1º año	
I	$5.000c + 1.000v + 1.000p = 7.000$ (medios de producción)
II	$1.430c + 285v + 285p = 2.000$ (medios de consumo)
2º año	
I	$5.428 \frac{4}{7}c + 1.071 \frac{3}{7}v + 1.083p = 7.583$
II	$1.587 \frac{5}{7}c + 311 \frac{2}{7}v + 316p = 2.215$
3º año	
I	$5.903c + 1.139v + 1.173p = 8.215$
II	$1.726c + 331v + 342p = 2.399$
4º año	
I	$6.424c + 1.205v + 1.271p = 8.900$
II	$1.879c + 350v + 371p = 2.600$

El esquema muestra que, si la acumulación se hiciera de este modo, se obtendría un déficit de medios de producción de 16 en el segundo año, de 45 en el tercero y de 88 en el cuarto; mientras que se obtendría un sobrante de medios de consumo de 16 en el segundo año, de 45 en el tercero y de 88 en el cuarto.

Para explicitar con mayor claridad el problema, mostraremos de dónde se obtienen estos déficit y superávit solo para el segundo año.

En este año, se dispone de un monto total de medios de producción de 7.000, mientras que la necesidad de capitalización en el período es de:⁶

$$c_1 + c_2 + pc_1 + pc_2 = 5.000 + 1.430 + 428 \frac{4}{7} + 157 \frac{5}{7} = 7.016$$

⁶ A continuación, en la fórmula, pc_1 y pc_2 es la parte de la plusvalía ahorrada y destinada a la compra de nuevos bienes de capital.

Es decir, se tiene un déficit de medios de producción de 16 para el segundo año.

Para ese mismo año, se tiene una oferta de bienes de consumo igual a 2.000 mientras la necesidad de consumo es de:⁷

$$V_1 + V_2 + pv_1 + pv_2 + r_1 + r_2 = 1.000 + 285 + 71 \frac{3}{7} + 26 \frac{2}{7} + 500 + 101 = 1.984$$

Es decir, se tiene un superávit de bienes de consumo de 16 en el segundo año.

En consecuencia, la introducción del progreso tecnológico en el esquema de reproducción, incluso aceptando la posibilidad que se tenga una demanda para la parte de la plusvalía capitalizada, genera un desequilibrio creciente que refleja la imposibilidad de realizar en el interior del sistema capitalista los productos generados.

Por tanto, los capitalistas de la sección II, se verán en la necesidad de consumir ellos mismos ese sobrante, renunciando a acumular una parte de la plusvalía, lo que llevaría a la estagnación del sistema; o si no, tendrán que aceptar simplemente la existencia de ese sobrante, lo que conduciría indefectiblemente a la crisis del sistema.

La reproducción del capital y su medio ambiente

Hasta el momento, Rosa Luxemburgo ha mostrado, a un nivel abstracto y en el análisis de las condiciones objetivas del proceso de acumulación, la imposibilidad de realizar la plusvalía en el interior de la economía capitalista. Por tanto, a esta altura es necesario aclarar las afirmaciones hechas al comienzo en cuanto a que los “mercados exteriores”, es decir, las zonas precapitalistas constituyen el medio ambiente necesario de desarrollo de la acumulación.

Frente a la imposibilidad de realización de la plusvalía, por parte de los obreros y los capitalistas, el capitalismo, al acudir a las capas sociales o sociedades no capitalistas, se enfrenta a ellas de dos formas

⁷ A continuación, en la fórmula, pv^1 y pv^2 es la plusvalía ahorrada que se dedica al pago de nuevos obreros; r_1 y r_2 , es la parte no consumida por los capitalistas de la sección I y II, respectivamente, y que se capitaliza.

distintas. Una alternativa es que la producción capitalista realice la plusvalía mediante el suministro, a zonas o capas sociales no capitalistas, de bienes de consumo; es decir, la plusvalía de la sección II se realizará en estas zonas o capas sociales, pudiendo esta sección demandar a la sección I los medios de producción que permitan realizar su propia plusvalía, posibilitando una acumulación creciente.

Otro caso es aquel en el cual la producción capitalista realiza la plusvalía mediante un excedente de medios de producción en los sectores precapitalistas. La sección I, al realizar la plusvalía, genera una demanda de bienes de consumo hacia la sección II (aumento creciente de la fuerza de trabajo en la sección I) que permite realizar la plusvalía de esta sección. Estos dos casos señalados por Rosa Luxemburgo nos muestran que la forma material de la plusvalía nada tiene que ver con las necesidades de la producción capitalista, ya que corresponde precisamente a las necesidades de las zonas no capitalistas que le permiten realizarse.

Sin embargo, la existencia necesaria de zonas o capas sociales no capitalistas no se limita al problema de un mercado para el producto sobrante, que era precisamente la forma en que veían la situación Sismondi y los llamados críticos escépticos (populistas) de la acumulación capitalista. Rosa Luxemburgo señala que “el proceso de acumulación del capital está ligado por sus relaciones de valor y materiales: capital constante, capital variable y plusvalía, a formas de producción no capitalistas” (ibid., p. 280).

Por lo tanto, no es solo el punto de la realización de la plusvalía el único ligado a las zonas y capas sociales precapitalistas. El proceso de reproducción en su conjunto se desarrolla en íntimo intercambio con dichas zonas y capas sociales.

Así tenemos que una parte importante del capital constante en el siglo XIX era obtenido en zonas precapitalistas, y Rosa Luxemburgo señala que el algodón que procedía de los Estados esclavistas de la Unión Americana o los cereales procedentes de los campos de Rusia constituyen una fiel ilustración de obtención de plus-producto en la

forma de capital constante desde aquellas zonas. Al respecto Rosa Luxemburgo señala:

Hasta qué punto la acumulación capitalista depende de estos medios de producción, no producidas por el capitalismo, lo prueba la crisis algodonera inglesa, causada por el abandono de las plantaciones de algodón sobrevenido durante la Guerra de Secesión americana; o la crisis de la lencería europea causada por la interrupción de la importación de lino ruso durante la Guerra de Oriente. (ibid., p. 273)

El otro elemento que entra en el proceso es el capital variable, que crece en la medida que el proceso de acumulación es progresivo. Para que la acumulación tenga ese carácter, no basta con la procreación natural de la clase obrera, puesto que si así fuese no existiría la posibilidad de una expansión súbita de la acumulación o, “excluiría de la marcha de la acumulación alternativas periódicas”. Por esto se debe disponer de ilimitadas posibilidades de obtención de fuerza de trabajo, expresadas en un ejército industrial de reserva; pero, en opinión de Rosa Luxemburgo, el esquema de Marx no da la posibilidad de tal reserva, ya que esta no puede formarse por la procreación natural del proletariado asalariado capitalista.

Por tanto, “tiene que contar con otras zonas sociales de las que saque obreros que hasta entonces no estaban a las órdenes del capital y que, solo cuando es necesario, se adicionan al proletariado asalariado. Estos obreros adicionales solo pueden venir, permanentemente, de capas y países no capitalistas” (ibid., p. 277).

Marx contempla, en la constitución del ejército de reserva, la eliminación de los trabajadores antiguos por la maquinaria, la afluencia de trabajadores rurales a la ciudad por la introducción capitalista en el campo, los obreros industriales con ocupación irregular y el pauperismo como expresión de superpoblación relativa. Sin embargo, Rosa Luxemburgo señala que:

[...] no se tiene en cuenta la fuente más importante de esta afluencia, dentro del continente europeo, es decir, la proletarianización constante de las capas medias rurales y urbanas, la decadencia de la economía

campesina y de la pequeña industria artesana, esto es, justamente, el tránsito continuo de obreros que pasan, de medios no capitalistas, al capitalista, como productos de eliminación de formas de producción precapitalistas en el proceso constante de su desmoronamiento y disolución. Pero, en este punto, hay que contar, no solo con la descomposición de la economía campesina y el artesanado europeos, sino también con la descomposición de las más diversas formas primitivas de producción y organización social en países no europeos. (ibid., p. 278)

La lucha del capital con su medio ambiente no capitalista

El capitalismo requiere, para su existencia y desarrollo, estar rodeado de formas de producción precapitalistas. Esas formas deben tener una doble característica: representar mercados donde colocar la plusvalía, y ser fuentes de medios de producción y fuerza de trabajo.

Para el logro de sus objetivos, el capital se lanza a la conquista de las zonas precapitalistas, manifestándose de las siguientes 3 formas:

1. La lucha del capital con la economía natural.
2. La lucha del capital con la economía de mercancías.
3. La lucha en concurrencia del capital en el escenario mundial para conquistar el resto de los elementos para la acumulación.

1. La economía natural no es propicia a los objetivos del gran capital, puesto que en ella hay producción para el consumo y, por tanto, no se necesita de mercancías ajenas ni de dar salida a sobreproducción; además, existe en esta forma de producción un encadenamiento del medio de producción básico que es la tierra y el trabajador. En estas condiciones, el capital utilizará variadas formas para lograr sus fines, que irán desde la baratura de mercancías hasta la violencia política. Esto demuestra que el capital no confía en un proceso secular lento de descomposición interior de la economía natural, puesto que ello significaría renunciar a las fuerzas productivas que le son necesarias. Los ejemplos clásicos que indica Rosa Luxemburgo de

rompimiento de economías naturales son los casos de los ingleses en India y los franceses en Argelia.

2. Después de destruir la economía natural, el capital incorpora la economía de mercancías. Sin embargo, el proceso no termina ahí, ya que los objetivos últimos del gran capital son extender en toda la economía la forma capitalista de producción, al separar totalmente la agricultura de la industria y crear formas agrícolas capitalistas en las cuales prevalecen la gran propiedad y la proletarización campesina.

3. La fase imperialista de la acumulación del capital se manifiesta a través de los empréstitos exteriores, aranceles protectores, militarismo, etc.

Los préstamos extranjeros tienen la particularidad dialéctica de abrir nuevas esferas de inversión a los países antiguos, al mismo tiempo que crean en esos países nuevos competidores. Estas contradicciones del sistema de préstamos internacionales reflejan la separación en el espacio y en el tiempo de la realización y capitalización de la plusvalía: la realización exige la difusión de la economía de mercancías; en cambio, la capitalización exige el rompimiento de aquella y la introducción de la producción capitalista.

La lucha de aranceles protectores que se establecen entre las grandes potencias, a partir de 1870, refleja la competencia económica que se entabla entre los países imperialistas y desmiente la idea librecambista de la armonía de intereses en el mercado mundial.

El militarismo cumple una función muy particular dentro del esquema de Rosa Luxemburgo. A la vez que acompaña a la acumulación en todas sus fases históricas, el militarismo es un medio de realización de la plusvalía. Veamos cómo cumple esa función: la autora no admite ni al Estado ni a sus servidores en la categoría de sectores que realicen plusvalía, puesto que el consumo que hacen representa una distribución secundaria de la plusvalía. Esta división complementaria de la plusvalía es posterior al proceso de intercambio entre capital y trabajo y, por tanto, no tiene importancia como medio de realización de la plusvalía acumulada.

Otra cosa sucede, sin embargo, cuando los recursos concentrados en manos del Estado se destinan a la producción de elementos de guerra. El capital variable entra en el proceso productivo en su forma real, íntegramente; sin embargo, en su forma monetaria, una parte pertenece a la clase obrera y otra es trasladada al Estado. Esto significa que la participación de la clase obrera en el consumo de subsistencia ha disminuido y, por tanto, habrá una producción nueva de medios de subsistencia para dicha clase. Quedará una cantidad de capital y fuerza de trabajo libres que pueden dedicarse a otra producción que será justamente la de productos de guerra, la que es demandada ahora por el Estado.

Podemos apreciar, a modo de conclusión de nuestro apartado, que la lucha del capitalismo con la economía natural y la necesidad de introducir la economía de mercancías adquieren un carácter imprescindible desde el punto de vista histórico, ya que la acumulación se plasma a través del cambio entre la forma de producción capitalista y la precapitalista. Sin las formas precapitalistas, es imposible la acumulación, a pesar de que esta se lleva a cabo destruyendo y asimilando a las formas precapitalistas.

O sea que la acumulación se lleva a cabo basándose en la creación de nuevas zonas capitalistas. Sin embargo, llegará un momento en que se producirá el límite histórico del proceso de acumulación, lo que sucederá cuando se introduzca en todas partes el capitalismo y por tanto no haya posibilidad alguna de realizar la plusvalía.

Marx y los marxistas clásicos en la teoría del imperialismo

El nivel de abstracción en Marx y en los clásicos del imperialismo

Marx, en *El capital* (1966), no tiene la pretensión, como pudiera aparentemente creerse, de estudiar la estructura económica de Inglaterra en el siglo XIX. No trata de describir el funcionamiento de una sociedad históricamente determinada (Inglaterra), sino que su objetivo

de estudio está a un nivel abstracto, al nivel del modo de producción capitalista y, por tanto, el cúmulo de información estadística y las descripciones de la realidad económica social de Inglaterra no representan sino una forma de ilustrar las tesis teóricas que al nivel del modo de producción se plantean. Al aparecer el capitalismo en Inglaterra, en sus manifestaciones más desarrolladas, posibilita ilustrar con mayor propiedad las tendencias y tesis que a nivel abstracto se plantean en el modo de producción.

Por otra parte, en *El capital* encontramos un estudio profundo de la estructura económica del modo de producción capitalista en su fase competitiva, que sienta las bases para el análisis y la comprensión de los niveles superestructurales, como asimismo para el estudio de la fase monopólica del capitalismo y, por tanto, para el fenómeno del imperialismo.

Hechas estas consideraciones, se puede comprender el imperalismo en los clásicos del marxismo y en qué sentido representan una misma unidad teórica y metodológica con el pensamiento de Marx.

La crítica de Rosa Luxemburgo al esquema de reproducción ampliada de Marx y el problema de los niveles de abstracción

Rosa Luxemburgo, al plantear el problema de la inducción de demanda desde la sección productora de medios de producción a la sección productora de bienes de consumo, muestra que, en el seno de la economía capitalista, no existe una demanda que posibilite la realización de la plusvalía acumulada por los capitalistas de la sección I, ya que Marx impone el consumo de esta plusvalía capitalizada a la sección II. Es decir, para Rosa Luxemburgo, el esquema de reproducción de Marx impone una rigurosa dependencia de una sección respecto de la otra como única salida al problema de la realización.

La crítica de Rosa Luxemburgo no tiene presente, sin embargo, el nivel de abstracción en el cual trabaja Marx, puesto que las condiciones que él señala, al nivel del modo de producción capitalista,

constituyen condiciones ideales de perfecto funcionamiento del sistema que, a un nivel de concreción mayor de análisis, no se cumplen necesariamente (a pesar de que el propio sistema desarrolla mecanismos que permiten un acercamiento a las condiciones ideales; por ejemplo, el Estado en la fase monopólica del capitalismo mantiene una demanda creciente sobre el sistema, neutralizando las insuficiencias de demanda). Es decir, el esquema de reproducción ampliada en Marx se plantea bajo ciertas condiciones que no importa que se cumplan o no al nivel concreto de la formación social, puesto que representan condiciones solo teóricas de perfecto funcionamiento del modo de producción capitalista.

Debemos tener presente que Marx, al no alcanzar a terminar el segundo tomo de *El capital*, no pudo llevar a un análisis más concreto las consecuencias que se desprenden de los esquemas de reproducción, desde el momento que esos esquemas son un instrumento de análisis de las condiciones de equilibrio del sistema. Si el análisis de Marx hubiese continuado, incuestionablemente hubieran aparecido los problemas que señala Rosa Luxemburgo, pero no como dificultades propias a los esquemas de reproducción, sino como contradicciones inherentes al sistema capitalista como formación social a dominante capitalista.⁸

Pensamos que Rosa Luxemburgo cae en un error al considerar, entonces, los esquemas de reproducción de Marx como un instrumento de análisis de las condiciones de crecimiento del sistema y, más aún, al tomar tales esquemas como instrumentos directamente aplicables a una formación social a dominante capitalista. De todas

⁸ El concepto de formación social a dominante capitalista está inscrito dentro de lo que Althusser entiende por estructura a dominante, el cual “define la totalidad marxista como un todo complejo que posee la unidad de una estructura articulada, en la que existe un elemento que juega el papel dominante y otros que le están subordinados; unidad dinámica en la que hay un intercambio de papeles, siendo el nivel económico el que determina en última instancia el elemento de la estructura que desempeñará el papel dominante” (1967, n. 166). Por tanto, al hablar de formación social a dominante capitalista, entenderemos que en ella existe un predominio de la forma de producción capitalista, pero con la existencia de otras formas de producción.

formas, el análisis de Rosa Luxemburgo representa una incomparable continuación del análisis de Marx, en cuanto visualiza con claridad las contradicciones y limitaciones que se presentan en la realidad concreta del sistema capitalista para la acumulación y realización de la plusvalía.

Imperialismo, formación social y coyuntura política

La gran importancia del análisis leninista acerca del imperialismo radica en la ligazón precisa entre la teoría, propiamente tal, del imperialismo con la coyuntura política concreta de la época. Al respecto, ninguno de los autores clásicos del imperialismo, aun Rosa Luxemburgo con su profundo trabajo teórico sobre el esquema de reproducción, fueron capaces de dar concreción real a la ligazón entre la estructura económica del imperialismo y los aspectos políticos que aparecen necesariamente unidos a esa estructura. Rosa Luxemburgo muestra, como resultado del proceso de acumulación, la necesidad del imperialismo y, consecuentemente, toda una particular dimensión política (colonización, industria armamentista, etc.). Pero, como dice G. Lukács: “[...] con esto ella funda solamente la teoría de la época entera, la teoría en general del imperialismo moderno. No logra hacer ingresar esta teoría dentro de las exigencias concretas de la hora” (1968, p. 77).

En realidad, en Rosa Luxemburgo esa falta de ligazón aparece muy claramente ya que el problema político de la acumulación del capital solo es destacado en las últimas páginas de su anticrítica (que es un agregado posterior a su libro en respuesta a las críticas que recibió sobre este), en la que se destaca el papel de la clase obrera como elemento activo en el proceso conducente al derrumbe del sistema capitalista. La autora nos señala que las tendencias que teóricamente muestran el desarrollo de la estructura hacia su destrucción no se presentan concretadas en un momento histórico determinado, sino que son solo tendencias que permiten comprender el término lógico del sistema; pero, a la vez, el mismo proceso genera las

contradicciones que permiten una adquisición de conciencia cada vez más clara de parte de la clase obrera, y esta adquiere un papel dinámico en el rompimiento del sistema antes del “término lógico” del mismo. Pero estos elementos aparecen como impuestos, no ligados estructuralmente al análisis de las contradicciones en que se desenvuelve el sistema capitalista en su fase imperialista.

Nos parece, entonces, que es justamente en la obra de Lenin donde aparece, en profundidad y ligado orgánicamente, el fenómeno político y las fuerzas sociales concretas que adquieren su particular dimensión con el imperialismo. Lukács, con gran comprensión de este problema señala:

La teoría del imperialismo es en Lenin mucho menos una teoría de la génesis económicamente necesaria y de sus límites económicos –como se da en Rosa Luxemburgo– que la teoría de las fuerzas de clase concretas que el imperialismo desencadena y vuelve operantes, la teoría de la situación mundial concreta que ha sido creada por el imperialismo. (ibid., p. 77)

Bujarin debe ser ubicado al mismo nivel de Lenin, en cuanto al grado de abstracción en el cual se mueve. Dijimos anteriormente que este comienza su análisis del imperialismo a partir de la economía mundial en un grado determinado de su desarrollo; es decir, trabaja al igual que Lenin, en la formación social concreta históricamente determinada.

Así, Bujarin tiene el gran mérito de incorporar al análisis del imperialismo, la visión de la economía mundial, como perspectiva necesaria del estudio de aquel, lo que queda explicitado en su trabajo que comienza, precisamente, con el estudio de las tendencias de la economía mundial y que introduce en el análisis la problemática de la división internacional del trabajo. En su trabajo encontramos además, una utilización sistemática de las categorías económicas del marxismo en el estudio del imperialismo y de la economía mundial.

Lenin, en cambio, centra su atención en los cambios que se han producido en las economías industriales y las tendencias del imperialismo reflejadas justamente en los países en que el capital es más

desarrollado. La prueba de ello es que los primeros capítulos de su libro se refieren al proceso de concentración en los países imperialistas y las tendencias por él establecidas son más aplicables a las economías capitalistas avanzadas que a la economía mundial en su conjunto.

Creemos que el análisis de Lenin alcanza gran significación en lo que se refiere a la comprensión de la coyuntura política generada por el desarrollo del imperialismo y que permite, incuestionablemente, una comprensión mucho más globalizante y profunda de la situación. En tal sentido, la distinta percepción de la coyuntura generada por el imperialismo conduce a Lenin y Bujarin a una controversia que surge de la tesis del “imperialismo puro” con el trust único nacional de Bujarin y que se proyecta al nivel de la acción política contingente.

Marx y los clásicos del imperialismo: una misma unidad teórica

De los apartados anteriores se desprende, en consecuencia, que el estudio del imperialismo en los clásicos conforma una misma unidad teórica y metodológica con el pensamiento de Marx, en cuanto aquel no representa sino la comprensión de una específica fase de desarrollo del sistema capitalista. Esta misma unidad teórica y metodológica se expresa, en Marx y en los clásicos del imperialismo, en el enfrentamiento de una determinada problemática con una misma perspectiva teórica y metodológica, solo que el nivel de abstracción en el que trabajan es distinto. En Marx, el estudio es enfrentado al nivel del modo de producción capitalista, del cual se desprenden algunas tesis básicas que muestran las tendencias a que conduce el desarrollo del sistema y que serán tomadas por los clásicos como base fundamental de su comprensión del imperialismo. Precisamente en el estudio de este fenómeno y, por tanto, en la comprensión del capitalismo en su fase más desarrollada, el nivel de abstracción es distinto.

Así Lenin y Bujarin trabajan al nivel de la formación social, por cuanto tratan de comprender cuál es la estructura que adopta el capitalismo en su fase monopólica y, por tanto, el estudio del

imperialismo pasa por y está ligado a la comprensión de la estructura y características del capitalismo monopolístico. Pero el nivel de análisis de ellos se proyecta también al nivel coyuntural, puesto que ligan todo el complejo político de la época a la estructura global del imperialismo. El nivel coyuntural, como ya lo dijimos, alcanza una extraordinaria dimensión en el análisis de Lenin, quien incorpora en todo momento el papel y el carácter que adoptan las clases y grupos sociales con el desarrollo del imperialismo y con ellas las nuevas formas ideológicas que se adoptan.

Por otro lado, si bien en la obra de Rosa Luxemburgo existe un tratamiento teórico al nivel del modo de producción capitalista, en su discusión con Marx respecto de los esquemas de reproducción, este análisis alcanza su verdadera importancia en la discusión de “el proceso de acumulación tal como se verifica en la realidad y como se impone históricamente”, es decir cuando estudia las condiciones concretas en que la acumulación se realiza, lo que significa, según Rosa Luxemburgo, comprender la ligazón del sistema capitalista como tal con las zonas precapitalistas. Allí aparece, entonces, el imperialismo como expresión histórica del proceso de acumulación y, por tanto, aparece al nivel de una formación social determinada, aunque en Rosa Luxemburgo el imperialismo constituye un fenómeno siempre presente en el capitalismo, antes que una fase de desarrollo de este.

Cuando decimos que existe una unidad entre el pensamiento de Marx y el enfoque clásico del imperialismo, no estamos planteando que existe un estudio acabado sobre el fenómeno. Solo estamos señalando que, sobre la base de algunas tesis centrales de Marx, se desarrolla una construcción sistemática y orgánica sobre dicha problemática. Sin embargo, no existió ni podrá existir una comprensión acabada sobre el imperialismo puesto que la nueva fase que los clásicos enfrentaban no estaba desarrollada en su plenitud y, por tanto, el conocimiento estaba limitado al grado de desarrollo de la formación social concreta en que ellos se desenvolvían. Por esta razón, los clásicos del imperialismo dejaron de lado el papel que en esta fase de desarrollo de la economía mundial juegan las economías dependientes estructuradas en ella.

El carácter histórico necesario del imperialismo

Lenin y Bujarin coinciden en plantear que el imperialismo es una categoría específicamente histórica, identificándolo como la fase de desarrollo más elevada alcanzada por el sistema capitalista, es decir, la fase monopólica del capitalismo.

En el propio título de la obra de Lenin, como en la siguiente cita, queda señalada esta cuestión en forma lo suficientemente explícita: “El imperialismo se trocó en imperialismo capitalista únicamente al llegar a un grado determinado, muy alto de su desarrollo cuando algunas de las características fundamentales del capitalismo comenzaron a convertirse en su antítesis” (Lenin, 1966, p. 761).

Bujarin, por su parte, dedica mucha atención a la demostración sobre el carácter histórico del imperialismo. En su obra analiza esta cuestión en el capítulo titulado “Imperialismo, categoría histórica”, en cuyo encabezamiento dice lo siguiente:

En los precedentes capítulos hemos tratado de demostrar que la política imperialista no aparece sino en cierto grado del desarrollo histórico. Una serie de contradicciones del capitalismo se reúnen en este momento en un solo haz, que es deshecho por algún tiempo, por la guerra, para reconstituirse, más sólidamente todavía, en una fase posterior. La política y la ideología de las clases dirigentes que surgen en este período del desarrollo deben ser caracterizadas, desde luego, como un fenómeno específico. (Bujarin, 1930, p. 175)

La comprensión del imperialismo como una categoría histórica llevó a los clásicos a estudiar esta situación en su totalidad y a entender las manifestaciones más aparentes como el resultado de ciertos cambios en el conjunto del sistema, en que los cambios económicos son los más determinantes. El análisis del imperialismo en los clásicos no está limitado a las formas de manifestarse este fenómeno en la superestructura (política e ideológica), sino que pasa a estudiar lo más esencial, la base sobre las cuales se sustenta esa superestructura. El estudio de estas bases se refiere a la comprensión concreta

del capitalismo en esa época y el estudio de los cambios más esenciales que se dan sobre todo a nivel económico y que determinan la aparición del imperialismo. El cambio más importante es el desplazamiento de la libre concurrencia y el carácter dominante que adquieren los monopolios. Este cambio es la explicación última de los cambios en la política e ideología del gran capital.

Basándose en la comprensión del imperialismo como una categoría histórica, los clásicos critican las otras concepciones que se desarrollaron en su época. Discuten, en primer lugar, aquella concepción que entiende al imperialismo como una categoría general de explicación de diferentes situaciones históricas. Esta forma de apreciar el fenómeno deriva del hecho que ellos centran el estudio solo en las manifestaciones del imperialismo, por ejemplo, la política de expansión, y no en los elementos esenciales explicativos. Esto condujo a tales teóricos a identificar las políticas de expansión de principios de este siglo con las de períodos anteriores; es decir, el imperialismo se encontraría definido bajo la idea de política de conquista y expansión en general. Otro enfoque, fuertemente criticado, es aquel que identifica al imperialismo solo en cuanto expresión o manifestación externa con lo que se llegaba a plantear que la política imperialista beneficia al conjunto del país imperialista. Los clásicos marxistas del imperialismo muestran que esa perspectiva de análisis, al separar las manifestaciones externas de los cambios ocurridos en el interior de los países imperialistas, esconde el hecho de que la acción político-económica en el exterior no beneficia al conjunto de la nación, sino a los capitalistas monopolistas quienes llevan a cabo la política imperial. Por último, un enfoque también criticado con bastante fuerza, sobre todo por venir en muchos casos de teóricos marxistas, es aquel que, separando la política del imperialismo de lo económico que lo determina, plantea la posibilidad de un cambio en dicha política sin cambios en la estructura económica. Es precisamente de esta concepción que surgió la justificación teórica de la posibilidad del ultraimperialismo pacífico a nivel mundial.

Dominio monopolístico e imperialismo

Dominio monopolístico, fase de desarrollo del capitalismo

Junto con identificar al imperialismo como una categoría histórica, los clásicos del imperialismo entendieron el fenómeno como una nueva fase del desarrollo del sistema capitalista. Y tras esta idea encontramos otro elemento metodológico que hace del estudio marxista del imperialismo una unidad en cuanto al método utilizado para comprenderlo.

Esta perspectiva metodológica nos muestra que el capitalismo recorre fases sucesivas en su desarrollo, que están determinadas por cambios cualitativos en la estructura económica del sistema y que hacen que las contradicciones de este se agraven o se desarrollen nuevas contradicciones. Esta idea de fases de desarrollo del sistema es producto necesario de las leyes del propio sistema y constituye el punto unificador del imperialismo clásico en el marxismo. El significado más específico de esta idea es que, en el desarrollo del sistema capitalista, existe una discontinuidad dentro de un continuo, ya que existen cambios cualitativos en la estructura económica del sistema que dan origen a la fase imperialista, en la cual la esencia del modo de producción capitalista se conserva.

Es necesario tener presente que cada uno de los cambios estudiados que se constituyen en las características propias del imperialismo, reflejan el surgimiento, expansión y predominio de los monopolios. Es necesario señalarlo, ya que generalmente el dominio monopolístico es asignado solo a la estructura económica del sistema capitalista. Sin embargo, como señalan los clásicos del imperialismo, el predominio monopolístico no marca solo un particular carácter de la estructura económica de la sociedad capitalista, sino que se ve reflejado en los más diversos aspectos, a saber: monopolio en la exportación de capital, situación monopolística en el reparto del mundo, situación monopolística en la explotación de materias primas, etc. El dominio monopolístico, en cada uno y en el conjunto de estos aspectos, refleja el proceso de transición a la fase imperialista.

*Imperialismo, monopolio y libre concurrencia*⁹

Del postulado general que el imperialismo (como fase monopólica) es la negación de la libre concurrencia que lo genera, se desprende con frecuencia la conclusión errónea que la libre concurrencia bajo el imperialismo ha dejado de existir, que se ha extinguido. Esta conclusión no es más que una simplificación arbitraria de la realidad, puesto que la libre concurrencia no deja de existir, lo que sucede es que, en la etapa imperialista, los monopolios dominan a los capitalistas medios y pequeños. En las relaciones económicas de estos con los monopolios, los productores de libre concurrencia se ven forzados a perder parte de sus propios beneficios en favor de los monopolios, pero estos productores de mercancías no entran solo en relaciones con los monopolios sino que mantienen relaciones económicas entre ellos, y estas no son relaciones monopólicas sino que fundamentalmente relaciones de libre concurrencia, eso sí que modificadas por la existencia misma de los monopolios. Las relaciones monopólicas son las que predominan en la fase imperialista, pero el monopolio no elimina y no puede eliminar totalmente la libre concurrencia. Este hecho debe analizarse necesariamente para ver el papel que juega, dentro de la economía monopolista, este sector y el papel de sus partícipes en el desarrollo de las contradicciones del imperialismo. Si la conclusión simplista fuera cierta, es decir, que en la fase imperialista la libre concurrencia ha sido completamente aniquilada, esto que-rría decir que en la economía capitalista no queda más que monopolio y, por lo tanto, el capitalismo monopolista se habría transformado en “imperialismo puro”. Para criticar esta tesis, profundamente errónea, Rudenko nos lleva a los debates de Lenin (*v. Obras completas*) con otros teóricos marxistas rusos, y plantea:

Jamás ha existido, ni existe, ni podrá existir un imperialismo puro, sin base capitalista. Esto no sería más que una falsa generalización de todo lo que se dijo acerca de los consorcios, los *cartels*, los trust y el

⁹ Las ideas centrales señaladas en este acápite aparecen en el trabajo de Rudenko (1966).

capitalismo financiero, presentando a este como una formación que no tuviese su base en el antiguo capitalismo. (Rudenko, 1966, p. 31)

La base sobre la cual existe el capitalismo monopolista es el viejo capitalismo, el capitalismo de libre competencia, aunque modificado por la presencia de los monopolios mismos; pero esta base, sobre la que surge el monopolio, no es aniquilada por aquella.

El dominio de los monopolios debe ser entendido en el sentido que los grandes sectores de la vida económica son, por regla general, sustraídos a la libre competencia. Los monopolios se transforman en la fuerza decisiva, pero no la única, que actúa en el capitalismo monopolista; de tal manera que, “en ninguna parte del mundo existió ni podrá existir el capitalismo monopolista sin la libre competencia en todo una serie de ramas”.

Así, en esta época, no solo transcurre la ruina de los capitalistas pequeños y medios sino que se genera, en cierto grado, el “renacimiento del capitalismo y la evolución de su primera fase”, ya que el monopolio, a la vez que elimina, provoca el surgimiento de un enorme número de pequeñas empresas, fijando los límites de la existencia de estos fenómenos. Un caso tipo de esta situación es el señalado por Rudenko:

El surgimiento de la industria automovilística altamente monopolizada, por ejemplo, arruinó a muchas pequeñas empresas, que fabricaban vehículos de transporte; diligencias, furgones, carretas, carros de caballo, etc. Pero la existencia de la industria automovilística suscitó, al propio tiempo, el surgimiento de un enorme número de pequeñas empresas de servicios automovilísticos, reparaciones, mantenimiento, autoservicios, *garages*, gasolineras, etc. Las mismas consecuencias tuvo el nacimiento de las industrias radioeléctricas, de refrigeradores y otras mercancías de larga duración, industrias altamente monopolizadas. (ibid., p. 53)

Con frecuencia las grandes empresas monopolísticas consideran más conveniente encargar la fabricación de ciertas piezas que le son

necesarias a talleres y fábricas pequeñas y medias especializadas que trabajan para esos monopolios.

Por lo tanto, tenemos que el monopolio elimina gran cantidad de empresas pequeñas, pero esta eliminación no es absoluta y, por otro lado, el monopolio genera el nacimiento de un número elevado de pequeñas empresas. Esta situación es necesario tenerla presente, tanto en la concepción de las relaciones económicas en esta época como en el análisis político de enfrentamiento de las diversas fuerzas sociales.

Entender la etapa imperialista como de dominio absoluto de los monopolios y el desaparecimiento total de la competencia llevó a plantear a Bujarin, en escritos y posiciones posteriores a su libro clásico, la tendencia a la formación del “imperialismo puro” en cada uno de los países industriales. Por lo demás, en su libro ya se vislumbra la posibilidad de concluir en esta tesis, por el énfasis puesto en la tendencia a la nacionalización del capital que supone, en el seno de las economías nacionales, una creciente cohesión que lleva el conjunto de la economía al “trust nacional único”, a un “gigantesco trust combinado único”. Estas posiciones fueron ampliamente discutidas y rechazadas por Lenin, quien argumenta sobre la base de que el monopolio jamás eliminará la competencia en forma total, como señalamos arriba.

Los cambios más importantes del sistema capitalista en su fase imperialista destacados por los clásicos del imperialismo

Los clásicos del imperialismo, en especial Lenin y Bujarin, señalan, como la característica más distintiva de los países industriales en los cuales centran su análisis, el paso de la libre competencia al monopolio. Este cambio cualitativo, en la estructura económica de los países más desarrollados a fines del siglo XIX, marca con su sello todos los niveles de la sociedad capitalista desarrollada de la época. El nuevo carácter que adquiere la estructura económica del sistema y

el conjunto de la sociedad capitalista nace de la asimilación de las empresas más débiles por parte de las poderosas, generándose un proceso sistemático de concentración y centralización industrial y bancaria que implica un nuevo sistema de relaciones económicas en el seno de estos países, ya que la tendencia es a que unas pocas empresas y bancos controlen la mayor parte del proceso productivo de la sociedad. Cuando la libre competencia predomina, las empresas del sistema se manejan sobre ciertas bases de igualdad en cuanto no son capaces de imponer unas a otras presiones de algún tipo que signifiquen restringir su capacidad de movilidad en el juego de libre mercado; en cambio, el que la estructura económica del sistema adquiera un carácter predominantemente monopolístico significa que determinadas y específicas empresas están en situación de imponer las condiciones de acción y movilidad al resto de las empresas.

Este cambio importa incuestionablemente la necesidad de comprender, desde una perspectiva teórica distinta, la estructura económica y el conjunto de la sociedad capitalista en su fase desarrollada, ya que la estructura básica del sistema ha cambiado.

Monopolio, concentración y centralización

Debemos señalar que el proceso de monopolización, que se da a lo largo y ancho de la sociedad capitalista industrial de la época, no surge en forma espontánea para responder transitoriamente a determinadas situaciones que entrababan el desarrollo continuo del comercio. Esto es importante destacarlo, de tal manera de diferenciar el carácter de algunas estructuras monopolísticas bajo el capitalismo comercial y la compleja estructura monopolística que surge del propio desarrollo de la formación social capitalista. O'Connor (mayo de 1969) ha mostrado estas diferencias básicamente en 2 aspectos:

- a) Las empresas comerciales monopolistas, que se crean bajo el mercantilismo, se organizaron para disminuir los riesgos físicos y comerciales que se daban en determinadas rutas comerciales que

eran demasiado lejanas o inseguras. En cambio, los monopolios industriales no reflejan un carácter transitorio, sino que están profundamente enraizados en el seno de la estructura económica capitalista.

- b) “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 vivo comercio de bodega y las guerras mercantilistas fueron sobre todo guerras comerciales [...]” (ídem).

Por otro lado nos dice O'Connor: “Pero en cuanto avanzaba el siglo XIX se añadió una nueva dimensión al comercio: bienes de capital financiados por préstamos e inversiones externas, como también por los fabricantes de bienes de consumo, se cambiaban por productos alimenticios y materias primas industriales” (ibid., p. 47).

Estas diferencias que hacemos notar revelan, entonces, la naturaleza propia del sistema capitalista de adquirir, en una determinada fase de su desarrollo, un carácter monopólico arraigado profundamente en la estructura de dicho sistema, con un carácter no circunstancial y que tendencialmente se profundiza más y más.

El proceso se sustenta en la concentración y centralización económica. Concentración que se lleva a cabo a través de una capitalización creciente de la plusvalía generada por el sistema y centralización que expresa una tendencia a la concentración de los capitales bajo pocas empresas, mediante el mecanismo de las compras de activos de aquellas empresas más débiles, incapaces de mantenerse en el juego del mercado. Este fenómeno de la centralización se puede apreciar muy claramente en el sector bancario. En él, mediante los depósitos, los bancos pueden controlar una cantidad importante de capitales individuales que pasan a ser manejados por estas unidades financieras. Para los clásicos, es justamente la centralización, la forma más característica de concentración monopólica y es en dicha forma donde descubrirán las tendencias más distintivas de su época.

La centralización asume, para los clásicos, básicamente dos formas que son similares, en cuanto la mecánica de la asimilación está referida a una misma unidad tecnológica. Es decir, se puede producir una asimilación de otras empresas de carácter vertical, y ello, integrando desde la materia prima hasta la elaboración del producto; o bien, la asimilación puede tener un carácter horizontal, integrando al nivel del producto final otras empresas competitivas.

Las dos formas son las centrales según los clásicos del imperialismo, puesto que, en la época que escriben, se muestran en sus manifestaciones más desarrolladas. De todos modos, ellos señalan algunos elementos que sobrepasan esas dos formas típicas y que muestran una forma de centralización distinta a través de la conglomeración. El fenómeno de la conglomeración constituye una modalidad que supera la integración de unidades económicas técnicamente similares, proyectándose hacia otras unidades técnicas y abarcando una amplia variedad de productos. Es importante destacar este fenómeno ya que aparece, hoy día, en el centro de la discusión respecto del carácter del proceso de monopolización en los centros dominantes e incluso con una proyección más global al conjunto de la economía mundial mediante la empresa multinacional. Este carácter conglomerado que adquiere la empresa es muy distintivo de la fase actual de desarrollo capitalista, en la cual las adquisiciones y fusiones de empresas con unidades tecnológicas diversas constituyen la forma de monopolización más desarrollada (la conglomeración también se realiza mediante la capitalización de la propia plusvalía generada en el interior de la empresa, con la proyección del campo de actividad de la empresa hacia otras ramas de actividad).

Capital financiero y oligarquía financiera

El alto grado de concentración y centralización monopólica conduce, según los clásicos (especialmente Lenin y Bujarin) que retoman las tesis de Hilferding, al dominio del capital financiero en la economía, constituyéndose este en el motor de desarrollo del sistema. Nos

parece importante destacar el problema del capital financiero, puesto que con el desarrollo experimentado en los últimos años por la corporación monopólica industrial, se ha cuestionado la tesis clásica respecto del capital financiero como elemento rector del desarrollo capitalista monopólico. Señalaremos, entonces, en este apartado, en qué sentido el capital financiero adopta un carácter dominante según los clásicos y cuáles son las implicaciones de dicho predominio. En el análisis de la concepción actual del imperialismo, abriremos la discusión respecto de si los cambios que ha sufrido el sistema capitalista mundial a partir de posguerra han significado un cambio sustancial en cuanto a una nueva forma de capital dominante o si la tesis marxista clásica sigue teniendo relevancia. Es claro, sin embargo, que una clasificación definitiva sobre esta materia solo se logrará con una investigación específica que no constituye un objetivo inmediato para nosotros.

¿De dónde surge el capital financiero?

El capital financiero surge de la fusión del capital industrial y el capital bancario, en la que el capital bancario tiene un carácter dominante. Lenin, citando a Hilferding (1912, pp. 338-339), muestra la naturaleza de dicha fusión:

Una parte cada día mayor del capital industrial no pertenece a los industriales que lo utilizan. Pueden disponer del capital únicamente por mediación del banco, que representa, con respecto a ellos, a los propietarios de dicho capital. Por otra parte, el banco también se ve obligado a dejar en la industria una parte cada vez más grande de su capital. Gracias a esto se convierte, en proporciones creciente, en capitalista industrial. Este capital bancario por consiguiente, capital en forma de dinero, que por ese procedimiento se trueca de hecho en capital industrial, es lo que llamo capital financiero. Capital financiero es el capital que se halla a disposición de los bancos y que utilizan los industriales. (Lenin, 1966, p. 726)

Esta definición de capital financiero de Hilferding, que es utilizada por Lenin, si bien señala los aspectos básicos del problema, no contempla sin embargo, la base de constitución de este; es decir, no considera el proceso de concentración y centralización que conduce al monopolio; pero esta crítica a la definición no representa una crítica al tratamiento mismo del problema, puesto que, en opinión de Lenin, a lo largo de todo el trabajo de Hilferding, están presentes aquellos aspectos. Así, entonces, en función del trabajo de Hilferding, Lenin intenta la siguiente definición: “Concentración de la producción; monopolios que se derivan de la misma; fusión o ensambladura de los bancos con la industria: tal es la historia de la aparición del capital financiero y lo que dicho concepto encierra” (Lenin, 1966, p. 726).

Ahora bien, lo que Lenin y Bujarin marcan en todo momento en sus obras, es la idea del predominio del capital bancario dentro del capital financiero. Así, ellos señalan: “Por medio de diversas formas de crédito, posesión de acciones, de obligaciones, etc., el capital bancario opera como organizador de la industria [...]” (Bujarin, 1930, p. 108), y “[...] se convierten los bancos en monopolistas omnipotentes que disponen de todo el capital monetario de todos los capitalistas y pequeños patrones, así como de la mayor parte de los medios de producción y de las fuentes de materias primas de uno o de muchos países” (Lenin, 1966, p. 711).

Estas citas son bastante esclarecedoras, en cuanto comprensión del capital financiero como una estructura del capital industrial y del bancario con predominio de este último. Este determina el comportamiento general del capital financiero.

También el predominio del sector bancario en el seno de la economía genera cambios en las mismas funciones de los bancos, los que reafirman este predominio. Así se tiene una tendencia a la especialización, por parte de los directores de bancos, para “una zona o de una rama especial de la industria”, la contratación de parte de los bancos de especialistas en determinadas industrias cuya experiencia sea amplia en esta materia.

Finalmente, es importante destacar, el papel relevante que otorgan los clásicos en la estructura del capital financiero, a las uniones personales de los representantes de la banca y la industria, donde también se refleja el predominio de los personeros de la banca en ese tipo de uniones.

La oligarquía financiera

Precisamente, sobre la base del capital financiero, se levanta un grupo dentro de la clase dominante que constituye la oligarquía financiera y cuya fuente de poder emana del capital financiero. En esta oligarquía financiera existirá, en consecuencia, un predominio de aquellos individuos representantes de la banca. Esta oligarquía, por tanto, estará interesada en una explotación del capital, en su forma financiera, usuraria y no en su uso directo en la producción. Este hecho que indicamos marca la base del surgimiento del carácter parasitario del imperialismo.

Es propio del capitalismo en general el separar la propiedad del capital y la aplicación de este a la producción, el separar el capital monetario y el industrial o productivo, el separar al rentista que vive solo de los ingresos procedentes del capital monetario, y al patrono y a todas las personas que participan directamente en la gestión del capital. (Lenin, 1966, p. 737)

Y, más adelante, Lenin muestra cómo la exportación de capital acentúa esta tendencia: “La exportación de capital [...] acentúa todavía más este divorcio completo entre el sector rentista y la producción, imprime un sello de parasitismo a todo el país [...]” (ibid., p. 772).

En resumen: el capital financiero y la oligarquía financiera, en la época de los clásicos, eran el nivel más alto a que conducía el proceso de acumulación. Este, constituyéndose sobre la fusión o ensambladura del capital industrial y bancario, que presentan una alta concentración y monopolización, da origen al capital financiero y a la oligarquía financiera. En dicha fusión, el predominio corresponde al capital bancario y a los intereses bancarios, lo que provoca una

dependencia creciente del capital industrial respecto del bancario, una separación creciente del sector rentista del sector productor. Todo ello conduce a que el sistema en su conjunto esté marcado por el sello del capital financiero. De allí que los clásicos caracterizaran al sistema como capitalismo parasitario.

El desarrollo tecnológico y la tendencia al estancamiento y descomposición del sistema capitalista

El proceso de innovación tecnológica, como base de fundamentación vital del sistema capitalista, es enfrentado por los clásicos del imperialismo, y particularmente por Lenin, al analizar los efectos que sobre el desarrollo tecnológico tiene el dominio monopólico en la economía. El carácter monopólico de las unidades económicas del sistema determina una fijación administrativa de los precios, lo que se traduce, de antemano, en una regulación de las ganancias de la empresa. Es decir, el tradicional incentivo de la competencia-precio, vital en el desarrollo del sistema capitalista de libre concurrencia, en buena medida se elimina. Esto genera, según los clásicos una detención relativa en el desarrollo tecnológico que constituye uno de los factores de estancamiento y descomposición del sistema en su conjunto.

El confrontar esta tesis clásica con la realidad concreta del desarrollo experimentado por el sistema capitalista, que muestra un gran crecimiento –en particular, el extraordinario crecimiento experimentado por la economía norteamericana– ha conducido a rechazarla de plano. Sin embargo, en opinión nuestra, este rechazo obedece a un análisis superficial del problema tecnológico y de sus efectos, tal como lo vieron los clásicos.

El estancamiento en el desarrollo tecnológico y las limitaciones que ofrece su eventual aplicación habría que entenderlos como un estancamiento relativo, en el sentido que su desarrollo y aplicación serían más intensos si no existiesen los monopolios. De igual forma, la tendencia al estancamiento y descomposición del sistema en su

conjunto no supone que no exista un gran dinamismo en el desarrollo de la sociedad capitalista, sino que este gran desarrollo es menor por la existencia de monopolio. Es decir, el estancamiento de la sociedad capitalista tiene un carácter relativo y está planteado solo como una tendencia. En este sentido, el propio Lenin señala el problema al hacer las siguientes consideraciones.

La tendencia a la estagnación en el desarrollo tecnológico se enfrenta con elementos contrarrestantes. Ya se había señalado que, en el seno de la economía capitalista, el monopolio no eliminará jamás la libre competencia ya que la existencia de monopolio presupone la libre competencia y nace de ella. Esto significa la no eliminación de la competencia en forma absoluta, lo que hace que sigan existiendo, en algún grado, incentivos al desarrollo tecnológico. Por otro lado, en el mercado mundial los monopolios aparecen reducidos ante la inmensidad de la economía mundial, lo que desarrolla con gran intensidad la competencia de los monopolios de los países industriales apoyados por sus respectivos Estados. En tercer lugar, la fijación de los precios monopólicos es también relativa puesto que depende de las condiciones de mercado, lo que determina que los precios no se fijen al arbitrio del monopolista sino entre ciertos límites permisibles de acuerdo con esas condiciones de mercado. Esto conduce también a una determinación de la ganancia, pero entre los límites definidos por el margen posible de variabilidad en la fijación de precios. Sin embargo, las ganancias no dependen solo de los precios, sino también de los costos y es precisamente la competencia en los costos la que se desarrolla con gran fuerza en la economía dominada por el monopolio, dando los incentivos para el desarrollo y aplicación de la tecnología.¹⁰

Los efectos del menor desarrollo tecnológico, en la época de dominio de los monopolios, provocan así, para el conjunto de la economía, una tendencia al estancamiento y descomposición del sistema

¹⁰ Estas ideas aparecen desarrolladas en el trabajo de Lenin, a excepción de la fijación relativa de los precios monopólicos, la cual es tratada por Baran y Sweezy, que retoman las tesis leninistas y las trabajan en profundidad en *El capital monopolista* (1968).

que es relativa, más aún entendiendo, como lo entiende Lenin, que el estancamiento tecnológico es uno de los tantos elementos que conforman esa característica del imperialismo. Lo cierto es que, para Lenin, todas las manifestaciones monopólicas, como por ejemplo la posesión de colonias, configuran la tendencia a la descomposición. Como dijimos, la relatividad de esta tendencia para el conjunto del sistema habría que entenderla en el sentido que el crecimiento es menor porque existen monopolios, Lenin (op. cit.) es enfático al decir “sería un error creer que esta tendencia a la descomposición descarta el rápido crecimiento del capitalismo [...]”. En su conjunto, el capitalismo crece con una rapidez incomparablemente mayor que antes”. A continuación Lenin plantea que, en ciertas ramas industriales y en ciertos países, se da con mayor fuerza esta descomposición. Estos países serían aquellos en que capital ocupa las posiciones más firmes y, en la época del autor, concretamente Inglaterra.

Dijimos anteriormente que, en el tratamiento del problema tecnológico por parte de los clásicos del imperialismo, se entregan otros elementos que, a pesar de ser de conocimiento generalizado en las construcciones teóricas, pocas veces se tienen en cuenta en su verdadera magnitud.

Dentro del pensamiento clásico está presente el carácter privado que asume, en el capitalismo, la tecnología como tal.

Este tratamiento difiere radicalmente del propuesto por la teoría económica que supone la tecnología solo como un problema técnico, que está a libre disposición de los diferentes productores. Al colocarse dentro de la perspectiva del comercio internacional, supone también que esa tecnología es de libre disposición de los países. El supuesto de la libre disponibilidad, unido al de la racionalidad de las unidades económicas, conduciría a una difusión generalizada de la tecnología y a una distribución de los beneficios del desarrollo tecnológico. Esto provocaría, finalmente, un desarrollo equilibrado de los diferentes sectores, de las diferentes actividades y de los países. Al entender a la tecnología como un producto social, de carácter privado, los clásicos del imperialismo muestran que, en la etapa del dominio monopólico, el desarrollo tecnológico también adquiere ese

carácter monopolístico, quedando limitado cada vez más a un número reducido de las grandes empresas. La investigación se desarrolla en el interior de las empresas y todo el avance tecnológico se lo liga directamente a la actividad productiva; de aquí también su carácter netamente práctico. El carácter monopolístico acentúa la diversidad de la acumulación, lo que provoca una agudización del desarrollo desigual y combinado entre los sectores económicos y entre los países.

El desarrollo de las relaciones económicas internacionales y la exportación de capital

Las relaciones económicas internacionales se hacen regulares y necesarias en un determinado nivel del desarrollo capitalista, puesto que el desarrollo de las fuerzas productivas generado por el capitalismo rebasa, incuestionablemente, las limitadas fronteras nacionales, proyectando su esfera de acción al resto del mundo. La etapa monopolista del capitalismo muestra un extraordinario desarrollo de las relaciones económicas internacionales que se puede visualizar con claridad en la fase imperialista bajo la cual estas llegan a un elevado grado monopolístico, al darse un control del comercio mundial y del movimiento de capitales por un grupo reducido de países industriales y, dentro de ellos, por un número pequeño de empresas. Los clásicos del imperialismo hacen una discusión de los dos tipos de relaciones económicas: el movimiento de mercancías y el de capitales.

Para los clásicos del imperialismo, aparece como lo más característico de las relaciones económicas internacionales en la fase imperialista, la exportación de capital, que adquiere, en esta fase, un carácter necesario y regular para el funcionamiento y desarrollo de los países capitalistas industriales como para el conjunto de la economía mundial. La exportación de capital experimenta, en esta fase, crecimientos sustanciales que llevan a los clásicos a plantear el nuevo carácter de las relaciones económicas internacionales, cualitativamente distintas de la época de libre concurrencia, en la cual lo distintivo era la exportación de mercancías.

Esta tesis de los clásicos adquiere particular importancia, al estudiar el desarrollo de la economía mundial, por lo que se plantea la necesidad de presentar, con algún grado de detalle, los elementos esenciales que envuelve dicha tesis.

Tenemos que analizar, en primer lugar, cuáles son los factores que determinan la exportación de capital desde los centros imperialistas. Encontraremos aquí factores directos como indirectos. Entre los factores directos, el más importante lo constituye el gran volumen de producción y acumulación que se desarrolla en los países industrializados. Esto se ha generado, como lo manifestamos anteriormente, por el gran predominio que adquieren los monopolios, los que, mediante sus grandes ganancias, incrementan incesantemente la acumulación, provocando al mismo tiempo una disminución de la demanda efectiva. Esta gran acumulación y la limitación de los mercados internos plantean la imposibilidad de realización interna; de allí que se genere un excedente de capital que necesariamente debe buscar el mercado exterior. Este excedente refleja, en buena medida (como señalamos anteriormente), la falta de proporcionalidad en el desarrollo de las distintas industrias, ya que este desarrollo desigual limita los mercados, impidiendo la realización interna. A este elemento, se agrega la búsqueda de mayor tasa de ganancia, la que se obtiene en los países atrasados por su escasez de capitales, salarios bajos, precios bajos de materias primas y tierra.

Entre las causas indirectas que podemos destacar, para explicar el fenómeno de la exportación de capital, tenemos un conjunto de beneficios adicionales otorgados por los países receptores de capital que acompañan a la llegada misma del capital, a saber: tributación preferencial, ventajas en tratados de comercio, concesiones de explotación de recursos naturales, concesiones en la construcción de ferrovías y seguridades en la demanda de productos. Con relación a este último aspecto, no solo se refiere a la inversión inicial sino a su ulterior funcionamiento, en cuanto la exportación de capital crea y desarrolla mercados para la propia producción de los países industriales. Otra causa indirecta, señalada particularmente por Bujarin,

que incentiva el fenómeno de la exportación de capital, se refiere al gran desarrollo alcanzado por las políticas proteccionistas que constituyen un obstáculo importante a la exportación de mercancías desde los centros imperialistas, agudizando la contradicción entre el gran volumen de producción y la limitación de los mercados internos. Pero estas limitaciones son superadas justamente por la exportación de capital.

En segundo lugar, debemos destacar las formas más esenciales que asume la exportación de capital, en cuanto origen, destino sectorial y tipo de países al cual fluye. La forma más desarrollada de exportación de capital, señalada por los clásicos, es la denominada de financiamiento que está constituida fundamentalmente por préstamos públicos y privados cuyo destino es el financiamiento del capital social básico y la creación o desarrollo de industrias extractivas o agrario exportadoras. Bujarin (op. cit.) denomina a esta forma de exportación de capital, “exportación en tanto que capital interés”. Sin embargo, los clásicos señalan también el surgimiento de nuevas formas de orientación de los capitales hacia la participación directa en aquellas empresas ubicadas fuera de las fronteras nacionales. Esta forma es denominada por Bujarin “exportación en tanto que capital provecho”, y puede manifestarse a través de la posesión de un paquete de acciones de la empresa de un país, o bien mediante la instalación de una filial dependiente absolutamente de la casa matriz del país imperialista. Estas dos formas de exportación de capital, al decir de Bujarin, “caracterizan la marcha de integración de la industria en un solo sistema” (ídem).

Es importante destacar el fenómeno de orientación de los capitales según las regiones, a fin de clarificar la tesis que se adjudica a Lenin en el sentido que los capitales exportados desde los países imperialistas se dirigen exclusivamente a los países atrasados. Hay que reconocer que Lenin da primera importancia a la exportación de capital dirigido a zonas atrasadas; sin embargo, el mismo señala que: “Lo característico del imperialismo es precisamente la tendencia a la anexión no solo de las regiones agrarias, sino incluso de las más

industriales (apetitos alemanes respecto a Bélgica, las de los franceses en cuanto a Lorena)” (Lenin, 1966, p. 764).

Es decir, en dicha época, la lucha entre los monopolios se desarrolla también en el seno de los propios países industrializados, generando entre ellos movimiento de capitales. En cualquier caso, a Lenin interesaba particularmente la orientación del capital a las zonas atrasadas, puesto que, como bien señala Paolo Santi:

[...] los movimientos de capitales en el interior de los países industrializados pueden reforzar a cada monopolio, dar vida a un nuevo *cartel* o provocar un enfrentamiento entre los distintos grupos financieros, pero no pueden superar el obstáculo del excedente de capital, respecto a una cierta tasa de ganancia, que continúa siendo el motor de las inversiones en el exterior. (1969, pp. 37-38)

Bujarin, al mismo tiempo, detalla las dos formas características de centralización que se manifiestan en el interior de la economía monopolista y que se proyectan también a nivel mundial cuando un país absorbe otro de menor desarrollo pero similar (centralización horizontal) o cuando absorbe un país que sirve de complemento económico (centralización vertical), y señala que:

El proceso concreto de desarrollo de la economía mundial contemporánea conoce estas dos formas de centralización. La conquista de Bélgica por Alemania es un ejemplo de anexión imperialista horizontal; la conquista de Egipto por Inglaterra un ejemplo de anexión vertical. A pesar de esto, se tiene la costumbre de representar el imperialismo con el aspecto exclusivo de las conquistas coloniales. Esta concepción fundamentalmente errónea podría en ciertas ocasiones justificarse en cierto modo, por el hecho de que la burguesía siguiendo la línea del menor esfuerzo tendía a ensanchar su territorio a expensas de los territorios desocupados y poco “resistentes”. (1930, p. 193)

Por último, debemos señalar las contradicciones que se desarrollan en el seno de la economía mundial, productos de la exportación de capitales. Los clásicos señalan que las contradicciones entre los

países imperialistas se agudizan fuertemente a consecuencia de la eliminación de las posibilidades de inversión y por la disminución del número de territorios atrasados que, a un determinado nivel de desarrollo de la economía mundial, son dominados absolutamente por los países imperialista. Tenemos, por otra parte, la agudización de las contradicciones entre los países imperialistas y los países dominados, las que se manifiestan muy claramente por la necesidad de protección que requieren las entradas de capital y su funcionamiento ulterior. Esto hace que la política imperialista tenga un carácter esencialmente opresivo (expansión cohesionada).

En cuanto a las contradicciones en el proceso mismo de acumulación, hemos planteado antes, que la exportación de capitales constituye una válvula de escape al problema interno junto con posibilitar, a posteriori, un incremento de la demanda de bienes de estos países industriales por los atrasados, que crea condiciones nuevas de acumulación. Sin embargo, los mercados extranjeros se van limitando cada vez más, a la vez que la actividad en el exterior, que desde luego no tiene un carácter filantrópico, genera utilidades que transfieren en forma creciente excedente desde las zonas atrasadas, trasladando a futuro y a un nivel más elevado, el problema de la realización del excedente.

Finalmente, debemos aclarar el alcance de la tesis clásica respecto de los efectos de la exportación de capital en las economías a la que este se dirige. El capital imperialista genera, según los clásicos, un desarrollo extraordinario de las fuerzas productivas, a causa de la introducción de relaciones de producción capitalista; introducción que se expresa en el desarrollo del "trabajo libre", de la economía de mercancías, control de las materias primas de parte del gran capital, etc. Estos factores se manifiestan, particularmente en el análisis de Rosa Luxemburgo, en la destrucción de las estructuras tradicionales de producción y la difusión del modo de producción capitalista. Por un lado, la destrucción de las formas capitalistas de producción se limita a algunos sectores de la vida económica y no tiene un carácter generalizado y, por otro lado, antes que un desarrollo extraordinario de las fuerzas productivas, se da un desarrollo condicionado a los

centros imperialistas. Los limitados alcances de esta tesis clásica se deben, fundamentalmente, a la perspectiva unilateral de análisis y, por otro lado, al hecho que los países precapitalistas se encontraban a un nivel de desarrollo que no permitía una comprensión acabada de los procesos que en ellos se generaban.

Hoy día, las vinculaciones entre los centros imperialistas y los países subdesarrollados (mediante la exportación de capitales) logran una clara estructuración, bajo la cual los capitales extranjeros generan un desarrollo, pero un desarrollo de carácter dependiente. Esto se debe a que el rompimiento de las estructuras anteriores y la incorporación de las nuevas relaciones conforman una estructura dependiente, cuyo desarrollo está condicionado por los marcos generales del sistema. Es decir, si bien en términos absolutos hay un desarrollo, en términos relativos, respecto de los países dominantes, este desarrollo es negativo, lo cual permite un desarrollo desigual cada vez mayor entre países dominantes y países dependientes. Este fenómeno de desarrollo desigual posibilita el funcionamiento del sistema y está dentro de la lógica de desarrollo de este.

El problema de la realización y la cuestión del “mercado exterior” (polémica de Lenin con los populistas. ¿Cómo cabe Rosa Luxemburgo en esa polémica?)

La realización y el “mercado exterior”

El problema de la realización del producto y de la plusvalía en particular aparecen en el centro de la discusión de los teóricos marxistas, desde los clásicos hasta nuestros días. Al respecto, existe una confusión bastante grande que nace, en buena medida, de una incompreensión del nivel de abstracción de los esquemas de reproducción que desarrolla Marx y, en general, de las leyes del capitalismo descubiertas por él.

De tal manera, nos parece importantísimo revivir la discusión de Lenin con los populistas (Struve, Nikolai-On, Vorontzov y otros). Estos señalan que el sistema capitalista no puede desarrollarse, desde el momento que no existe la posibilidad real de realizar la plusvalía en el seno de las economías capitalistas, pues no hay quien compre la plusvalía ahorrada. Por tanto, la realización no puede llevarse a cabo en una economía capitalista cerrada, sino mediante la venta de productos desde las economías capitalistas desarrolladas a otros países. Así aparece el mercado exterior como un elemento absolutamente necesario para la realización de la plusvalía.

Lenin enfrenta estas argumentaciones con bastante claridad, señalando que el problema de la realización tiene un carácter teórico, cuya comprensión solo se logra al nivel de la teoría general del capitalismo en el estudio del modo de producción capitalista, por lo que “las leyes fundamentales de la realización descubiertas por Marx son las mismas, ya nos fijemos en un solo país o en el mundo entero”. En cambio, el problema del mercado exterior puede entenderse solo al nivel de una formación social determinada, ya que tiene que ver con determinadas condiciones concretas de desarrollo del capitalismo, encuadradas en un momento histórico determinado. Por tanto, pasar del “mercado interior” al “mercado exterior” cuando se está enfrentando un problema propiamente teórico, no tiene sentido alguno. Lenin explica claramente este problema, criticando a Struve:

¿Es que el problema de la realización cambiará en lo más mínimo porque no nos limitemos al mercado interior (al capitalismo “autárquico”), sino que recurramos al mercado exterior? ¿Por qué tomemos varios países y no uno solo? Si no admitimos que los capitalistas arrojen sus mercancías al mar o las regalen a los extranjeros; si no admitimos casos concretos o períodos excepcionales, es evidente que tendremos que aceptar la existencia de cierta regularidad en las exportaciones y las importaciones. Si un determinado país exporta ciertos productos que realiza “en la palestra de la economía mundial”, importa otros a cambio de ellos. Desde el punto de vista de la teoría de la realización, hay que admitir que “el comercio ex-

terior solo supla los artículos del interior del país mediante artículos de otra forma útil y natural". [*El capital*, p. 494, t.2] cit. por mí en *Nautschonoie Obozrenie*, p. 38. La esencia del proceso de realización no cambia en lo más mínimo, lo mismo si enfocamos un país que si nos fijamos en un conjunto de países. (Lenin, 1964, p. 503, t.2)

Señalados los niveles en los cuales deben ubicarse los problemas de la realización y del mercado exterior, hay que discutir si la realización constituye una dificultad solo desde el punto de vista de la plusvalía o del valor total del producto. Lenin discute esta cuestión con Vorontzov y Nikolai-On, quienes plantean que el capital constante y el capital variable no constituyen problema alguno en la realización, puesto que el capital constante se incorpora íntegramente al proceso de producción y el capital variable es consumible íntegramente por la clase obrera. Así, para los populistas, el problema de la realización se reduce estrictamente a la realización de la plusvalía. Lenin critica con bastante fuerza esta tesis, señalando que, en el nivel concreto de análisis, existe de hecho el problema de la realización, pero no de la plusvalía en particular, sino que del producto total. La verdad es que el proceso productivo se desarrolla desligado del consumo de la sociedad, en el sentido que, a los aumentos de la producción, no va paralelo un aumento del consumo. En este sentido es aceptable la afirmación populista en cuanto se trata de una "producción por la producción misma"; pero clarifica Lenin, no es una inconsecuencia de la teoría marxista, sino que se trata precisamente, de una contradicción (como otras) propia a la naturaleza misma del sistema capitalista.

Por tanto, en un nivel de concreción del análisis, efectivamente se plantea la cuestión de la realización, no de la plusvalía en particular, sino del producto total. Según los populistas, la realización del capital constante no ofrecería, entonces, dificultad alguna; sin embargo, para Lenin es uno de los aspectos más significativos de esta cuestión.

Para poder realizar el capital constante necesita incorporarse de nuevo a la producción, cosa que directamente solo puede hacer el capital cuyo producto consiste en medios de producción. Cuando

el producto destinado a reponer la parte constante del capital consiste en medios de consumo, no puede aplicarse directamente a la producción. En este caso tiene que mediar previamente un intercambio entre el sector de la producción social que crea medios de producción y aquel que produce medios de consumo.

De manera que el problema de la realización se refiere a que cada una de las partes que componen el producto capitalista encuentre, en el mercado, otra parte del producto que la sustituya tanto en términos de valor como en su forma material.

La necesidad del mercado exterior según Lenin

La necesidad del mercado exterior no dice relación, en caso alguno, con las leyes de la realización del producto, sino que se debe a las siguientes razones indicadas por Lenin:

1. “[...] el capitalismo solo aparece como resultado de una circulación de mercancías muy desarrollada, que rebase las fronteras del estado. Por eso no es posible concebir una nación capitalista sin comercio exterior, ni tal nación capitalista, ha existido nunca en la realidad” (Lenin, 1964, p. 517).

Es decir, el capitalismo aparece históricamente como tal, ya con el mercado exterior, el que constituye una causa histórica que permite precisamente comprender al capitalismo como sistema.

2. La concepción marxista de la realización supone una coincidencia tanto entre el valor del producto total como en la forma natural del mismo. Incuestionablemente, esta suposición es necesaria para que la realización se concrete; pero, como plantea Lenin (op. cit.), “solo se presenta como el resultado medio de una serie de constantes oscilaciones”. Sin embargo, el propio carácter del desarrollo capitalista, que hace que las distintas ramas industriales se desarrollen desigualmente, plantea la necesidad a aquellas ramas más desarrolladas de un mercado exterior. Esto no muestra la imposibilidad de realización de la plusvalía, sino la falta de proporcionalidad en el desarrollo de los sectores. Lenin nos dice:

Con otra distribución del capital nacional podría realizarse dentro del país la misma masa de productos. Pero, para que el capital abandone una rama industrial y emigre a otra tiene que producirse una crisis en aquella, y ¿qué razones podrían hacer a los capitalistas amenazados de semejante crisis desistir de buscar un mercado exterior y exigir primas para fomentar la exportación, etc.? (1964, p. 517)

3. El sistema capitalista se caracteriza por un proceso de constante innovación tecnológica y de aumento creciente del volumen de producción, lo que lleva a la empresa capitalista a “rebasar los límites de la comuna rural, del mercado local, de la comarca y, por último, del Estado”. Es decir, el capitalismo, al desarrollar en forma incesante las fuerzas productivas, tiende necesariamente a superar los límites del mercado interior, lo que muestra que precisamente el grado de desarrollo del sistema capitalista genera condiciones que hacen limitante al mercado interno.

En consecuencia, sobre la cuestión del mercado exterior nos dice Lenin:

[...] no demuestra, ni mucho menos la imposibilidad del capitalismo, como gustan de hacer creer los economicistas populistas. Muy por el contrario. Esta necesidad demuestra palmariamente la obra histórica de progreso del capitalismo que viene a destruir el aislamiento y el carácter cerrado de los antiguos sistemas económicos (y con ellos la estrechez de la vida espiritual y política de aquellas épocas), agrupando a todos los países del mundo en una gran unidad económica. (1964, p. 518)

Es decir, la argumentación populista confunde en, uno solo, dos problemas distintos, de nivel de análisis distinto.

El primero es el problema de la realización, ubicable a un nivel teórico y cuya solución es factible a ese nivel, desde el momento que el producto global contiene no solo bienes de consumo, sino también medios de producción. Por tanto, la plusvalía ahorrada, al ser invertida, genera una demanda de bienes de capital que restablece el equilibrio entre demanda y oferta global.

El segundo problema es aquel de la expansión a través del mercado exterior. Tiene causas fundamentalmente históricas que deben ser entendidas a la luz del estudio de los distintos sectores industriales dentro de cada país. Es, por tanto, necesario conocer los datos específicos, relativos al desarrollo en el interior de cada país, para entender el sentido último de la expansión hacia el exterior. De tal manera que, si bien existe un mercado exterior con el nacimiento del sistema capitalista, el fenómeno de desproporcionalidad de los sectores en el interior del país capitalista conduce, en un determinado momento, a la constitución y estructuración de una economía mundial capitalista.

Rosa Luxemburgo y la crítica de Lenin a los populistas

Rosa Luxemburgo señala que el centro del problema de la realización está en el hecho que no existe una demanda de productos que incentive a los capitalistas a ampliar la producción. En tal sentido, se diferencia claramente de los populistas, puesto que ella no se plantea el problema de quién compra la plusvalía ahorrada, puesto que reconoce que esta puede dar nacimiento a una demanda mediante la compra de medios de producción. Sin embargo, no habrá en el interior de la economía capitalista, una inversión de parte de los capitalistas en nuevos medios de producción y nuevas fuerzas de trabajo, si no existe previamente una demanda que estimule al capitalista a invertir.

En tal sentido, ella misma explícita que el problema de la realización no está referido solo al problema del “mercado para el producto sobrante”, sino que “El proceso de acumulación del capital está ligado por sus relaciones de valor y materiales: capital constante, capital variable y plusvalía, a formas de producción no capitalistas” (Luxemburgo, 1967, p. 280).

Si bien el análisis de Rosa Luxemburgo no calza en este aspecto de la crítica de Lenin; calza, sin embargo, en lo que se refiere a la percepción del sentido y objeto de los esquemas de reproducción de Marx, los que plantean las condiciones de equilibrio del modo de

producción capitalista, bajo las cuales “la voluntad de los capitalistas de invertir es admitida y mantenida” (Valier, 1969). Se parte, por tanto, de la base de una igualdad entre ahorro e inversión. No se puede, en consecuencia, pedir a los esquemas de reproducción de Marx, un análisis de las condiciones concretas de desarrollo de la formación social capitalista, ya que dichos esquemas se ubican a un nivel abstracto en el cual el sistema funciona óptimamente.

El imperialismo clásico y su visión de la economía mundial

La economía mundial: una totalidad estructurada

El análisis del imperialismo de los clásicos marxistas explica el proceso de transformación del sistema capitalista en un sistema capitalista mundial. Es decir, se constituye la economía mundial como un fenómeno concreto, producto necesario del desarrollo del sistema. Ello significa que las relaciones de intercambio a nivel internacional adquieren un carácter necesario y permanente (no son un fenómeno accidental como en épocas anteriores). De aquí que el desarrollo de los distintos países esté últimamente ligado a las tendencias que presenta la economía mundial en su conjunto.

Hoy día, aparece con bastante evidencia la estructuración de la economía mundial. Ello permite retomar algunos aspectos teóricos y metodológicos de los clásicos para enfrentar la problemática del desarrollo y subdesarrollo. El situarse dentro de esta perspectiva significa concebir el desarrollo y subdesarrollo, no como problemáticas aisladas, pertinentes a uno u otro país, sino entenderlas dentro de una economía mundial bajo la cual las tendencias centrales de desarrollo de la economía mundial condicionan y limitan las posibilidades de desarrollo de las economías dependientes. Desde luego, esta perspectiva teórica se enfrenta radicalmente con la teoría ortodoxa del comercio internacional. Ella no reconoce la constitución de una economía mundial como fenómeno concreto y entiende a los

países como unidades económicas independientes que establecen relaciones de comercio si les es conveniente; es decir, se establece la posibilidad de restarse a participar en las relaciones económicas internacionales. Este enfoque condujo más tarde, con el desarrollismo, a explicar la situación de subdesarrollo como producto de determinados factores internos de cada una de las economías que están afectas a esta situación. El enfoque marxista entiende el surgimiento de la economía mundial como resultado del desarrollo del capitalismo en algunos países del sistema, en que el desarrollo de las fuerzas productivas y el desarrollo sectorial desigual generan la necesidad de expansión económica fuera de las fronteras nacionales. Así, entonces, se constituye una economía mundial capitalista que configura los marcos posibles de desarrollo de los países que forman parte de ella.

La economía mundial y la división internacional social del trabajo

La economía mundial presupone un desarrollo elevado del intercambio entre países. En este intercambio se refleja, y se desarrolla con él, la división social internacional del trabajo, que no es sino la división entre las distintas unidades productivas en la producción de bienes destinados al cambio,¹¹ a diferencia de la división del trabajo dentro de una empresa. Esta división internacional del trabajo depende de dos tipos de condiciones: las condiciones naturales (posesión de recursos) y las condiciones sociales (cultura, estructura económica, grado de desarrollo de las fuerzas productivas). Ambas condiciones tienen relación con la división internacional del trabajo, pero su peso relativo cambia con el desarrollo de la economía mundial. Las condiciones naturales de una posición predominante pasan a ser cada vez menos importantes, de suerte que los factores sociales adquieren real significación en el proceso de intercambio. De allí que se debe hablar de división internacional social del trabajo. En este sentido, Bujarin señala

¹¹ Esta puede adoptar diferentes formas, diferentes sectores, diferentes industrias, diferentes actividades.

que en la economía mundial los factores naturales pueden suponerse relativamente constantes y las condiciones sociales altamente variables. El intercambio, sobre la base de las condiciones naturales, no crea la diferencia entre los países; es, sin embargo, una forma de vincular esas diferencias naturales. Pero lo más importante es que la desigualdad de desarrollo de las fuerzas productivas crea diversas esferas, diversos tipos económicos entre los países del sistema, ampliándose a su vez la división internacional social del trabajo.

Según los clásicos y, en particular, para Bujarin, el desarrollo de la división internacional social del trabajo reproduce a nivel mundial las diferentes esferas formadas en el interior de las economías capitalistas. La división más importante entre sector agrícola y sector industrial se manifiesta, a nivel mundial, en dos tipos de países: países agrarios y países industriales. Esto conduce a una interdependencia entre los países, que se convierte en condición necesaria de funcionamiento y desarrollo del sistema. La economía mundial supone, además, el desarrollo de un mercado mundial y, por tanto, precios mundiales de los productos intercambiados que implican que las particularidades regionales de producción y costo desaparezcan.

La comprensión y utilización de la categoría “división internacional social del trabajo” es de gran importancia metodológica y teórica, puesto que permite entender el paso de lo natural a lo social, el grado de desarrollo de los países capitalistas, el carácter necesario de la división del trabajo y, por último, permite, caracterizar las relaciones económicas internacionales en su verdadera esencia. Es decir, las caracteriza en cuanto relaciones explotativas y desiguales, puesto que la división internacional del trabajo a nivel mundial está condicionada por el desarrollo de los países industriales. Además, el intercambio internacional de bienes con estructuras de costos distintos, sobre la base de precios regulados mundialmente, permite, a los países que pesan en esa determinación, trasladar parte de la productividad del trabajo desde los países atrasados a los industrializados.

Por cierto, este enfoque es radicalmente distinto al principio de las ventajas comparativas, los costos comparativos, la abundancia o

la escasez relativa de factores, etc. Estos principios de la teoría ortodoxa del comercio internacional, que constituyen base de sustentación de toda su teoría, ponen el centro de la cuestión en los factores naturales como los condicionantes fundamentales de la estructuración de las relaciones económicas internacionales.

Las tendencias de la economía mundial

Los clásicos del imperialismo destacan una serie de tendencias en el desarrollo de la economía mundial. Nos limitaremos a señalar y analizar aquellas que tienen mayor significación desde el punto de vista de la Teoría de la Dependencia.

Habíamos señalado que, a nivel mundial, se reproducen los procesos y contradicciones que se manifiestan en el seno de las economías nacionales. Las organizaciones monopólicas nacionales se transforman en organizaciones monopólicas internacionales, sobre la base de la exportación de capitales. La monopolización internacional lleva a un alto grado de integración a los países que forman la economía mundial, aspecto que Bujarin ha dado en llamar la tendencia a la internacionalización de la vida económica. Esta tendencia no es ni pacífica ni lineal. No es pacífica, puesto que se conforma, a través de una lucha intensa entre los monopolios de los países industriales y contiene, en consecuencia, las contradicciones esenciales que se dan en el interior de las economías nacionales. No es lineal, puesto que las formas de organización monopólica internacional se dan sobre la base de dos elementos esencialmente cambiantes. En primer lugar, los acuerdos entre los monopolios de los países industriales tienen un carácter transitorio, ya que dependen de las fuerzas relativas de los participantes. En segundo lugar, el proceso de internacionalización, como prolongación de las economías industriales, en el resto del mundo es liderado por un país dominante; pero este liderazgo es variable, dependiendo del grado de desarrollo alcanzado por los países dominantes. Por tanto, la acentuación de las tendencias al parasitismo, descomposición y estancamiento en los países líderes

determina el carácter hegemónico de uno u otro país y, justamente, el carácter transitorio de estos.

Junto con esta tendencia a la internacionalización, se desarrolla una tendencia contrapuesta pero que actúa a la par, que es la nacionalización del capital. Esta se manifiesta en un proceso de cohesión interna en los Estados nacionales para enfrentar la aguda competencia a nivel mundial. También se manifiesta en los territorios incorporados por la política de expansión.

De estas dos tendencias predomina, a la larga, la tendencia a la internacionalización que, con las limitaciones internas y la tendencia contrapuesta, da origen a lo que hemos denominado “expansión cohesionada” y que no es sino la integración de territorios conquistados a las economías nacionales, eliminando así la posibilidad de competencia con otras potencias.

La tendencia a la internacionalización, según los clásicos, es altamente conflictiva, ya que el reparto económico del mundo, a principios de siglo, estaba concluido y de allí en adelante solo era posible el reparto de territorios ya ocupados. Esto condujo a la explicación de las guerras imperialistas. Esto mismo llevó al rechazo de la concepción kautskiana del ultraimperialismo pacífico o el superimperialismo de una potencia (*v.* apartados anteriores).

Otra de las tendencias establecidas por los clásicos se refiere al desarrollo desigual y combinado de la economía mundial. Los países se desarrollan en diferentes grados, como resultado necesario de las tendencias más generales de la economía mundial. Se aprecia a nivel mundial una gran cantidad de países atrasados, semiagrarios y unos pocos países industriales, en los que también encontramos la existencia de diferentes niveles y ritmos de desarrollo.

Las tendencias de la economía mundial descritas por los clásicos del imperialismo, especialmente por Bujarin, que se expresan en lo que hemos denominado expansión cohesionada, asume, a partir de posguerra, una gran intensidad. Esto se retoma, hoy día, en el enfoque de la Teoría de la Dependencia para el análisis del proceso de integración mundial capitalista, bajo la hegemonía norteamericana.

Conclusiones

En los resúmenes presentados, como en el intento de sistematización teórico-metodológico, en el que se incluyeron las principales tesis acerca del imperialismo, encontramos importantes elementos que permiten enfrentar el estudio científico del sistema capitalista mundial y, asimismo, el estudio de las relaciones económicas internacionales, en especial entre países dominantes y dependientes.

Estos elementos son de gran riqueza teórico-metodológica, por lo cual deben ser recuperados críticamente para el estudio de la situación actual. Esta actitud crítica es necesaria, por cuanto los clásicos, al analizar el sistema capitalista de principios de siglo, si bien parten de la economía mundial como una totalidad, en su análisis concreto adoptan la perspectiva de los países imperialistas, y en cuanto a los países coloniales y dependientes solo hacen consideraciones marginales. Por tal razón, decimos junto con Theotônio dos Santos que:

Por esto, debemos considerar limitados los enfoques de los autores de la teoría del imperialismo. Tanto Lenin, Bujarin, Rosa Luxemburgo, los principales elaboradores marxistas de la teoría del imperialismo, como los pocos autores no marxistas que se ocuparon del tema, como Hobson, no han enfocado el tema del imperialismo desde el punto de vista de los países dependientes. A pesar de que la dependencia debe ser situada en el cuadro global de la teoría del imperialismo, ella tiene su realidad propia que constituye una legalidad específica dentro del proceso global y que actúa sobre él de esta manera específica. Comprender la dependencia, conceptuándola y estudiando sus mecanismos y su legalidad histórica, significa no solo ampliar la teoría del imperialismo sino también contribuir a su reformulación. (1968a, p. 23)

Creemos necesario, en consecuencia, hacer una puntualización de los elementos más importantes que surgen del análisis clásico.

Los aportes teórico-metodológico que nos ofrecen los clásicos marcan una diferencia radical respecto a los enfoques teóricos desarrollados en los dos primeros capítulos. En tal sentido se destacan, en

primer lugar, el énfasis que se pone en la necesidad de la comprensión del sistema a partir de la economía mundial capitalista, en que cada uno de los países hace parte integrante y activa de ella. En segundo lugar, el carácter que asume el monopolio como elemento rector de la economía capitalista. En tercer lugar, entender el comercio mundial a la vista de la división internacional social del trabajo, lo cual permite estudiar las relaciones de comercio en su carácter desigual.

Por otra parte, en cuanto a la naturaleza y características más distintivas del sistema capitalista, en la época de los clásicos, podemos señalar que la expansión del sistema capitalista mundial se explica, fundamentalmente, por los cambios ocurridos en las economías dominantes. En este sentido se abre una rica discusión acerca del tipo de capital dominante que está detrás de él, ya que los intereses de este definen la perspectiva general de acción del sistema. Por otra parte, el auge del dominio monopolístico en los centros y el crecimiento del excedente que los monopolios generan, agravan el problema de la realización y lleva a una necesidad creciente de expansión imperialista.

En cuanto a las tesis acerca del carácter que asumen las relaciones económicas internacionales, creemos, son particularmente importantes para nuestro trabajo. El gran desarrollo de la división internacional social del trabajo y el monopolio del comercio exterior expresan la agudización del intercambio desigual, lo que permite comprender una de las principales formas de extracción de excedente en los países dependientes. La exportación de capital, como la forma más importante de las relaciones económicas internacionales y el carácter altamente monopolístico de aquella, marca un vuelco en la concepción del sistema capitalista mundial, que tiene amplia proyección en el análisis del proceso de integración del sistema. Ya no solo existe una interdependencia de tipo comercial entre los países, sino se da una integración sobre la base de las exportaciones de capital de los países dominantes que penetra al interior de las economías del sistema.

Tras las tesis sobre la exportación de capital existen otros elementos, como por ejemplo, los incentivos que motivan la exportación de capital, las formas que esta asume, el destino geográfico y sectorial, etc., que abren una rica discusión en torno al desarrollo mismo del sistema capitalista y, en particular, respecto al fenómeno de la dependencia.

Por último, quisiéramos destacar cuan relevante son, para comprender la situación actual, las tendencias visualizadas por los clásicos respecto al desarrollo del sistema capitalista mundial. Así, tenemos que la tendencia al desarrollo desigual y combinado, a nivel mundial, no es otra cosa que el gran desarrollo de un grupo pequeño de países y un grupo cada vez mayor de países subdesarrollados. Esta es la situación que percibimos hoy día, con perspectivas de agravarse a futuro. Junto con esta, la tendencia a la expansión cohesionada aparece, en nuestra época, manifestándose en el proceso de integración mundial del sistema capitalista, que constituye un elemento vital de la comprensión del sistema capitalista mundial.

Creemos, en consecuencia, que los elementos teórico-metodológicos entregados por la teoría clásica del imperialismo constituyen una base importante para el análisis y la construcción conceptual de una nueva perspectiva teórica que, a partir de los sucesivos cambios que se han producido en el sistema capitalista mundial y poniendo el acento en la perspectiva de los países dependientes, permita analizar, en su verdadera dimensión, el fenómeno del subdesarrollo y de las relaciones económicas internacionales.

Capítulo 4

Los cambios más importantes del sistema capitalista mundial

Consideraciones preliminares

En este capítulo hacemos una discusión sobre las características más distintivas de la estructura económica del sistema capitalista de posguerra (Segunda Guerra Mundial), como asimismo retomamos algunos elementos que los clásicos habían señalado como de suma relevancia en el análisis del imperialismo, a la luz de los cambios más significativos que ha experimentado el capitalismo monopolista de nuestros días. En tal sentido, centramos nuestra atención en cinco aspectos, en nuestra opinión vitales para la comprensión del capitalismo de posguerra.

El primer aspecto en discusión se refiere a la forma de capital dominante en el seno de la economía; problema crucial, pues permite determinar cuál es el sector, dentro de la clase dominante, que tiene el poder real en el sistema capitalista.

El segundo aspecto dice relación con el carácter que asume el proceso de innovación y aplicación de la tecnología. Respecto de los dos aspectos señalados, solo estamos en condiciones de enunciar y desarrollar las tesis prevalecientes, puesto que la complejidad de tales cuestiones no permite la aceptación fácil de una u otra tesis, sino que requiere de investigaciones de gran profundidad que permitan dilucidar tales problemas. Sobre ambos problemas, los trabajos

más conocidos tienen el carácter de ensayos que dan indicaciones generales hacia dónde deben orientarse las investigaciones, pero no constituyen análisis en profundidad que permitan descubrir la naturaleza real de esos fenómenos.

Un tercer aspecto que nos preocupa es el proceso de concentración y centralización que experimenta la estructura económica del sistema capitalista monopolístico. Fenómeno particularmente importante, pues nos permite conocer el grado de poder que adquieren específicas empresas y sectores en la estructura del sistema, como también captar la naturaleza propia de dicho proceso en esta época, con relación al planteamiento clásico.

Otro fenómeno importante y digno de discusión, se refiere al carácter hegemónico que asume la economía norteamericana, como potencia dominante del sistema capitalista. Múltiples son los indicadores que nos muestran dicho fenómeno, por lo cual manejaremos solo la exportación de capital como uno de los indicadores más relevantes que permiten dar una visión clara del problema.

Por último, centraremos la atención en las formas que el capital asume, el destino de este, etc. En el imperialismo clásico, el fenómeno de la exportación de capital asume determinadas características que, hoy día, han cambiado sustancialmente, por lo cual es necesario descubrir las formas y características más relevantes que la exportación de capital asume en nuestra época.

La forma dominante de capital (¿capital corporativo o capital financiero?)

Los autores marxistas han planteado que el sistema capitalista mundial y, en particular, la economía norteamericana ha experimentado una serie de cambios respecto a la situación de comienzos de siglo, descrita por los clásicos del imperialismo.

Uno de los cambios más importantes señalados por estos autores dice relación con el cuestionamiento de la tesis clásica del

predominio del capital financiero como la forma dominante de capital en el desarrollo del capitalismo monopólico. El capital financiero ha sido desplazado por el capital corporativo, el que se expresa en las sociedades anónimas gigantes, las que tienen la posibilidad de independizarse cada vez más del exterior al ser capaces de generar internamente el financiamiento para sus operaciones. Esto conduce a preguntarse dónde se encuentra, actualmente, el centro de decisión fundamental en la economía capitalista monopólica: si existe el predominio del capital corporativo, el centro de decisión estará en el interior mismo de la empresa; en cambio, si persiste la tesis clásica, el poder de decisión se encontrará fuera de la empresa, en los “grupos de interés” que forman parte de la oligarquía financiera.

Dar una respuesta sobre cuál constituye la forma de capital dominante en el sistema capitalista actual, sale de los límites de este trabajo y, por tanto, solo nos limitaremos a mostrar cuáles son planteamientos actuales respecto del problema, confrontándolos con las tesis clásicas. En cualquier caso, la discusión de estos planteamientos se hace importante, ya que la forma de capital dominante constituye una categoría esencial de explicación del funcionamiento del sistema capitalista, marcando con su sello las tendencias de desarrollo del sistema.

La tesis clásica plantea que, sobre la base de un alto grado de concentración y monopolización de la producción y la banca, se produce la fusión del capital bancario y del capital industrial. De esta fusión surge el capital financiero, en el cual se da un predominio del capital bancario sobre el capital industrial. Sobre este capital financiero se levanta un sector de la clase dominante, la oligarquía financiera, que se constituye en el sector de decisión fundamental del sistema. El predominio del capital financiero significa que las decisiones se toman fuera de las empresas, produciéndose una separación entre la propiedad del capital y la producción (divorcio entre el sector rentista y la producción) que le imprime a la oligarquía financiera un carácter parasitario y, con ella, al conjunto del sistema.

El capital financiero en nuestros días¹

Los sustentadores de la tesis clásica sobre el capital financiero, como dominante en el capitalismo de nuestros días, entienden que la monopolización creciente de la actividad económica es el resultado del proceso de concentración y centralización (tal como lo señalaron los clásicos), y agregan que, en la época actual, esos procesos adquieren proporciones sin precedentes ya que, además de la dinámica propia del sistema, hay otros factores que estimulan la concentración y centralización, como la producción militar, el progreso científico-tecnológico, las integraciones regionales, el papel del Estado, etc. El fenómeno, así incrementado, ha conducido no solo a rebasar los límites nacionales, sino también las ramas productivas: los monopolios intervienen en varias actividades y sectores. Pero estos grandes monopolios siguen bajo la dirección del capital financiero y de la oligarquía financiera, ya que la producción, a pesar de su magnitud y diversidad, no se ha independizado de aquellos.

Los sustentadores de esta tesis reconocen el autofinanciamiento, pero plantean que esto no significa independencia de las grandes empresas en cuanto al capital financiero, ya que:

En primer lugar, allí donde las firmas forman parte de una agrupación determinada del capital financiero, el autofinanciamiento cualquiera que sea su grado ya no acredita la independencia de las empresas. En segundo lugar, el hecho de que algunas firmas acumulen enormes recursos demuestra la tendencia a transformarse ellas mismas en un tipo peculiar de organizaciones financieras. Esto es uno de los cambios que llevan a la aparición del capital financiero. (Ramos, 1968, p. 85)

Ellos plantean, además, que el papel de los bancos se hace cada vez más importante y, si bien la gerencia y administración tienen un carácter técnico, la coordinación entre ellas tiene un carácter

¹ La presentación del problema se basa en el artículo de Sergio Ramos (1968) que lleva el mismo título, en el que se resume un coloquio celebrado en Praga que aparece en *Revista Internacional*, (10-12), (s.f.).

financiero. Esta coordinación es llevada a cabo por el “trust de cerebros” del capital financiero. Por otra parte, reconociéndose que los bancos disponen solo de parte del capital total, los depósitos, los fondos de terceros, el conocimiento de las empresas y de los mercados les dan mucho más poder que aquel que pudieran tener por el capital de que disponen. Además, sobre los bancos, se ha levantado un cúmulo de instituciones financieras como Seguros, Bancos de Ahorro y Préstamos, Cajas de Previsión, etc., que fortalecen el poder del capital financiero.

Así se plantea que, detrás del capital financiero, están “los grupos financieros” como el sector dominante de la clase dominante. Estos “grupos financieros” constituyen la forma superior de estructuración de las distintas formas que asume el capital, pero con el predominio del capital bancario.

La tendencia que se muestra en el desarrollo de estos grupos financieros, según esta corriente, apunta a la formación de agrupaciones cada vez más grandes, acuerdos entre grupos para la formación de “constelaciones” del capital financiero. Esto se realiza a través de las formas clásicas de participación (piramidales, radiales y en cascada) y también de nuevas formas como la participación circular (una compañía absorbe a otra que tenía participación en una serie de compañías de la primera). En todo caso, la unión personal continua como el elemento orientador fundamental de los grupos financieros y también de los acuerdos entre ellos.

La preeminencia de una familia se transforma ahora en el predominio de grupos de familias, grupos de monopolistas, a los cuales se incorporan los ejecutivos principales de empresas que actúan al servicio de estos grupos. Junto con esto, se establecen lazos internacionales cada vez más estrechos entre grupos financieros, como también se aprecia que las bases de ligazón entre el monopolio y el Estado –fenómeno característico del capitalismo monopolista de Estado– están asentadas en estos grupos financieros.

Un artículo de Sheila Ryan (1969), que resume las conclusiones de un informe presentado ante una Subcomisión del Congreso de Estado Unidos, apoya la validez de la tesis clásica sobre el carácter

dominante del capital financiero. En dicho trabajo se plantea que “los bancos mayores en los EE. UU. están ganando en forma creciente más control sobre las grandes corporaciones industriales, comerciales, de seguros y de transporte. El efecto de esto es concentrar el poder económico en las manos de unos pocos hombres” (ídem). Más adelante agrega que “Las conclusiones del informe contradicen otros estudios recientes que indican que la tendencia en las grandes corporaciones es hacia el control gerencial” (ídem). Pero,

El informe sostiene, por el contrario, que las campañas que han sido previamente caracterizadas como de control gerencial son probablemente controladas ya sea por los bancos o por una combinación de control minoritario a través del *bank trust department stock-holding* y control gerencial.

Justamente ese control se logra por el nuevo papel del *department trust*, con el crecimiento de los planes de previsión (gran cantidad de dinero), a través del “control minoritario”, que en opinión del informe es el modo más importante por el cual los bancos controlan otras corporaciones. Esta es una situación por medio de la cual una sola entidad, o un grupo de entidades, sin controlar la mayoría de las acciones con voto en una corporación pueden, sin embargo, estar en posición de controlar esa corporación. Tal control minoritario ha sido largamente reconocido tanto por la ley como por la realidad económica. (ibid., 1969)

El capital corporativo en nuestros días

La tesis acerca del capital corporativo es planteada sistemáticamente por Baran y Sweezy (1968), como contrapartida a la tesis tradicional.²

El capital corporativo constituye aquella forma de capital que integra el capital comercial, industrial, bancario y financiero, aunque existe un claro predominio del industrial sobre las otras formas de capital. Por esta razón, el capital corporativo se manifiesta a través

² Véase, también, O'Connor (1969).

del poder de las sociedades anónimas gigantes. Estas grandes corporaciones tienen la posibilidad de generar, internamente, financiamiento para sus operaciones y para sus nuevas inversiones, lo que le permite independizarse cada vez más del exterior. Esto ha significado que el capital corporativo sea la forma dominante de capital, desplazando al capital financiero.

El centro de decisión se desplaza desde el exterior de la empresa al interior. Ello provoca una serie de cambios importantes que hacen de estas empresas, instituciones con particularidades sustancialmente distintas de las empresas anteriores. De todas formas, Baran y Sweezy coinciden en el planteamiento clásico, en cuanto que lo característico de esta época es el dominio monopólico. Esto los lleva a plantearse uno de los pasos metodológicos más importantes, y señalan:

Por lo tanto, no es permisible ignorar el monopolio en la construcción de nuestro modelo de la economía y continuar considerando la competencia como el caso general. En un intento de comprender el capitalismo en su etapa monopolista, no podemos abstraernos del monopolio o introducirlo como un simple factor modificador; debemos colocarlo en el centro mismo del esfuerzo analítico que despleguemos. (1968, p. 10)

Acerca del dominio monopólico, en la etapa actual del capitalismo, existe pleno acuerdo entre los distintos enfoques marxistas. La discusión se centra, entonces, en qué forma de capital y qué grupo dentro de la clase dominante lideran el proceso.

Según Baran y Sweezy, el papel dominante en la economía norteamericana está representado por “la unidad típica de los grandes negocios, la moderna corporación gigante” (ídem).

Estas corporaciones tienen algunos rasgos característicos que las definen como tales:

- a. El control descansa en la dirección, o sea, el consejo directivo más los principales funcionarios ejecutivos. Los intereses externos generalmente están representados, pero el verdadero poder lo retienen los que están dentro.

- b. La dirección la constituye un grupo que se autoperpetúa: las decisiones al respecto se generan internamente, se promueven y forman empresarios profesionales cuyos intereses y carrera están ligados al florecimiento de la empresa.
- c. Cada corporación aspira, y generalmente lo hace, a lograr su independencia financiera mediante la creación interna de fondos de los que pueda disponer libremente la dirección. Puede recurrir a instituciones financieras pero no está obligada a hacerlo y, por lo tanto, está en condiciones de evitar la dependencia del control financiero tan común en el mundo de los negocios hace 50 años.³

Esta caracterización de la gran empresa, en opinión de Baran y Sweezy, “vuelve obsoleto el concepto de ‘grupos de interés’ como unidad fundamental en la estructura de la sociedad capitalista”.

Hay un conjunto de cambios que han significado una disminución o rompimiento de las ligazones de estas empresas con los grandes grupos de interés. Entre estos, los más importantes son, por un lado, que:

El poder del banquero inversionista estuvo basado en la urgente necesidad de financiamiento externo de las primeras corporaciones gigantes en el período de su fundación y en las primeras etapas de su desarrollo. Más tarde esta necesidad declinó en importancia o desapareció por completo, cuando los gigantes, al recoger una rica cosecha de utilidades derivadas del monopolio, se encontraron cada vez más capaces de autofinanciamiento. (ibid., 1968, pp. 19-20)

Y, por otro lado, que “al mismo tiempo los fundadores de fortunas familiares iban muriendo y dejando sus acciones a sus numerosas fundaciones, herederos, beneficencia, fideicomisas, etc., de tal modo que la unidad de la propiedad, que en un tiempo ejerció el control absoluto de muchas empresas, se volvió más y más amorfa y acéfala” (ibid., p. 20).

³ Esta caracterización aparece en el libro de Baran y Sweezy (1968, p. 18).

Esto ha llevado sistemáticamente a la independencia de las corporaciones del exterior y las políticas de estas se orientan progresivamente en función de los intereses propios. Así, en la actuación de las empresas, al decir de Baran y Sweezy, predomina la lógica de hacer ganancias en un nivel muy superior, por encima de lo que dicha lógica estuvo presente en la actuación de los pequeños empresarios. Por tal razón, la gran acumulación, producto de la situación monopólica de las corporaciones, se ve intensificada por la tendencia a la reinversión siempre mayor, en desmedro de una política de distribución de dividendos. Junto con eso, se destaca la aplicación sistemática de los conocimientos de profesionales especialistas en técnica administrativa para lograr una actuación mucho más “racionalizada que posibilite una acción eficiente; y por último, una política de dirección que se caracteriza por el desplazamiento del ‘magnate patriarcal’” por un nuevo tipo de hombre de empresa quien, ante todo, liga su porvenir al porvenir de la empresa, y por tanto, para quien su propia eficiencia significa el progreso de la empresa y su propio progreso. Así, al decir de Baran y Sweezy “En este sistema la conducta normal de un joven ambicioso debe tener como propósito la lucha para llegar tan alto como sea posible en la empresa más grande que sea posible” (ibid., p. 36).

La diferencia más sustancial de este nuevo empresario, respecto del “magnate patriarcal”, es que aquel liga sus intereses a los beneficios en la actuación directa en la producción de la empresa en la cual trabaja; en cambio, el magnate individualista liga sus intereses a su propio enriquecimiento y, en este sentido, ubicándose por sobre las empresas que controla financieramente, no está ligado férreamente a ellas y sus intereses financieros lo conducen con frecuencia a políticas beneficiosas para él, en contra de las empresas que controla.

Se destaca además, una serie de diferencias con empresas de épocas anteriores, a saber: que estas corporaciones tienen un horizonte en el tiempo de largo plazo, que la escala de operaciones en las que actúan es variada e incomparablemente mayor, etc. Esto, unido a la política permanente de racionalización, conduce a actitudes y formas

de conducta específicas que diferencian a estas empresas de la antigua empresa pequeña y competitiva. Estas nuevas actitudes son básicamente las siguientes, según los autores a que hacemos referencia:

- a. Una sistemática evasión de los riesgos, a diferencia de la empresa individual, en que la actuación de esta era una aventura. Ahora se tiene la capacidad y el hábito de calcular en grado extremo los riesgos que se corren con tal o cual política.
- b. Una actitud de vivir y dejar vivir, hacia los demás miembros del mundo corporativo; actitud esta que se da solo entre las grandes corporaciones ya que, frente a sus distribuidores o empresas pequeñas, la actitud es altiva y dictatorial. Este “mutuo respeto” abarca, no solo las corporaciones competidoras, sino todo el ámbito de las corporaciones. Esta actuación es radicalmente opuesta a la competencia agresiva en que actuaba la pequeña empresa competitiva y aun la empresa monopólica de años antes.

La presentación anterior de las dos concepciones marxistas respecto de cuál forma de capital es la dominante y, por lo tanto, cuál es el grupo dentro de la clase dominante que se constituye en el centro de decisión de las economías industriales, deja en definitiva sin resolver el problema. La definición de dicho problema es sumamente importante, pues permite ver, entre otros puntos, cuáles son las tendencias generales del desarrollo del sistema capitalista, como también permite definir la forma concreta que adoptan las relaciones de dependencia. La clarificación de si es el capital financiero o el capital corporativo el dominante, pasa necesariamente por un estudio específico de la concentración y monopolización de las grandes empresas y de los grupos financieros.

Para terminar, debemos señalar que el capital dominante de los centros imperialistas, al penetrar en los países dependientes, genera en estos determinadas relaciones que son propias a dichos centros, redefinidas por las condiciones concretas de los países a los cuales se dirige el capital. Así, la tesis sobre el tipo de capital dominante en

los países dependientes reviste una discusión similar a la que se debe realizar en los centros del sistema.

De todas maneras, la gran penetración de las economías dependientes, mediante la instalación de subsidiarias y sucursales de las grandes corporaciones de los centros imperialistas, nos lleva a señalar que sería precisamente el capital corporativo la forma dominante de capital en las economías dependientes. En todo caso, la importancia de la determinación del tipo de capital dominante requiere de una acuciosa investigación que permita dilucidar claramente el problema. Es esta una de las cuestiones más importantes que la Teoría de la Dependencia debe enfrentar.

El problema tecnológico en nuestros días y la tesis clásica

El planteamiento clásico sobre el problema tecnológico nos dice, como se señaló en el capítulo anterior, que en la fase monopólica del capitalismo la eliminación de la competencia-precio genera la tendencia a la detención del proceso de innovación y aplicación tecnológicas en la economía. En realidad, esta tendencia tiene un carácter relativo, por cuanto existe un conjunto de factores contrarrestantes que enfrentan su agudización, a saber: la imposibilidad de la eliminación total de la competencia, la competencia de los monopolios de los países industriales en la economía mundial, el desarrollo de la competencia-costo, la monopolización creciente de la tecnología con un desarrollo preferente en el interior de las grandes empresas monopólicas (creación de departamentos especiales de investigación). Por tanto, el carácter relativo de la tendencia debe ser entendido en términos de que el desarrollo y la aplicación tecnológica es menor en condiciones monopólicas que en condiciones de predominio de la competencia.

En tal sentido, los clásicos consideraron esta tesis de gran importancia en la comprensión de la tendencia general al estancamiento del sistema, la que también es entendida en términos relativos. Por ello

plantearon que el desarrollo del capitalismo es extraordinariamente alto en algunos países industriales, mientras que, en otros, la tendencia al estancamiento se manifiesta en forma particularmente aguda.

Para la comprensión de los planteamientos actuales sobre el problema tecnológico, pensamos que hay que tener claro cuáles son las ligazones que los clásicos del imperialismo establecían entre el proceso de innovación y de aplicación de la tecnología con el proceso productivo propiamente tal. En tal sentido, se desprenden del planteamiento clásico, los siguientes elementos sobre el fenómeno de la tecnología:

1. Tanto el desarrollo tecnológico como el proceso de aplicación de esas innovaciones se entienden directamente ligados al proceso productivo.
2. El crecimiento de la economía está directamente ligado al grado de introducción de las innovaciones tecnológicas.
3. La periodicidad de la introducción tecnológica, que se manifiesta en el reemplazo del capital fijo, es uno de los determinantes de los ciclos de expansión y de recesión.
4. En la etapa monopolista, hay que hacer una distinción entre desarrollo tecnológico y aplicación de las innovaciones. En el capitalismo competitivo, la necesidad de enfrentar correctamente la competencia conduce a las innovaciones tecnológicas. De aquí que esta necesidad determine, en gran parte, el proceso de desarrollo tecnológico. En la etapa monopolista del capitalismo, si bien existe ese determinante general, se da el caso de que la tasa de introducción tecnológica es menor que la tasa de desarrollo tecnológico.
5. Al atenuarse la competencia-precio, surge como elemento compensador la competencia-costo, pero esta no se sobrepone. De aquí que, en el monopolio, tanto la introducción como el desarrollo tecnológicos tienen la tendencia a detenerse (relativamente), detención que es más manifiesta en el proceso de introducción tecnológica.

6. La tendencia a la detención del desarrollo y aplicación de la tecnología se constituye en uno de los determinantes de la tendencia general al estancamiento del sistema, tendencia que también es relativa, como explicamos anteriormente.

El tratamiento que hoy día se hace del problema tecnológico, por parte de los autores marxistas, no tiene la rigurosidad ni la sistematización suficiente. Más bien, los escritos permanecen en el nivel de ensayos. En este apartado, solo se pretende hacer una sistematización de las tesis centrales planteadas en esos ensayos, a la luz de la tesis clásica.

Casi todos los economistas marxistas (Baran y Sweezy, 1968; Mandel, 1968; Vigier y Waysand, 1968; Tsuru, 1961)⁴ han tratado de explicarse el actual desarrollo del sistema capitalista y, en especial, la gran expansión de la economía norteamericana. En esa explicación hay coincidencia en cuanto a que uno de los elementos determinantes de la expansión es el gran desarrollo tecnológico que se ha experimentado a partir de posguerra.

También existe coincidencia en cuanto a cuáles son los elementos nuevos que conducen a ese desarrollo, entre los cuales se destacan: la experiencia de la guerra y la carrera armamentista, la competencia entre las potencias imperialistas, la competencia y la Guerra Fría con el campo socialista, la gran participación estatal y, por último, el nuevo carácter del proceso de concentración que conduce a la formación de la empresa gigante que genera autónomamente su propia tecnología.

Por último, hay coincidencia en señalar que este gran desarrollo tecnológico no permite concluir que la depresión sea un fenómeno que queda relegado al pasado del capitalismo; más aún, hay consenso en plantear que es de esperar que este gran desarrollo tenga efectos graves y crecientes en las contradicciones centrales del sistema, sobre todo, en cuanto a la disparidad en el ritmo de crecimiento de la producción respecto al crecimiento de la demanda.

⁴ Ver, en particular, las ponencias de S. Tsuru, P. M. Sweezy, O. Bettelheim y M. Dobb.

Donde no hay coincidencia, sin embargo, es en la forma en que el desarrollo tecnológico actual y su tasa de aplicación afectan al proceso productivo propiamente tal y en cuanto a si aquel desarrollo y aplicación tecnológica logra o no una independencia respecto de ese proceso productivo. Mandel, al plantear la independencia que adquiere el desarrollo tecnológico del proceso productivo, se aparta cualitativamente de la tesis clásica; en cambio, Baran y Sweezy y los otros autores marxistas consultados, si bien destacan una serie de cambios, plantean la ligazón del desarrollo tecnológico a la producción y, en este sentido, mantienen la esencia de la tesis clásica.

A continuación presentaremos las cuestiones fundamentales planteadas por estas dos posiciones.

La posición de Baran y Sweezy (op. cit.) respecto del desarrollo tecnológico se centra en la perspectiva de si este es o no un buen realizador del excedente. Al analizar este fenómeno, pasan necesariamente por una descripción de los cambios más importantes que genera el gran desarrollo tecnológico, de los efectos de aquellos sobre la estructura económica y sobre las tendencias generales de desarrollo del sistema.

Los autores señalan que el cambio más significativo, en la época actual, es la constitución de la empresa gigante, y es este cambio el que conduce al gran desarrollo tecnológico actual (ellos consideran otros cambios como determinantes también en el gran desarrollo tecnológico; pero, sin duda, el más importante es esta nueva empresa).

La gran empresa corporativa, unidad básica del centro dominante del sistema, se caracteriza por su independencia de los grupos financieros y, por tanto, por su capacidad de generar internamente los recursos para nuevas inversiones, como también para desarrollar su propia tecnología.

Pero la pregunta que se nos presenta como consecuencia lógica es por qué las grandes empresas estarían incentivadas para desarrollar tecnología, cuando su poder monopólico les permite fijar precios administrativos, neutralizándose así la competencia-precio, base de

los incentivos a la innovación y aplicación de las innovaciones. La respuesta es que, si bien la competencia- precio deja de actuar, ella asume nuevas formas. Se trata de tener participación en un mercado creciente y en la más variada gama de productos; de aquí que surjan dos nuevas formas: una, “la dinámica de la distribución del mercado” y otra, “la forma especial que adopta la campaña de ventas en las industrias productoras de bienes”.

En la primera, se trata de fortalecer la posición en el mercado, lo que si no se puede hacer a través de los precios, se hace disminuyendo los costos (competencia-costo). La empresa con costos bajos supone ganancias altas, las que dejan en mejor pie a la empresa en el mercado. Así, se puede llegar a plantear la guerra de precios, políticas especiales de descuentos y créditos, publicidad en gran escala, fomento de investigaciones que creen mejores productos, etc. En definitiva la competencia-costo permite a las empresas, participar en mejores condiciones en el mercado.

La segunda forma es la campaña de ventas en las industrias productoras de bienes, que se refiere a la activa competencia por ofrecer productos de tal naturaleza que, al ser usados por otros productores, bajen los costos de su propia producción. Aquí serán incorporados aquellos bienes de producción cuyos costos sean bajos y cuyo rendimiento sea alto. Así habría un incentivo especial a la disminución de los costos.

Estas dos formas de competencia, que se manifiestan en una disminución de los costos, solo pueden realizarse a través de las innovaciones tecnológicas. En tal sentido, los autores mencionados señalan que “por todas estas razones hay un fuerte incentivo para que la gran empresa en una industria oligopólica no solamente se esfuerce por alcanzar continuas reducciones en sus costos, sino también por hacerlo con mayor rapidez que sus rivales” (ibid., p. 59).

Por tanto, “Concluimos entonces que, con respecto a la disciplina de costos que la economía capitalista monopolista impone a sus miembros, esta no es menos severa que su predecesor competitivo y además genera nuevos y poderosos impulsos a la innovación” (ibid., p. 61).

Apreciamos en las citas algunos elementos que deben ser destacados, pues tocan a los planteamientos clásicos sobre esta temática. Se afirma que existen poderosos impulsos para la innovación, a causa de la competencia-costo. Sin embargo, Lenin señaló con mucha claridad que, efectivamente, la competencia-costo constituye un freno a la detención en la innovación tecnológica y, por tanto, es un estimulador al proceso de innovación. Esto no significa, en Lenin, que la tendencia a la paralización tecnológica no llegue a imponerse, ya que solo representa un factor contrarrestante y que, en último término, es la tendencia a la detención (relativa) del proceso de innovación la que logra imponerse. En tal sentido, se tocan ambos análisis. Sin embargo, la perspectiva de análisis es similar, en cuanto centran la atención en la tecnología, ligada al proceso productivo.

El proceso de innovación tecnológica se manifiesta, entre otros elementos, en el auge y ligazón de las ciencias puras y aplicadas, en los cambios operados en las grandes empresas, en la participación y experiencia del Estado en la guerra (nuevas armas y técnicas), en la creación de grandes centros de investigación, etc. Estos elementos muestran que el ritmo de desarrollo tecnológico no da señales de disminuir; sino que más bien su tendencia es a crecer (Sweezy, 1961).

El gran crecimiento en el campo tecnológico lleva, a estos autores, a plantearse la necesidad de revisar dos tesis extremas que se manejan frecuentemente: una sobre las consecuencias inevitables del monopolio en el desarrollo tecnológico y la otra, según la cual el cambio que produce el gran desarrollo tecnológico en la economía es tan importante, que las innovaciones son la fuerza motriz del auge del sistema y constituyen la respuesta a la caída de la tasa de ganancia y a la tendencia al subconsumo (Baran y Sweezy, 1968, p. 77).

El planteamiento de la segunda tesis nace de un análisis de la situación presente con el esquema tradicional de pensamiento, en que el desarrollo tecnológico se reflejaba en una disminución de precios. Este fenómeno agudizaba en extremo la lucha de los empresarios, quienes debían estar prestos a innovaciones permanentes y sin control. En esta situación, “se invierte mucho capital nuevo y se destruye

mucho capital viejo. Un corolario lógico es que cualquier aumento en la velocidad del cambio tecnológico debe abrir nuevas salidas a la inversión y elevar la tasa de crecimiento de la economía” (ibid., p. 78).

Si esto fuese así, en la actualidad la tesis optimista tendría algún grado de validez; pero, cuando el monopolio es el elemento determinante del sistema, dicha teoría pierde toda validez.

Cuando reina el monopolio, las innovaciones son aplicadas o adoptadas por grandes corporaciones que guían su acción, no en función de la competencia, sino que a través de estudios rigurosos cuyo objeto final es elevar al máximo las ganancias. En pocas palabras, en situación de predominio de los monopolios, existe un control estricto en la aplicación de las innovaciones tecnológicas.

El determinante general de esta tasa controlada de introducción tecnológica es el cálculo de la rentabilidad del conjunto de la empresa frente a esa introducción, y no solo la rentabilidad específica de la aplicación de una innovación aislada. Por tanto, en general se esperará que el capital fijo existente este depreciado en su totalidad, o bien, que la empresa se encuentre en condiciones de aplicar una innovación, siempre que el cálculo de la rentabilidad total lo aconseje.

Lo cierto es, sin embargo, que las innovaciones no constituyen la fuerza motriz del sistema capitalista, puesto que su tasa de introducción está determinada por un cálculo riguroso de ganancia, la que sí constituye, en último término, un elemento vital de desarrollo del sistema. Así, en el capitalismo monopolístico, el control de la tasa de introducción tecnológica significa la retención en uso de una gran cantidad de equipo técnicamente obsoleto (ibid., p. 80). Este fenómeno, unido al hecho de que las innovaciones sobre las que no existen regulaciones no implican grandes costos, hace que la eficiencia de los gastos de inversión no tenga, para el conjunto del sistema, mucha significación, ya que no se destruye gran cantidad de capital viejo antes de estar totalmente depreciado y tampoco se absorbe mucho capital.

Las innovaciones tecnológicas absorben, entonces, escasa cantidad de excedente, ya que, desarrollan una tecnología que disminuye costos con precios relativamente estables. De tal manera se incrementan

extraordinariamente los beneficios de las grandes empresas corporativas, acrecentando el excedente en busca de inversión y agravando la tendencia al subconsumo. En definitiva, en opinión de Baran y Sweezy, las innovaciones tecnológicas no constituyen un buen realizador de excedente. Es decir, en el capitalismo monopolístico, se da la siguiente regla: “[...] en el capitalismo monopolista no hay correlación necesaria, como en el sistema de competencia, entre la tasa de progreso tecnológico y el volumen de los gastos de inversión” (ibid., p. 81).

Finalmente, se pueden destacar dos aspectos que agravan la tendencia al subconsumo en el sistema, por el problema de la tecnología.

El primero se refiere a determinadas prácticas de depreciación, en las que se deprecia mucho más que el valor real del capital en uso, por la inclusión de las utilidades en la depreciación. Esto permite a las grandes corporaciones, acumular ingentes sumas de dinero por dicho concepto, financiando, en muchos casos, no solo la reposición del capital, sino también parte importante de las innovaciones tecnológicas. Por tanto, antes de considerar si las innovaciones absorben o no excedente, hay que ver, para el conjunto del sistema, si la inversión es mayor o no al monto acumulado por concepto de depreciación. La conclusión es, precisamente, que el progreso tecnológico no tiene posibilidad de contribuir, en forma importante, para resolver el problema de la absorción del excedente.

El segundo aspecto, se refiere a los efectos de las innovaciones tecnológicas sobre la ocupación (Sweezy, 1961). Si bien no hay una presentación sistemática, la opinión de Sweezy al respecto queda resumida en la siguiente cita:

Puede muy bien ocurrir que en los próximos años el progreso tecnológico deje a más trabajadores inactivos de los que las innovaciones globales logren ocupar. En tal caso, el progreso tecnológico, lejos de ser el salvador del capitalismo puede revelarse uno de sus sepultureros. (ibid., p. 77)⁵

⁵ Es preciso destacar que Vigier y Waysand (1968) señalan que el problema de la automatización y desempleo es una visión simplista, ya que la tecnología moderna, si bien desplaza mano de obra, crea ocupaciones por sus efectos indirectos.

Pasemos, ahora, al análisis de la tesis que plantea las consecuencias inevitables del monopolio en el desarrollo y aplicación de la tecnología.

Recogiendo algunos elementos ya expuestos anteriormente, podemos señalar que, es claro que en la etapa monopólica “habrá una tasa más lenta de introducción de innovaciones que bajo el criterio de competencia”, ya que se esperará depreciar, gran parte (o la totalidad) del capital en uso antes de aplicar la innovación tecnológica.

De lo dicho, no se puede concluir que se retarde también la tasa de descubrimientos. Por el contrario, los autores se plantean que cabe esperar una aceleración de dicha tasa, ya que los incentivos por el desarrollo de técnicas de bajos costos son, como ya vimos, muy significativos, porque la capacidad de uso de los recursos, de la ciencia y de la tecnología es mucho mayor ahora en las empresas gigantes que en la empresa clásica.

Tampoco se puede concluir que se frene cualquier tipo de introducción de innovaciones tecnológicas, ya que, por un lado, siempre habrá la necesidad de reponer el capital gastado y, por otro lado, no existe regulación en el caso de introducir nuevas técnicas cuando su costo es bajo.

Lo que sí se puede concluir es que no haya una correspondencia entre la tasa de desarrollo tecnológico y la tasa de aplicación de la innovación tecnológica. Los autores expresan, al respecto, lo siguiente:

Lo que implica la teoría es esto: bajo el capitalismo monopolista la velocidad a la que las nuevas técnicas desalojarán a las antiguas será más lenta de lo que la teoría económica tradicional nos llevaría a suponer. No obstante cuán paradójico puede parecer, debemos esperar que el capitalismo monopolista esté simultáneamente caracterizado por una rápida velocidad de progreso técnico y por la retención en uso de una gran cantidad de equipo técnicamente obsoleto. (Baran y Sweezy, 1968, p. 80)

En la confrontación del pensamiento de Baran y Sweezy con las tesis optimista y pesimista, se pueden observar algunos elementos que

han surgido precisamente de la tesis clásica. Entre ellos, la idea de retención relativa de las innovaciones en la época monopólica, la separación entre el desarrollo tecnológico propiamente tal y la tasa de aplicaciones de la innovación tecnológica. En el pensamiento de estos autores, además de explicitarse esta separación, se establece que solo hay una retención relativa, manifiesta en la tasa de aplicación de las innovaciones; no así en el desarrollo tecnológico, que aparece como habiendo logrado cierta independencia y no afectado por la retención en uso, como quedaba de manifiesto en la tesis clásica. Finalmente, respecto de los efectos en las tendencias generales del sistema, ellos sostienen la agudización de la tendencia al subconsumo frente a una producción creciente. En cambio, la tesis clásica liga directamente la tesis de la retención de las innovaciones tecnológicas a su desarrollo, como uno de los elementos que conforman la tendencia relativa del sistema al estancamiento.

En general, el análisis de los autores marxistas contemporáneos presenta el problema tecnológico en forma similar a Baran y Sweezy; no tan sistemáticamente, pero se insiste en algunos aspectos importantes, en la explicación del desarrollo tecnológico, como, por ejemplo, los efectos del desarrollo tecnológico en la producción militar, los incentivos a la aplicación tecnológica y al desarrollo tecnológico, productos de la participación relativa de los países industriales en el mercado mundial, etc. El análisis que hace Mandel (1968) de los efectos del desarrollo tecnológico actual sobre la economía, lo lleva a postular una tesis radicalmente distinta a la tesis clásica y a las posiciones de Baran y Sweezy. Por esta razón creemos que conveniente resumir, muy sucintamente, esta posición.

Según dicho autor, el desarrollo tecnológico actual tiene peculiaridades que lo distinguen de las revoluciones tecnológicas anteriores, pues tiene un carácter continuo y su desarrollo ha logrado cierta autonomía propia; es decir, no está ligado directamente al proceso productivo.

En realidad, nos encontramos ante una transformación casi ininterrumpida de las técnicas de producción, y este fenómeno es ante

todo un subproducto de la carrera armamentista permanente, de la Guerra Fría en la que nos hemos instalado a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial. (Mandel, 1968, p 114)

El autor señala que su carácter permanente y su autonomía relativa tiene efectos importantes sobre los ciclos económicos, ya que, cuando la investigación tecnológica se realizaba ligada al proceso productivo de las empresas industriales, las limitaciones impuestas a la aplicación de esas innovaciones conducían a un progreso tecnológico de carácter cíclico. El progreso tecnológico cíclico es uno de los elementos determinantes de los ciclos de expansión y de estancamiento, que eran relativamente largos en el desarrollo de la economía capitalista en el pasado.

En opinión del autor, los capitalistas se decían: “[...] hay que aminorar ahora las innovaciones pues tenemos instalaciones muy costosas y es necesario ante todo amortizarlas. Es necesario que lleguen a ser rentables, que sus gastos de instalación queden cubiertos antes de lanzarse a una nueva fase de transformación tecnológica” (ibid., p 116).

Ahora, el carácter autónomo y permanente del desarrollo tecnológico agrega un factor nuevo, “una fuente extraeconómica que alimenta las constantes transformaciones de la técnica productiva”. Por tal razón, las motivaciones económicas que provocaban los ciclos en el desarrollo tecnológico ya no existen. Por el contrario, la Guerra Fría y la carrera armamentista aseguran la investigación permanente y, por tanto, las innovaciones técnicas forman una corriente continua.

La revolución tecnológica ininterrumpida tiene como efecto económico, la reducción del período de renovación del capital fijo y el incremento de las inversiones fijas. Son los incrementos de estas, la base de explicación que tiene la gran expansión en escala mundial que muestra el sistema capitalista. Además, la rápida renovación del capital fijo permite, como lo dijimos, reducir los ciclos, ya que estos dependen del período de vida del capital. En la actualidad, cabe esperar ciclos largos de expansión, en los cuales se producirán recesiones cada cierto número pequeño de años.

Finalmente, Mandel plantea que, en la explicación de la gran expansión económica actual, hay que considerar un elemento concomitante al gran desarrollo tecnológico. Ese elemento se refiere a la descolonización de los países y su permanencia dentro del sistema capitalista mundial. En esta circunstancia, se impone un incremento de la demanda de bienes de producción en los países industriales para la industrialización de los países descolonizados. De esta manera, crece el sector de bienes de producción, cuyos bienes sirven para reponer la renovación acelerada del capital fijo en sus propios países como también en la industrialización de los países descolonizados.

El análisis de Mandel podría llevar a pensar que su tesis está muy cerca de la tesis optimista, de la cual hablábamos anteriormente. Pero no es así, ya que, por el contrario, el autor cree que la expansión del sistema no es indefinida: “de ningún modo creo que pueda durar indefinidamente y que el capitalismo haya encontrado la piedra filosofal que le permitiría evitar, tanto la crisis cuanto la sucesión de ciclos largos de expansión y estancamiento relativos” (ibid., pp. 119-120).⁶

Entonces, a modo de conclusión, podemos afirmar que Mandel, a diferencia de Baran y Sweezy, plantea que el desarrollo tecnológico logra independizarse del proceso productivo propiamente tal y no separa el desarrollo tecnológico del proceso de aplicación de las innovaciones.

Creemos no estar en condiciones de terciar en este problema, ya que ello requiere una investigación en profundidad. De todas maneras, de ambas posiciones se desprende que Baran y Sweezy están preocupados por estudiar la economía norteamericana; en cambio, Mandel analiza el sistema capitalista en su conjunto. Esta perspectiva distinta de análisis es quizás el factor más importante que orienta en forma diversa a los autores respecto del problema tecnológico.

⁶ Para un análisis de las contradicciones del proceso, pensamos que sería necesario recurrir a otros trabajos del autor, pues este tiene carácter de divulgación; en todo caso, aquí se presentan las líneas generales.

Debemos señalar que la tecnología adquiere particular importancia en nuestra época, ya que constituye una de las principales formas en que se manifiesta el dominio y condicionamiento, sobre los países dependientes, por parte de las potencias dominantes del sistema. Por ello, hemos caracterizado las relaciones de dependencia, en esta fase de desarrollo del capitalismo, como de tipo industrial-tecnológicas. Existe, entonces, una clara dependencia tecnológica, producto del control monopólico que ejercen los centros imperialistas sobre la tecnología.

Así, el proceso de industrialización de los países dependientes está determinado por aquella tecnología obsoleta en los centros dominantes, y que se instala en los países dependientes en forma de inversiones realizadas por las corporaciones de los centros dominantes. O también, el fenómeno de monopolización tecnológica se expresa en aquellas salidas de divisas, que pagan los países dependientes, a los centros dominantes, por concepto de *royalties* y derechos por uso de patentes.

Por último, creemos necesario señalar que no existe un tratamiento profundo y sistemático del problema tecnológico, por lo que su comprensión cabal solo será resultado de un consciente y largo trabajo de investigación.

El proceso de concentración en EE. UU. y su manifestación en América Latina

Introducción

Hemos señalado que los EE. UU. surgen, a partir de postguerra, como la gran potencia hegemónica dentro del sistema capitalista mundial. Esto debe llevar a estudiar los elementos más determinantes de su estructura económica y, muy particularmente, el proceso de concentración y centralización que experimenta.

Este proceso de concentración y centralización, al margen de toda la discusión que hemos presentado sobre el tipo de capital

dominante en la economía, lo referiremos al sector productivo de la economía norteamericana.

La tesis central que desarrollamos en este apartado plantea que el proceso de concentración y centralización de la economía norteamericana se refleja en las formas que asume la expansión de la gran empresa fuera del territorio norteamericano. El papel dominante ejercido por la empresa en el centro se proyecta también en un proceso de concentración y centralización en las economías a las cuales el capital se dirige.

Lo que debemos destacar es que, dicho proceso, rompe los moldes tradicionales dentro de los que se había enmarcado, para entrar a definirse fundamentalmente en términos de una centralización por conglomeración, que resulta en lo que se ha denominado la gran corporación conglomerada. Es decir, se expresa el proceso en empresas que actúan en una multiplicidad de sectores, sin que exista una unidad de tipo tecnológico. Esta participación multivariada se manifiesta en el exterior, en la participación multinacional de la gran empresa, sobre la base de la línea tecnológica dominante en el centro. Y, en este sentido, en el exterior, más que de una diferenciación funcional, se debe hablar de una diferenciación geográfica. Sin embargo, debemos tener presente que, en lo futuro, todo indica que el resultado del proceso de concentración y centralización, a nivel mundial, presentará la unión de estas dos formas de conglomeración (v. Furtado, 1968, pp. 174-175).

En este apartado solo adelantamos algunas hipótesis que estamos manejando acerca del problema y ofrecemos algún grado de desarrollo de estas, entregando alguna información empírica; sin embargo, el desarrollo profundo de este fenómeno merece un trabajo de investigación exclusiva sobre el tema, con estudios de países, que no podemos realizar acá.

El proceso de concentración en EE. UU.

Junto al gran desarrollo de la economía norteamericana, se da un proceso de concentración y centralización de la producción que

hace, de la economía, una economía altamente monopolizada (oligopolios). Este proceso ha sido especialmente creciente a partir del período de posguerra. En este sentido, Furtado plantea:

Adoptando el primer criterio (monto relativo de los activos) se comprueba que las 100 mayores firmas americanas ocupan una posición de predominio creciente en la economía americana. Esa tendencia parece haberse acentuado en la posguerra. En efecto, entre 1929 y 1947, la participación de las mayores 100 firmas en el control de los activos netos de capital de las manufacturas habría pasado tan solo de 44 a 46 por ciento, en tanto que entre 1947 y 1962, el incremento ha sido de 46 a 57 por ciento. (1968, p. 167)⁷

Informaciones de la participación en el valor agregado de las industrias manufactureras, muestran, también, un gran crecimiento de la concentración de la producción. El valor agregado por las 200 corporaciones industriales más grandes en el total del valor agregado por las industrias manufactureras se incrementa, entre 1947 y 1962, en 33%. En 1947, del total del valor agregado por la industria manufacturera, el 30% correspondía a las 200 mayores empresas, en tanto que dicha participación, en 1962, alcanzaba al 40% (Kefauver, 1967, p. 237).⁸

El proceso de concentración y centralización, característico de los países capitalistas, asume, en la economía norteamericana, especial significación, transformándose cada día más en una economía altamente monopolizada. Por un lado, un grupo cada vez más reducido de grandes corporaciones tiende a controlar una parte creciente de la actividad económica, en tanto que una cantidad cada vez mayor de empresas más pequeñas van quedando al margen del poder de decisión. A continuación veremos, para el año 1962, cuál era la situación de este proceso de concentración en la economía de Estado Unidos.

⁷ Ver el material estadístico del Subcomité Antitrust y Monopolios del Senado de Estado Unidos.

⁸ El autor fue miembro del Comité Antitrust del Senado de Estado Unidos.

*Cuadro 1. Concentración de la economía estadounidense, 1962
(corporaciones industriales)*

Empresas industriales	% del control del activo total	% del total de empresas	% del total de ganancias (desc. impuestos)
20 mayores	25	0,005	38
50 mayores	36		48
100 mayores	57		
1.000 mayores	75	0,24	86
419.000 restantes	25	99,76	14
Total 420.000	100	100,00	

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Senado de Estado Unidos, Furtado (1968) y Kefauver (1967).

En el año 1962, la magnitud adquirida por el proceso de concentración de Estados Unidos queda de manifiesto con la información siguiente:

En 1962 las veinte mayores corporaciones industriales tenían un activo de 73,8 mil millones de dólares de capital, lo que corresponde a más o menos el 25% del total de activos de las empresas industriales que suman unas 420 mil empresas. Las 50 empresas industriales más grandes representaban el 36% de los activos totales; las 100 mayores representaban un 57%; en tanto que, las mil compañías más grandes representaban el 75%. Esto determina para las demás, aproximadamente 419 mil empresas industriales, el cuarto restante del total de activos.⁹

Mirado desde otro punto de vista, este proceso de concentración queda mucho más manifiesto aún.

En efecto, solo 20 empresas (las más grandes) tienen un activo similar a las 419 mil; es decir, solo el 0,005% del total de empresas controla el 25% de los activos; una cifra similar es controlada por el 99,76% del total de las empresas. O bien, que las mil mayores, es decir

⁹ Ver Cuadro y también Kefauver (op. cit., p. 237).

el 0,24% del total de empresas, controlan el 75% de los activos; en cambio, 419 mil empresas o el 99,76% del total de empresas, controlan solo el 25% de los activos.

El proceso de concentración, que es ya muy elevado para 1962, se ve acentuado, más aún, si consideramos la participación relativa en el total de ganancias, descontados los impuestos. Así tenemos que las 20 mayores empresas, sobre el total aproximado de 420 mil empresas, controlan el 25% del total de los activos. Esta participación en el total de las ganancias es bastante mayor, alcanzando un 38%. El control de activos, por parte de las 50 mayores empresas, alcanza al 36%; en tanto que la participación en el total de ganancias, por parte de este grupo, alcanza al 48%. Finalmente, podemos observar que las mil mayores empresas controlan el 86% del total de las ganancias obtenidas por las 420 mil empresas. Es decir, mucho menos del uno por ciento (0,24%) de las empresas controla el 86% de las ganancias, en tanto que el 99,76% de las empresas controla solo el 14% de las ganancias.

Que el control se manifieste más fuertemente respecto de las ganancias totales que de los activos u otros tipos de indicadores es bastante lógico, ya que, siendo el móvil central del sistema capitalista la obtención de mayores ganancias, el proceso de concentración de la actividad económica, que conduce a formas monopólicas oligopólicas, posibilita el control de los mercados de ventas y de compra de materias primas. Esto permite planificar y fijar los precios y las tasas de ganancias de antemano. De aquí que la concentración posibilite mayores ganancias, lo que a su vez incentiva y posibilita la mayor concentración, ya sea incrementando las plantas existentes o absorbiendo otras empresas. Que el proceso de concentración posibilite mayores ganancias, queda claramente mostrado en el siguiente cuadro.

Cuadro 2. Corporaciones manufactureras. Tasa de ganancias después de pagados los impuestos por monto de activos, 1966-1967 (ganancias por dólar de ventas, en centavos)

Año	Total empresas	1 millón o menos	1 millón a 5 millones	5 a 10 millones	10 a 50 millones	50 a 99 millones	100 millones y más
1966	5,6	3,4	3,3	4,0	4,7	5,1	6,8
1967	5,0	2,9	2,9	3,8	4,2	4,4	6,1

Fuente: *Statistical abstract of the United States* (U.S. Census Bureau, 1968, p. 483, c. 704).

En el cuadro anterior podemos observar que, a mayor tamaño de las empresas, las ganancias por dólares de venta aumentan en términos relativos. Por ejemplo, en 1966, las empresas más pequeñas de esta clasificación obtienen 3,4 centavos de dólar por cada dólar de venta; en cambio, las empresas entre 10 millones de dólares y menos de 50 millones de dólares obtienen 4,7 centavos de dólares por cada dólar de venta; y las más grandes, es decir, las de 100 millones de dólares y más, obtienen una ganancia de 6,8 centavos por dólar de venta. Una situación similar se tiene para 1967, aunque hay una baja generalizada, para este año, de las ganancias según las ventas.

A través de la información presentada, podemos concluir que el proceso de concentración y centralización de la producción en la economía norteamericana es altamente concentrado y que dicho proceso se ve incrementado fuertemente a partir de posguerra. De tal manera que, en la economía norteamericana, un número cada vez más reducido de grandes corporaciones controlan la mayor parte del poder de decisión de la economía de EE. UU.

Formas que asume este proceso de concentración

El proceso de concentración es una manifestación necesaria del desarrollo mismo del sistema capitalista, que surge de la lógica interna

del capitalismo. La ganancia, como móvil central, supone la acumulación creciente y la libre competencia lleva implícito la eliminación de las unidades productivas débiles. El desarrollo de este proceso hace que, cada vez más, la actividad económica se concentre en un número menor de empresas. Lenin mostró que la concentración de la producción y del capital, a fines del siglo XIX, había alcanzado tan alto nivel, que los cambios cuantitativos en las relaciones económicas se transforman en cambios cualitativos: la libre competencia había generado su contrario, el monopolio.

Ahora bien, este proceso de concentración asume formas diferentes en la etapa del capitalismo monopolístico, lo que genera cambios también en el resultado de ese proceso, es decir, cambios en las formas de monopolios que genera.

En este sentido, se presentarán aquí las especificidades propias que asume el proceso de concentración y centralización en el período actual y, por tanto, las especificidades más generales de la empresa monopolística que genera.

Celso Furtado (1968) distingue tres formas diferentes de este proceso de concentración en la economía norteamericana. En primer lugar, la llamada modalidad clásica, que se presenta bajo la forma de concentración vertical (el control del mercado a través de un producto o varios productos) y bajo la forma de concentración horizontal (el control de una sola empresa de las distintas fases de un proceso productivo).

En segundo lugar, surge una nueva forma de concentración que genera una estructura fundamentalmente oligopolista. A fines del siglo pasado surge una legislación antimonopolística que pretende oponer, a un proceso que se desarrolla al margen de la voluntad de los intervinientes, la vuelta a formas de relaciones económicas anteriores (libre competencia). Por supuesto que el proceso de concentración continúa adoptando formas que son compatibles con los intereses del capital y con la legislación antimonopolística. El predominio del oligopolio posibilita, a las grandes empresas, la repartición del mercado y la fijación administrativa de los precios que, como dice Furtado, “permite la unión de varios grupos en un esfuerzo conjunto para

condicionar el comportamiento del consumidor sin conflicto con la legislación vigente” (ídem). Es la forma que prevalece en la economía norteamericana.

En tercer lugar, surge otra última forma de concentración que genera un nuevo tipo de empresa que veremos a continuación: las corporaciones conglomeradas.

Algunas características del proceso de concentración actual

Proceso de conglomeración

El crecimiento de las empresas en el sistema capitalista se ha llevado a efecto, básicamente, a través de dos formas distintas. Por una parte, mediante la intensificación de las inversiones que la propia empresa realiza, reinvertiendo ganancias y/o con recursos financieros externos. Esta forma de crecimiento se denomina concentración. Por otra parte, mediante la compra de empresas existentes, forma de crecimiento que se denomina centralización o absorción.

La primera forma de crecimiento es determinante en las fases del capitalismo poco desarrollado; en cambio, la segunda forma, es la más importante en la fase del capitalismo monopólico (Furtado, 1968, p. 170).

La absorción de empresas, en el capitalismo monopólico, asume formas diferentes. En los primeros decenios de esta fase del sistema, la absorción se caracterizaba, fundamentalmente, por las compras de empresas competidoras o ligadas tecnológicamente al rubro de producción de la empresa compradora. Es decir, lo característico era la compra de empresas proveedoras de materias primas, empresas distribuidoras de la producción de la empresa compradora, o bien, la adquisición de aquellas empresas que producen artículos diferentes pero bajo la misma unidad tecnológica. El proceso de absorción que se desarrolla bajo estas características puede ser llamado “vertical” u “horizontal” (según la absorción se realice abarcando las distintas

fases del proceso productivo o tomando solo la última fase para una misma unidad tecnológica).

Aquella forma de absorción, típica de años anteriores, abre paso a una forma de absorción de aquellas empresas que no tienen una ligazón tecnológica con la empresa compradora. Esta forma de absorción, de gran desarrollo en los últimos años, se denomina “absorción por conglomeración” (ibid., p. 170).

Habiendo señalado anteriormente que el fenómeno de centralización es de suma importancia en la comprensión del capitalismo contemporáneo y, teniendo presente, que la centralización se realiza, fundamentalmente, a través de la absorción por conglomeración, creemos necesario mostrar este proceso de absorción que se presenta en forma de adquisiciones o compras y de asociaciones o fusiones.

El proceso de absorción tuvo bastante importancia en los años veinte en EE. UU.; sin embargo, las fusiones y adquisiciones disminuyeron considerablemente con la crisis, cayendo en los años treinta, y recuperándose en los años cincuenta, hasta alcanzar los niveles de antes de la crisis (v. U.S. Census Bureau, 1968, p. 487).

En el período 1960-1967, las fusiones y adquisiciones de empresas existentes superan largamente a todos los decenios anteriores y, según la tendencia mostrada en los últimos años, puede esperarse que la absorción, como forma de crecimiento en el proceso de concentración de la economía norteamericana, sea más intensa aún. Dicho proceso es de tal magnitud, que se destaca ya como un proceso que asume un carácter extraordinario y violento y que se manifiesta diariamente.¹⁰

Entre los años 1950-1967, el total de empresas manufactureras y mineras fusionadas o adquiridas es de 12.654. Mientras que, en 1950, las empresas absorbidas llegan a 219; en el año 1967, la absorción llega a 1.496; es decir, el crecimiento del proceso de absorción de empresas en EE. UU., respecto de 1950, es de un 683%.

¹⁰ Ver G. Burck (1969 y febrero de 1969).

La concentración, a través de esta forma de crecimiento, se aprecia en los promedios anuales de las empresas absorbidas que se presentan en el Cuadro 3. No disponemos de información sobre absorción de empresas no manufactureras, no mineras; sin embargo, informaciones para el total de absorciones en la economía norteamericana, en los últimos años, reafirman lo señalado acá. El total de fusiones y adquisiciones en 1967 era de 2.384 empresas; en tanto que, en 1968, alcanzaba a 4.003 empresas y, hasta abril de 1969, los cálculos muestran que la tendencia seguirá creciendo.¹¹

La información entregada por el *Statistical abstract of the United States* (U.S. Census Bureau, 1968), además de demostrar el grado creciente que asume el proceso de absorción, permite también señalar que este proceso no solo se produce respecto a aquellas empresas pequeñas, sino que hay una cantidad significativa de empresas manufactureras y mineras de gran magnitud que son adquiridas o fusionadas por otras empresas. En efecto, desde 1950 a 1967, han sido compradas o fusionadas 1.063 empresas cuyo activo en el momento de la compra es de 10 millones de dólares o más. El valor total de estas grandes empresas compradas en el período alcanza a la significativa magnitud de 39 mil millones de dólares, cifra similar a toda la inversión directa norteamericana repartida en el mundo para el año 1963, o bien más del 66% del total de inversión directa norteamericana en el mundo en el año 1967. Comparándola con la producción de América Latina, podemos establecer que los activos absorbidos que corresponden a las grandes empresas son un poco menos que la mitad del producto interno bruto de América Latina para el año 1962¹² y que el valor de los activos adquiridos o fusionados, solo en el año 1967, es más de dos veces superior al producto interno bruto chileno

¹¹ G. Burck (1969) con datos obtenidos de la Comisión Federal de Comercio de EE. UU., según informa el *Business Week* (19 de abril de 1969).

¹² Los activos totales de estas grandes empresas, compradas o fusionadas en el período, son alrededor de 8,3 veces superior a la Inversión Geográfica Bruta de Chile desde 1960 a 1967, que alcanza alrededor de 4.700 millones de dólares, y es solo un poco menor al producto interno bruto de Argentina y Brasil para el año 1962.

del año 1962. Más aún, el hecho de que estos cálculos estén basados en aquellas empresas de 10 millones de dólares o más nos puede conducir a creer que el promedio de activos de esas empresas es levemente superior; pero esto no es así, ya que ese promedio alcanza a aproximadamente 37 millones de dólares. Investigaciones mucho más específicas sobre la concentración en EE. UU. necesariamente mostrarán que hay un número apreciable de empresas de 100 millones de dólares o más que han sido absorbidas en los últimos años.¹³

Cuadro 3. Fusiones y adquisiciones de empresas manufactureras y mineras en EE. UU.

Años	Total de empresas		Grandes empresas absorbidas*				Promedios de activos (3/1)	% Grandes empresas sobre Total de empresas (2/1)
	Promedio anual de empresas (1)	%de crecimiento	Promedio anual (2)	%de crecimiento	Activos (millones de US\$)	% de crecimiento activo (3)		
1950-1954	285,8	100,0	16,8	100,0	541,0	100,0	31,7	5,9
1955-1959	673,0	235,7	55,6	330,9	1.741,0	321,8	31,1	8,3
1960-1964	873,8	305,5	70,4	419,0	2.349,6	434,3	33,6	8,1
1965-1967	1.166,3	408,1	111,3	692,2	5.323,0	983,9	45,8	10,0
1950	219,0	100,0	4,0	100,0	173,0	100,0	43,2	1,8
1967	1.496,0	683,0	155,0	3.875,0	7.669,0	4.606,0	51,4	10,3

Notas: Total de Empresas Absorbidas 1950-1967 = 12.654. Grandes Empresas Absorbidas 1950-1967 = 1.063. Activos de las grandes Empresas Absorbidas = 39.000 millones de dólares. * Más de 10 millones de dólares.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en el *Statistical abstract of the United States* (U.S. Census Bureau, 1968, p. 487).

¹³ En el *ranking* presentado en *Fortune* (junio de 1968, pp. 188-205), se puede observar que un número no despreciable de empresas de 100 millones de dólares de activo está incluido entre las 500 corporaciones más grandes de EE. UU.

Hasta aquí hemos mostrado que el proceso de absorción es altamente creciente y, especialmente significativo en los últimos años. Ahora veremos cuál es la tendencia que muestra la información respecto del tamaño de las empresas absorbidas.

La comparación del número de empresas manufactureras y mineras absorbidas en el período 1950-1967 de cualquier magnitud con aquellas empresas absorbidas de más de 10 millones de dólares (empresas grandes) nos muestra que estas últimas presentan una tendencia creciente, mayor que la tendencia a la absorción en general. Al respecto, podemos decir que, mientras la absorción en general es cerca de 7 veces mayor en el año 1967 que en el año 1950, la absorción de las empresas grandes en el año 1967 es más de 37 veces mayor que en el año 1950. Esto mismo puede mostrarse a través del número promedio de empresas adquiridas según los intervalos anuales del Cuadro 3, donde las participaciones relativas por tamaños de empresas aparecen más tenues, por ser intervalos, y especialmente porque la absorción de las grandes empresas en el año 1967 es muy elevada.

Así tenemos que, mientras el crecimiento de las absorciones, en general, en el período 1965-1967 equivale a alrededor de 4 veces las absorciones del período 1950-1954, las absorciones de las grandes empresas son alrededor de 7 veces en ese período.

La tendencia a la absorción de las grandes empresas es más manifiesta aun si observamos el crecimiento de la absorción según el valor de los activos de estas grandes empresas. En efecto, para el mismo período, el crecimiento alcanza a alrededor de 10 veces. Esto se puede observar también en el crecimiento promedio de las empresas absorbidas en el período. De alrededor de 32 millones de dólares de promedio para las grandes empresas absorbidas en el período 1950-1954, pasa a alrededor de 46 millones de dólares.

Por último y reafirmando lo anteriormente planteado, vemos que, mientras en el período 1950-1954 el porcentaje de las grandes empresas, respecto del total de empresas manufactureras y mineras absorbidas, alcanza al 5,9%, en el período 1965-1967 alcanza al 10%.

El proceso intensivo de la concentración económica de EE. UU., que se caracteriza ahora, más que nunca, por realizarse esencialmente a través de la absorción de empresas, quedaría un poco trunco si no se caracterizara, aunque sea parcialmente también, el tipo de empresa (magnitud) que lo lleva adelante; es decir, del lado del comprador en este proceso de absorción. La lógica interna, propia al sistema capitalista, conduce a establecer teóricamente que el proceso de absorción lo llevan adelante las empresas más grandes que operan en la economía capitalista. Este planteamiento teórico encuentra, en la economía norteamericana, su plena concreción según el Cuadro 4.

El cuadro muestra que gran parte de las adquisiciones son realizadas por empresas grandes, ya que, del total de las empresas fusionadas o adquiridas, alrededor de dos tercios de ellas son compradas por empresas grandes (10 o más millones de dólares).

Observamos también que, mientras en los intervalos intermedios, como compradores, se mantiene una situación estable, en los extremos se tiene que las empresas adquiridas o fusionadas por las pequeñas empresas bajan ostensiblemente, mientras que las empresas adquiridas o fusionadas por las grandes empresas, en términos relativos, crecen significativamente.

En resumen, hemos mostrado que, las fusiones y adquisiciones crecen extraordinariamente, que este crecimiento es mayor respecto de las grandes empresas y que, dentro de estas, el valor promedio de las empresas absorbidas crece considerablemente. Por tanto, se puede decir que el proceso de centralización tiene, por un lado, la tendencia a absorber, cada vez más, grandes empresas y, por otro, que existe la tendencia a que las grandes empresas sean las mayores adquirentes.

Cuadro 4. Fusiones y adquisiciones de empresas manufactureras y mineras adquiridas por tamaño de activos de las empresas adquirentes

Activos de empresas adquirentes (millones)	1948-1964		1965		1966		1967	
	Nº adquirentes	%						
Millón	958	10,1	99	9,8	72	7,2	59	3,9
1 a 4,99	1.264	13,3	101	10,0	102	10,2	193	12,9
5 a 9,99	1.222	12,9	104	10,3	107	10,8	157	10,5
10 a 49,99	3.095	32,6	325	32,2	318	32,0	480	32,1
50 y más	2.965	31,2	379	37,6	396	39,8	607	40,6
<i>Total</i>	<i>9.504</i>	<i>100,0</i>	<i>1.008</i>	<i>100,0</i>	<i>995</i>	<i>100,0</i>	<i>1.496</i>	<i>100,0</i>

Fuente: *Statistical abstract of the United States* (U.S. Census Bureau, 1968).

El proceso de conglomeración y la gran empresa corporativa

En el punto anterior mostramos cuán activo es el proceso de centralización de la producción, llevado a cabo por las grandes corporaciones norteamericanas. Este proceso genera, en estas corporaciones, cambios muy importantes en la forma misma de organización de la producción.¹⁴

En este sentido, como señala Celso Furtado, “[...] sin que haya abandonado los canales tradicionales de la integración horizontal o vertical, el fenómeno de la concentración se realiza hoy día, principalmente, por la vía de la diversificación o conglomeración” (1968, pp. 169-170).

¹⁴ Otros cambios importantes fueron señalados al comienzo del capítulo y decían relación con el tipo de capital dominante y la cuestión tecnológica.

El mismo autor, a pie de página y citando a Richard y Barber, agrega que el 70% de las fusiones del tipo conglomerado reúnen, en una sola empresa, firmas que operan sin ninguna relación mutua.

Si este porcentaje se aplica al conjunto de la conglomeración, fusiones y adquisiciones, tal como se presentó en el apartado anterior, es fácil concluir, como lo hace C. Furtado, que:

La emergencia y rápida expansión de los conglomerados económicos –firmas que controlan múltiples actividades productivas no relacionadas– es el elemento dominante del actual proceso de concentración en los Estados Unidos. El método corriente de crecimiento de los conglomerados es la absorción de otras firmas en operación. (ibid., pp. 170-171)

Al respecto, Furtado cita el caso de la empresa Textron, originalmente textil, cuya naturaleza hoy día ha cambiado. Nos dice el autor:

Ese gran conglomerado, actúa hoy en una multiplicidad de industrias no relacionadas, comprendiendo desde la fabricación de helicópteros (mayor productor del país en este sector) hasta la crianza de gallinas, la fabricación de equipos para la industria óptica y la producción de aceites vegetales. (ibid., p. 171)

El conglomerado que actúa en una diversidad de sectores e industrias constituye la forma predominante de organización de la producción en EE. UU. y, en tal sentido, su actuación se basa en dos fundamentos: la inversión en múltiples sectores disminuye el coeficiente de riesgo y, en la participación en un mercado, es más eficiente el poder financiero que se tiene antes que la participación inicial que se tenga.

En el apartado siguiente, veremos, en forma muy general, cómo se manifiesta esta nueva forma de organización de la producción, en el resto del mundo capitalista y, particularmente, en América Latina.

El proceso de concentración en EE. UU. y su manifestación en América Latina

El proceso de concentración y centralización que se da en la economía norteamericana se manifiesta con gran intensidad en las actividades desarrolladas por empresas norteamericanas fuera de la fronteras de EE. UU. Esto se aprecia con bastante claridad por el control que ejerce un reducido número de empresas de las inversiones externas norteamericanas.

Cuadro 5. Concentración de la inversión directa norteamericana, 1957 (en millones de dólares)

Rango de valor de inversión	Número de empresas	Valor de la inversión	% sobre el total
100 o menos	45	14.457	57
50 a 100	51	3.448	14
25 a 50	67	2.338	9
10 a 25	126	1.987	8
5 a 10	166	1.179	5
0,1 a 5	2.357	1.853	7
<i>Total</i>	<i>2.812</i>	<i>25.262</i>	<i>100</i>

Fuente: Censo (U.S. Department of Commerce, 1957, p. 144, t. 55).

En el Cuadro 5 se observa que solo 45 de las mayores empresas inversoras controlan, en el año 1957, el 57% del valor total de las inversiones directas norteamericanas en el mundo. Y 167 empresas inversoras controlan el 80%. Es decir, se aprecia un proceso de concentración mucho más manifiesto que el que se da al interior de la economía norteamericana.

Las grandes empresas norteamericanas, además de caracterizarse por su actuación conglomerada, se caracterizan también por su

acción multinacional. Las ventajas que se obtienen de la conglomeración asumen formas similares en la organización multinacional, ya que esta organización permite desarrollar una gran capacidad financiera al controlar varios mercados (ahora, geográficamente distribuidos) y permite disminuir riesgos al diversificar la actividad por regiones (Furtado, 1968, p. 174). Junto con estos beneficios de la acción multinacional, similares a los de la conglomeración, se destacan otras ventajas de gran importancia, a saber:¹⁵

- Ventajas financieras, por las distintas tasas de interés en los distintos mercados.
- Ventajas de tipo tributario, al movilizarse de una zona a otra, evadiendo impuestos.
- Ventajas por la imputación de precios de importación y exportación.
- Ventajas al eludir barreras arancelarias, haciendo aparecer algunos movimientos externos a la empresa, como si fuesen internos.
- Etcétera.

El Cuadro 6, permite mostrar con meridiana claridad el carácter multinacional de las empresas norteamericanas en su acción en América Latina. Si bien la instalación de subsidiarias es particularmente activa en 1968 y 1969 y pese a que, por otra parte, tenemos algunas reservas respecto de este listado por cuanto la información entregada por el propio Depto. de Comercio de EE. UU. contempla un número mayor de empresas, creemos, no obstante, que el cuadro marca el proceso con bastante claridad.

¹⁵ En la revista *Fortune* aparecen algunos artículos que analizan este fenómeno: "The Rewarding Strategies of Multinacionalism" (Rose, septiembre de 1968) y "To the Tax Havens" (Beardwood, febrero de 1969).

Cuadro 6. Las cien mayores empresas industriales norteamericanas que operan en América Latina, 1967

Nombre de las empresas	Rango (1)	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	Rep. Dominicana	Ecuador	El Salvador	Guatemala	Haití	Honduras	México	Nicaragua	Panamá	Paraguay	Perú	Puerto Rico	Trinidad	Uruguay	Venezuela	Total países
General Motors Corporation	1	+		+										+				+			+	+	6
Standard Oil Company (N. J.)	2	+		+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+		+	+		+	+	17
Ford Motor Company	3	+		+	+									+				+			+	+	7
General Electric	4	+		+		+								+							+	+	6
Republic Steel Corporation	5	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+		+	+		+	+	18
Mobil Latin A. Incorporated	6			+	+	+			+					+				+			+	+	8
I. B. M.	7	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+					+	17
Gulf Oil Corporation	9		+	+	+		+		+		+					+		+				+	9
E. I. Du Pont de Namours & Co.	13	+		+	+	+								+				+				+	7
Radio Corporation of America	15	+		+	+									+								+	5
I. T. T. Corporation	21	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+			+	+	18
Goodyear International Corp.	22	+		+		+								+		+		+				+	7
International Harvester Export. Co.	26	+		+										+				+			+		5
The Procter and Gamble Co.	27		+		+		+		+	+	+		+		+	+		+					10
Eastman Kodak Company	29	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	19

Del Cuadro 6 se desprenden algunos elementos a considerar:

1. De las 100 corporaciones industriales más grandes de EE. UU. en 1967, por lo menos 32 de ellas operan en América Latina. De las 10 corporaciones mayores, 9 operan en la región.

Estas informaciones apoyan indirectamente el carácter concentrado de las inversiones directas, como asimismo el gran poder existente tras dichas inversiones.

2. Apreciamos el carácter multinacional de dichas empresas, por cuanto solo una (la Carterpillar American Company) aparece actuando en solo dos países, en tanto que 10 empresas actúan en quince países o más y 27 empresas actúan en, a lo menos, seis países.

3. En los países de mayor grado de industrialización, la penetración del capital extranjero es mucho más manifiesta. De las 32 mayores empresas que invierten en América Latina, 28 de ellas tienen localizadas sus inversiones en Brasil, México y Venezuela; 26 tienen localizadas sus inversiones en Argentina; 25 en Perú; y 22 en Chile y Colombia.

Las empresas multinacionales tienen una serie de particularidades que creemos las caracterizan, a saber:

1. La capacidad de disponer y generar un financiamiento adecuado; el desarrollo tecnológico al interior de la empresa (sobre todo en la casa matriz) y el desarrollo gerencial ligado íntimamente al progreso mismo de la empresa (*v.* Baran y Sweezy, 1968; Lagos, 1968).
2. La actuación multinacional conduce a evaluar alternativas múltiples y a tomar decisiones dentro de esa multiplicidad.
3. Estas alternativas múltiples que se le presentan a la empresa, no significan una disociación del centro de decisiones, ya que este sigue centralizado. Al respecto Gustavo Lagos, señala: “En otros términos, tal como se presenta el fenómeno hasta el presente, si bien la empresa es multinacional, las decisiones estratégicas de

las mismas se adoptan en la casa matriz situada en un país determinado” (1968, pp. 215-216).

4. La empresa multinacional exige un alto grado de propiedad de sus subsidiarias. Al respecto, Gustavo Lagos basándose en un estudio de Business Internacional sobre 100 empresas seleccionadas de América Latina, plantea: “En las conclusiones del estudio realizado por Business Internacional se afirma que alrededor de los dos tercios de las empresas manufactureras subsidiarias situadas en la región, se rigen por el criterio de la posesión total del capital o del control de la empresa” (ibid., pp. 218-219).
5. En cuanto a la transferencia tecnológica, se da una transferencia continua desde la casa matriz a las subsidiarias.

En el trabajo de Lagos, ya citado, se señala que en las subsidiarias no se realizan esfuerzos significativos en materia de investigación y desarrollo; solo en contados casos se hacen operaciones de adaptación tecnológica. En la mayor parte de las empresas consideradas por el estudio, no se considera la posibilidad de otorgar licencias a empresas que operan en la región si no son sus filiales. Así se dice: “[...] el otorgamiento de licencias a empresas no afiliadas significa entrenar a competidoras para el caso de que la corporación decidiera entrar al mercado directamente” (ibid., p. 219).

La tecnología se considera un activo de naturaleza vital, por lo cual debe permanecer en el interior de la empresa y filiales.

6. Respecto del tipo de bienes producidos, el estudio establece que las corporaciones industriales que operan en América Latina, por lo general, no fabrican toda la gama de producción de sus casas matrices. Concentran su producción en bienes de escasa complejidad y con líneas de producción de tecnología altamente avanzada. Así las grandes corporaciones se especializan en unos pocos productos, que, al ser vanguardias tecnológicas, obtienen extraordinarias ventajas en los países subdesarrollados (Hymer, 1965, p. 19).

7. Finalmente, una de las características más relevantes de la instalación de sucursales y subsidiarias, es que esta se realiza en aquellas industrias en que existe una alta concentración, o bien en aquellas industrias en que existen posibilidades reales de pasar a tener un control monopólico y oligopólico. Stephen Hymer plantea que este sería el móvil central que conduce a instalar afuera sucursales y subsidiarias y no el hecho de que exista una tasa de ganancia mayor afuera que en la economía norteamericana. Él presenta una serie de informaciones estadísticas que, justamente, prueba que las afiliadas operan en industrias de alta concentración y que, ellas, en la mayoría de los casos, tienen un rol predominante. Estas informaciones son solo para las inversiones norteamericanas en países industriales, pero afirma que, a pesar de que no existen estudios amplios, no hay duda de que en los países subdesarrollados esta característica es más pronunciada aún (*ibid.*, pp. 18-26).

Al respecto, es cierto que la información es muy escasa y no sistemática. En todo caso, para México, Argentina y Brasil es posible formarse una idea en cuanto al grado de control monopólico que ejercen las empresas extranjeras y, sobre todo, norteamericanas en las industrias en que actúan, como también respecto del proceso de desnacionalización de la industria que es el resultado del gran poder de las empresas extranjeras.

En México, el investigador J. Luis Ceceña (1963) selecciona para 1960 las 400 mayores empresas del país, cuyo peso es, obviamente, decisivo en la economía mexicana. De estas, 233 empresas son controladas totalmente por extranjeros o hay fuerte participación extranjera.

La información de Ceceña permite demostrar, también, que el grado de control extranjero, y sobre todo norteamericano, es más acentuado en las actividades manufactureras, particularmente en los sectores más dinámicos. Así se tiene que el control exclusivo norteamericano se da en la industria del caucho y llantas (100% de control), industria química (92%), aparatos eléctricos (88%), industria automotriz (83%), productos químicos y farmacéuticos (81%),

maquinaria en general (69%), minería (90%), algodón (71%), etc. (ibid., p. 144, c. 68).

En la descripción de cada una de estas actividades, se destaca cómo las grandes empresas mexicanas se han desnacionalizado y han pasado a ser compradas por el capital norteamericano. Junto a esto, se destaca cómo son las mismas empresas líderes en su actividad en EE. UU. las que juegan ese mismo papel en la economía mexicana. Esta misma situación se presenta en varios países latinoamericanos y, a pesar de no existir investigaciones como en el caso de México, los ensayos de Julián Delgado en Argentina y Eduardo Galeano en Brasil son bastante esclarecedores respecto de los dos problemas aquí planteados: concentración de la producción por parte de las empresas norteamericanas (sobre todo en las industrias más dinámicas) y desnacionalización de la industria nativa.

Para terminar, debemos plantear que el análisis del subdesarrollo y, muy particularmente, de las relaciones económicas internacionales de estos países debe pasar necesariamente por el estudio de la empresa multinacional, por cuanto esta se constituye en la unidad básica del desarrollo del sistema capitalista mundial y, en su acción en los países subdesarrollados, provoca una serie de efectos que transforman las estructuras económicas nacionales en estructuras dependientes de nuevo tipo, cada vez más integradas al sistema capitalista mundial. Estas estructuras de nuevo tipo reflejan el fenómeno de dependencia industrial-tecnológica, que liga en forma muy sólida a las economías subdesarrolladas con los centros dominantes del sistema.

EE. UU. centro hegemónico del sistema capitalista mundial

Uno de los cambios más distintivos, en el sistema capitalista, se refiere al liderazgo que asume EE. UU. como primera e indiscutida potencia mundial, sobre todo a partir del período de posguerra. Este cambio ha sido reconocido ampliamente por los estudiosos de la economía mundial y ha llegado a ser de conocimiento generalizado.

Hay una variada gama de indicadores que se usan para hacer comparaciones entre países y todos ellos demuestran la hegemonía indiscutida de EE. UU. como rector de la economía mundial. En este apartado nos interesa hacer algunas comparaciones, utilizando uno de los elementos más importantes que caracterizan al sistema capitalista mundial. Nos referimos a la exportación de capitales que las grandes potencias tienen en otros países.

La exportación de capital ya había sido mencionada por Lenin, como uno de los rasgos característicos del sistema capitalista cuando este se transforma en imperialismo. En nuestra época, la exportación de capital es significativamente mayor respecto a la época de Lenin y pasa a ser lo más distintivo de las relaciones económicas internacionales. Además, el proceso de integración mundial del sistema capitalista, que se intensifica en extremo en esta época, se da fundamentalmente sobre la base de la exportación de capital. Así, la exportación de capital es uno de los elementos claves que mide el grado de potencialidad de los países industriales y, por tanto, uno de los elementos que muestra que cierto país pasa a ser centro hegemónico del sistema.

Hegemonía de EE. UU. como exportador de capital al resto del mundo

A principios de siglo, la potencia hegemónica de la economía mundial es Inglaterra. Su liderazgo como exportador de capital es indiscutible, ya que alrededor del 50% del total de las inversiones en el extranjero de las grandes potencias industriales corresponde a Inglaterra. A un nivel inferior, se ubican Francia y Alemania y, a continuación, EE. UU., con una cuantía bastante menor que Alemania (ver Cuadro 7).

En el Cuadro 7 se puede observar que las exportaciones de capital de EE. UU. alcanzan, en 1930, un nivel muy cercano a las exportaciones de capital de Inglaterra, primer país imperialista y líder establecido del período anterior. Además, se muestra que, entre los países más desarrollados, solo EE. UU. aumenta su participación relativa y,

en cambio, los países imperialistas viejos empiezan a bajar significativamente su participación. Esta tendencia se acentúa fuertemente a partir de la Segunda Guerra Mundial y con el desarrollo posterior de la economía mundial, en que EE. UU. queda en una situación privilegiada. Esto conduce a que EE. UU. se convierta en el principal exportador de capital. En 1960, del total de las inversiones en el extranjero de las grandes potencias, el 60% corresponde a este país.

Cuadro 7. Inversiones extranjeras de los principales países exportadores de capital (en % del total)

Países	Años		
	1914	1930	1960
Reino Unido	50,3	43,8	24,5
Francia	22,2	8,4	4,7*
Alemania	17,3	2,6	1,1
Países Bajos	3,1	5,5	4,2*
Suecia	0,3	1,5	0,9*
Canadá	0,5	3,1	5,5
EE. UU.	6,3	35,3	59,1
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Nota: * Los datos para 1960 son estimaciones muy globales, hechas exclusivamente para simplificar la exposición del cambio en la posición de los EE. UU.

Fuente: Cálculos de Magdoff (1968, p. 37) con base en Woodruff (1966, p. 150), excepto los ítems con asterisco.

El papel hegemónico de EE. UU., como exportador de capital, es mucho más significativo si se tienen presentes las siguientes cuestiones. En primer lugar, todos los otros países, excepto Canadá, bajan su participación relativa. En segundo lugar, Inglaterra, su único rival de importancia en esta materia, baja su participación relativa en forma significativa y, actualmente, está en franca decadencia. Y, por último,

las exportaciones de capital de Canadá, que es el otro país junto a EE. UU. que aumenta su participación relativa, se realizan en parte importante como reexportaciones de capitales norteamericanos a través de subsidiarias y sucursales de EE. UU. que operan en Canadá.

La construcción de series estadísticas sobre exportación de capital ofrece no pocas dificultades, entre otras, la información deficiente y la poca homogenización de las categorías de medición. Por esta razón, la información disponible no es cuantitativamente exacta; sin embargo, para ver un orden de magnitud de participación relativa de los diferentes países exportadores de capital, dichas estadísticas tienen significación.

Cuadro 8. Inversiones directas acumuladas (valor en libros de los principales países exportadores de capital, 1966 (en millones de dólares)

Países	Valor de la inversión directa	%
EE. UU.	54.562	67,1
Reino Unido	16.002	19,7
Francia	4.000	4,9
Alemania	2.500	3,1
Canadá	3.238	4,0
Japón	1.000	1,2
<i>Total</i>	<i>81.302</i>	<i>100,0</i>

Nota: * Para el Reino Unido, solo se dispone de cifras para el año 1965.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en OECD (op. cit), (cifras preliminares).

Tanto en el Cuadro 7 como en el 8, se observa que la tendencia a la participación en el total de inversiones en el extranjero, por parte de EE. UU., es creciente y que su competidor, Inglaterra, pierde cada vez más significación.

Si analizamos el Cuadro 8, podemos observar que de 81.302 millones de dólares en inversión directa, de los principales países exportadores de capital, alrededor de 55.000 millones corresponden a EE. UU.; es decir, alrededor del 67%. En cambio, el Reino Unido solo participa en alrededor del 20%.

La tendencia hegemónica se aprecia, entonces, para el conjunto de las inversiones extranjeras y, muy particularmente, para las inversiones directas (éstas constituyen la principal forma de expansión de los centros dominantes del sistema).

Hegemonía de EE. UU. como exportador en regiones desarrolladas y subdesarrolladas

La tendencia a la hegemonía de EE. UU. como país rector del sistema capitalista mundial, a través del predominio como exportador de capital, se ve también de manifiesto si separamos los países desarrollados y subdesarrollados (ver Cuadro 9).

Podemos observar que EE. UU. tiene una participación mayoritaria indiscutida, tanto en los países desarrollados como subdesarrollados, siendo mayor la participación en los países desarrollados. Del total de las inversiones directas acumuladas en estos países, la participación norteamericana alcanza alrededor del 70% y, en los países subdesarrollados, esta participación es alrededor del 62%. En ambas regiones, el único competidor con alguna significación es Inglaterra, aunque su participación es casi tres veces menor a la de EE. UU. y, todo indica, como lo destacábamos anteriormente, que Inglaterra como potencia imperialista está en franca decadencia.

El predominio de EE. UU. es de tal magnitud, en el total por regiones, que lleva a pensar que la tendencia ha llegado a su nivel máximo o que está muy próximo a llegar. Esto debe llevar a plantear la necesidad de revisar las tesis clásicas, sobre la imposibilidad de que un país tenga tal predominio que lo lleva a transformarse en un país superimperialista.

*Cuadro 9. Inversiones directas acumuladas de los principales países exportadores de capital por regiones desarrolladas y subdesarrolladas**

Países	Países desarrollados		Países subdesarrollados	
	Inversión directa	%	Inversión directa	%
EE. UU.	37.721	69,6	16.841	62,1
Reino Unido*	9.818	18,1	6.184	22,8
Francia	1.900	3,5	2.100	7,7
Alemania	1.655	3,1	845	3,1
Canadá	2.704	5,0	534	2,0
Japón	395	0,7	605	2,2
<i>Total</i>	<i>54.193</i>	<i>100,0</i>	<i>27.109</i>	<i>100,0</i>

Nota: * Iguales restricciones que en el cuadro anterior.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en OECD (op. cit.).

Ahora veremos cómo se manifiesta la participación de los diferentes países industriales en la exportación de capital, en esos mismos países industriales. Si volvemos al cuadro anterior, observaremos que casi todos los países exportadores de capital orientan, en mayor medida, sus exportaciones del capital, a los países industriales. Así se aprecia, por ejemplo, en el hecho que Francia invierta en Alemania, Inglaterra, EE. UU., etc. y, a la vez, en que EE. UU. invierta en Francia, Alemania, Inglaterra, etc. La orientación prioritaria a los países industriales y la consiguiente corriente cruzada de inversiones que se forma, determinan una competencia mayor que en los países subdesarrollados, lo que hace más dificultoso que un país pase a ocupar un papel hegemónico. Sin embargo, la expansión norteamericana, especialmente hacia Europa, ha sido de tal magnitud, que ha llevado a que la preeminencia de EE. UU. sobre el total de capital extranjero en esos países también sea categórica. El predominio norteamericano se puede visualizar en el Cuadro 10.

Cuadro 10. La parte norteamericana en el total de la inversión extranjera (en %)

Países	Francia (1962)	Rep. Fed. Alemana (1964)	Gran Bretaña (1962)
Estados Unidos	45	34	72
Gran Bretaña	12	10	
Países Bajos	11	17	2
Suiza	5	16	7
Bélgica	8	5	1
Francia		7	2
Suecia	1	3	1
Italia	5	Incluida en "otros"	1
Alemania Federal	3		1
Canadá	2	Incluida en "otros"	9
Otros	8	8	4
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fuente: Magdoff (1968, p. 42) con base en Layton (1966, p. 13).

En primer lugar, es posible constatar, a través del Cuadro 10, el problema de las inversiones cruzadas entre los tres países europeos clasificados. En segundo lugar, la información muestra la preeminencia de la participación del capital norteamericano en esos tres países europeos. En Francia, en el año 1962, la participación norteamericana, en el total de inversiones extranjeras en este país, es del 45%; en Alemania, en 1964, es del 34% y, en Inglaterra, el predominio del capital de EE. UU., para el año 1962, era categórico llegando al 72%.

La preeminencia de EE. UU. se ve acentuada ya que, por un lado, la concentración monopólica de la exportación de capital y la orientación a sectores estratégicos en las economías europeas determinan que el capital norteamericano controle porciones importantes del mercado de industrias claves. Y, por otro lado, el crecimiento de las

inversiones norteamericanas y, sobre todo, de las inversiones directas norteamericanas a partir de los años que aparecen en el Cuadro 10, ha sido extraordinariamente grande. Desde 1962 a 1967, el valor en libros de las inversiones norteamericanas en Europa creció de 8.930 millones de dólares a 18.882 millones de dólares; es decir, se incrementó casi un 100%, en el período de cinco años. A este argumento se une un elemento muy demostrativo señalado por Magdoff, quien, citando a Christopher Layton (1966), plantea que: “Para 1961, 460 de las mil empresas más grande de los EE. UU., tenían una subsidiaria o sucursal en Europa. Hacia 1965, la cifra había llegado a 700 de las 1.000” (1968, p. 44).

Veamos, a continuación, la participación relativa de los países industriales en el capital extranjero localizado en los países subdesarrollados. En el Cuadro 9, podemos observar que el predominio norteamericano, a pesar de ser menor que en el caso de los países industriales, es categóricamente significativo, ya que, del total de capital extranjero de inversión directa localizado en estos países, alrededor del 62%, para el año 1966, es de origen norteamericano. También es posible observar que la participación de los capitales británicos, a pesar de haber disminuido fuertemente, tiene, en estas regiones, una importancia mayor que para el total mundial. Igual fenómeno se presenta para Francia, aunque su participación es bastante menor. Además, tanto Francia como Japón, orientan en mayor proporción, sus capitales a los países subdesarrollados que a los países desarrollados.

Al separar los países subdesarrollados por regiones, es fácil mostrar que la participación de los capitales norteamericanos en cada una de las regiones es bastante elevada. En cada una de ellas, esta participación es mayor a un tercio por lo menos. De aquí que la hegemonía norteamericana sea de hecho casi generalizada a pesar de diferentes énfasis, pasando de regiones en que el capital norteamericano no es hegemónico a regiones en que el predominio es compartido y finalmente, en la mayoría de los casos, en que este predominio es indiscutido. También es fácil mostrar, al separar por regiones subdesarrolladas, que la participación de otros países industriales cobra

significación en algunas de ellas. Esta situación, como vimos, no se presentaba para el conjunto de los países tanto desarrollados como subdesarrollados. Ello indica que, mientras los capitales norteamericanos se dirigen a todas las regiones del globo, los capitales de los otros países industriales se localizan en mayor medida en regiones específicas. La situación descrita puede visualizarse en el Cuadro 11.

Veamos a continuación, muy someramente, la participación de los países indicados en el Cuadro 11, en concepto de inversiones directas por zonas subdesarrolladas. En las zonas subdesarrolladas de Europa, la preeminencia de capitales norteamericanos es categórica (56,5%); a continuación se ubican Francia, con alrededor del 20% y luego, con cuantías similares, el Reino Unido y Alemania. Esta es la única región subdesarrollada en que los capitales británicos son menores a los franceses. Las informaciones anexas entregadas por el OECD (1960-1964, 1965), sobre los nuevos flujos anuales de capital invertidos en estas zonas, conducen a concluir que la hegemonía norteamericana tiende a intensificarse en lo futuro.

En los países africanos, la participación de los países industriales, en el total de inversiones directas en la región, es compartida por tres países de entre los principales países exportadores de capital: EE. UU., el Reino Unido y Francia. Esta situación de predominio compartido se manifiesta solo en esta región, en que EE. UU. tiene la participación mayoritaria con alrededor del 34% del total, le sigue el Reino Unido con el 32,5% y Francia con alrededor del 30%.

Cuadro 11. Valor acumulado de las inversiones directas de los países industriales por regiones subdesarrolladas, 1966(en millones de dólares)*

Países	Europa**		África		Medio Oriente		Asia		América Latina y el Caribe		Total	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
EE. UU.	757	56,5	1.477	34,1	1.671	53,0	1.463	38,2	11.473	79,5	16.841	62,2

Reino Unido	150	11,2	1.408	32,5	1.065	33,8	1.998	52,2	1.563	10,8	6.184	22,8
Francia	257	19,2	1.295	29,9	200	6,3	68	1,8	280	2,0	2.100	7,8
Alemania	150	11,2	100	2,3	37	1,2	71	1,9	487	3,4	845	3,1
Canadá	26	1,9	40	0,9			45	1,2	423	2,9	534	2,0
Japón			15	0,3	181	5,7	181	4,7	206	1,4	583	2,1
<i>Total</i>	<i>1.340</i>	<i>100,0</i>	<i>4.335</i>	<i>100,0</i>	<i>3.154</i>	<i>100,0</i>	<i>3.826</i>	<i>100,0</i>	<i>14.432</i>	<i>100,0</i>	<i>27.087</i>	<i>100,0</i>

Notas: * Restricciones iguales a los cuadros anteriores. ** Regiones subdesarrolladas de Europa.

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en OECD (op. cit.).

En el Medio Oriente, solo dos países tienen una participación significativa en el total de inversiones directas localizadas en la región. Capitales norteamericanos y británicos representan cerca del 90%. Sin embargo, lo más característico es el desplazamiento rápido de los capitales británicos por los capitales americanos. En 1966, la participación norteamericana alcanzaba el 53% del total, en cambio la participación inglesa alcanzaba aproximadamente el 34%.

No disponemos de cifras sobre inversión que permitan medir el desplazamiento de Gran Bretaña; en cambio, sí se dispone de información sobre la situación en el petróleo, sector al que se han orientado con mayor intensidad las inversiones extranjeras en la región. En el año 1940, el control sobre las reservas petroleras de la región era ejercido por Gran Bretaña con alrededor del 72%, y a EE. UU. le correspondía un control menor al 10%. Esta situación se invierte y, en 1967, el control del capital norteamericano alcanza a 58,6%, en cambio Inglaterra baja su participación a un porcentaje cercano al 29%.

Asia es la única región en que los capitales británicos tienen participación mayoritaria, aunque la participación norteamericana es bastante significativa. En efecto, la participación británica llega a un 58,2% y la norteamericana alcanza alrededor de un 38%. Las cifras comparativas que entrega el OECD muestran, sin embargo, aumentos sustanciales de las inversiones privadas norteamericana

en la región, sobre todo a partir de 1963. Esta información parece indicar que, en los próximos años, la participación mayoritaria de Gran Bretaña será desplazada a un segundo plano por los capitales norteamericanos.

Hegemonía norteamericana en el capital extranjero localizado en América Latina

El desplazamiento de Inglaterra como gran potencia imperialista y gran exportador de capitales se presenta también en América Latina, asumiendo, respecto a la situación mundial, rasgos mucho más marcados.

Por una parte, el desplazamiento del capital europeo y, en particular, el desplazamiento de capitales británicos por parte de EE. UU. se da con mayor anticipación en América Latina que en otras regiones. A pesar de no tener las series estadísticas de participación relativa, informaciones indirectas nos indican que los grandes flujos de inversión, después de la Primera Guerra Mundial, empezaron a marcar, ya en esa época, una tendencia a la hegemonía norteamericana como el gran exportador de capitales hacia la región. Este fenómeno se intensifica fuertemente después de la Segunda Guerra Mundial, en que EE. UU. desplaza absolutamente a Gran Bretaña de su sitio y se constituye en el país que mayores inversiones tiene en América Latina (CEPAL, 1954).

Por otra parte, la hegemonía norteamericana es mucho más marcada en América Latina que en el total mundial, constituyendo la participación norteamericana alrededor de cuatro quintas partes del total de las inversiones extranjeras. Por tanto, la participación de los otros países europeos, medidos individualmente, pierde toda significación, incluso Gran Bretaña el gran exportador de capital a la región en el siglo pasado y a principio de este.

Veamos, someramente, la participación relativa de los países industriales, en la época de la Primera Guerra Mundial y en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial. Tabulaciones para el año

1914 presentadas en publicaciones de la CEPAL, en las que se reconocen una serie de limitaciones pero que mayormente no afectan para apreciar la participación relativa de cada país industrial, establecen que: el valor contable de la inversión extranjera para ese año, medido en millones de dólares, alcanzaba a 8.500 millones, de los cuales correspondían 3.700 millones al Reino Unido, 1.700 millones a EE. UU., 1.200 millones a Francia, 900 millones a Alemania y 1.000 millones a otros países, fundamentalmente europeos (CEPAL, 1954, pp. 7-8; v. p. 172 c. X).

Siendo predominante el capital británico, era bastante significativa la participación de los otros países industriales, aunque no existiese un absoluto dominio de parte de una de las grandes potencias. Es decir, la competencia por la expansión al exterior era muy activa y, en general, el imperialismo de principio de siglo se caracterizaba por la existencia de un grupo de países industriales con diferentes grados de desarrollo y ritmos de desarrollo desigual, pero a niveles que hacían muy activa la competencia. En cambio, esa situación no se manifiesta actualmente de la misma manera, ya que EE. UU. está a un nivel infinitamente más alto que no posibilita grado de competencia alguno. La relación porcentual de las cifras entregadas más arriba indica, en 1914, para Inglaterra el 43,5% del total de capital extranjero en la región y, luego, EE. UU. con el 20%.

Durante la Primera Guerra Mundial, se produce una serie de cambios en las relaciones económicas entre los países industriales y los países de América Latina. Cesa, en la práctica, la afluencia de capital desde Europa y, en ese período, el capital localizado en la región de origen europeo se mantiene a los niveles de preguerra.

Es, precisamente en este período, que los flujos de capital procedente de EE. UU. crecen considerablemente y preparan el camino para la gran expansión norteamericana en el decenio de 1920 (ibid., p. 7). Así tenemos que, desde 1917 a 1919, el valor en dólares de la inversión de EE. UU. en América Latina se incrementa en alrededor del 50%. Es decir, la situación es tal que, manteniéndose al mismo nivel las inversiones europeas y entre ellas las británicas, las

norteamericanas aumentaron desde 1.649 millones de dólares, en 1914, a 2.406 millones, en 1919. En 1924, las inversiones norteamericanas totalizaban 3.673 millones y, finalmente, en 1930, alcanzaban la considerable suma de 5.244 millones de dólares (ibid., p. 8, p. 170 c. V). Así, EE. UU. se convierte en el primer país exportador de capital a la región. Luego, en el decenio de 1930, no hubo afluencias importantes de capitales a la región debido, fundamentalmente, a la crisis y a políticas especiales, tanto en los países industriales como en los países latinoamericanos que, en lo esencial, conservaron la situación de fines de los años treinta.

En el período posterior a la Segunda Guerra Mundial se produce una serie de cambios en la estructura de la inversión extranjera que fluye a la región (especialmente en la forma y el destino sectorial que esta asume). En lo que respecta a la participación de EE. UU., en el total de capital extranjero en América Latina se hace especialmente más intensa, lo que lleva a pensar que la tendencia a la hegemonía norteamericana en el área está llegando a sus límites máximos.

La medición de la participación relativa de los diferentes países exportadores de capital hacia América Latina ofrece, en general, una serie de limitaciones, que no permiten ofrecer comparaciones cuantitativamente exactas. Pero, como se trata de tener una visión del grado de magnitud de esa participación, nos basta, en este caso, con usar la información disponible. De cualquier forma, las informaciones de tres fuentes diferentes hacen hincapié en el predominio indiscutido de EE. UU. como exportador de capital a América Latina.

En el *Financiamiento europeo en América Latina* se establece que, teniendo presente las limitaciones en la construcción de la información, es posible determinar que “el valor contable de la inversión directa extranjera en América Latina parece ser de entre 12.000 y 13.000 millones de dólares. De esta suma cerca del 70% puede atribuirse a Estados Unidos y casi todo el resto a inversiones europeas” (BID, 1966, p. 75).

También existe un intento para ver la participación relativa de los países industriales en la inversión directa en América Latina, en

el *Financiamiento externo de América Latina* (CEPAL, 1962, p. 128). Se hace una comparación de dos series construidas por diferentes fuentes; una serie construida con base en el Fondo Monetario Internacional, que contabiliza la entrada neta del total de capital extranjero para inversión directa en América Latina y, la otra serie, que cuantifica la entrada neta de capital para inversión directa a la región de Estados Unidos, suministrada por el Departamento de Comercio de ese país. La comparación de ambas series que aparece en el cuadro muestra la participación relativa de EE. UU.¹⁶

El Cuadro 12 es bastante categórico respecto de lo que se viene planteando. En América Latina, la participación norteamericana en los flujos para inversión directa en la década del cincuenta es indiscutida. De los 5.890 millones de dólares que fluyen a la región para inversión directa en el período 1951-1960, cerca de 4.770 millones corresponden a flujos netos de capitales norteamericanos, es decir, más del 80%.

Cuadro 12. Participación norteamericana en la entrada de capital para inversión directa en América Latina excepto Cuba (en millones de dólares)

Período	1) Total ingresado a la región	2) Total norteamericano ingresado a la región*	% 2/1
1951-1955	1.626,5	1.660	102
1956-1960	4.266,4	3.117	73
1951-1960	5.892,9	4.777	81
1961	285,9	427	166
1962**	264,0	255	96

Notas: * Incluye reinversión. ** Cifras provisionales.

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (1962, p. 158).

¹⁶ Los diferentes métodos en la construcción de la serie determinan los errores aparentes del cuadro; en todo caso, nos dan un orden de magnitud de la participación norteamericana.

El Cuadro 11, construido con informaciones del OECD, mostraba, en lo que respecta a la participación de los países exportadores de capital en el total acumulado, la inversión directa en la región para 1966; es una situación similar a la que vimos en las series sobre flujos. El total aproximado del valor acumulado de la inversión directa en América Latina alcanza alrededor de 14.400 millones de dólares en 1966. De ellos, aproximadamente 11.470 millones corresponden al valor en libros de las inversiones directas norteamericanas. Es decir, cerca del 80% está constituido por inversiones norteamericanas (sin considerar que gran parte de la inversión canadiense corresponde a reexportaciones de capitales norteamericanos localizados en Canadá). A continuación se ubica el Reino Unido con aproximadamente 1.560 millones de dólares y alrededor del 11% del total, mostrando el desplazamiento de los intereses británicos. Los otros países industriales tienen una participación que puede considerarse poco significativa.

Por último, cabe recordar que, según ese cuadro, el predominio norteamericano en América Latina es mayor al mostrado en todas las otras regiones subdesarrolladas y, también, que el desplazamiento del Reino Unido como el gran exportador de capital en el pasado ha sido mucho más rápido en esta región que en otras, lo que deja a EE. UU. con un predominio absoluto en esta región.

Esta situación se puede observar también en los flujos anuales de inversión privada, directa e indirecta, de los países industriales hacia América Latina. A pesar de que el Cuadro 13 está incompleto, por falta de alguna información, se aprecia claramente que la mayor parte de los flujos anuales de capital viene principalmente desde EE. UU., y que es muy poca la significación de los flujos provenientes de otros países industriales.

Cuadro 13. Flujos netos de inversión directa y en cartera y otras inversiones privadas desde los países industriales hacia América Latina

Países	1960		1961		1962		1963		1964		1965	
EE. UU.	540	78,1	653	78,7	337	61,2	479	75,4	683	92,8	689	87,9
R. Unido*	40	5,8	59	7,1	38	6,9	43	6,8	**		**	
Francia	6	0,9	6	0,7	4	0,7	1	0,2	8	1,1	35	4,5
Alemania	54	7,8	54	6,5	52	9,4	16	2,5	16	2,2	12	1,5
Italia	25	3,6	26	3,1	84	15,3	76	12,0	18	2,4	4	0,5
Japón	26	3,8	32	3,9	36	6,5	20	3,1	11	1,5	44	5,6
<i>Total</i>	<i>691</i>	<i>100,0</i>	<i>830</i>	<i>100,0</i>	<i>551</i>	<i>100,0</i>	<i>635</i>	<i>100,0</i>	<i>736</i>	<i>100,0</i>	<i>784</i>	<i>100,0</i>

Notas: * Solo inversiones directas. ** Cifras no disponibles.

Fuente: OECD (1960-1964, 1965).

La hegemonía norteamericana en América Latina, en cuanto exportador de capital, se manifiesta en cada país con mayor o menor intensidad.¹⁷ Creemos innecesario hacer acá un análisis detallado de la situación relativa de los distintos países que exportan capitales a América Latina, puesto que los órdenes de magnitud se visualizan claramente para el conjunto de la región.

Conclusiones

La exportación de capital es uno de los elementos que caracterizan la etapa imperialista del desarrollo del sistema capitalista mundial. La expansión económica que caracteriza a los países industriales se desarrolla fundamentalmente sobre la base de la exportación de capital; de aquí que la participación relativa de cada uno de los países

¹⁷ Ver los siguientes trabajos para los distintos países de América Latina: *El mito de la ayuda exterior* (Malpica, 1967) y "La inversión privada norteamericana en el Perú" (Espinosa Uriarte, mayo de 1969) analizan la hegemonía norteamericana en Perú; *El capital monopolista y la economía de México* (Ceceña, 1963) estudia la penetración norteamericana en México; *Argentina: su desarrollo capitalista* (Fuchs, 1965) y *El desafío a la Argentina* (Delgado, s.f.) estudian la acción de EE. UU. en la economía Argentina, etc.

industriales sea uno de los mejores indicadores para ver el grado de potencialidad real de las potencias capitalistas industriales. En el apartado anterior, se insistió en extremo en mostrar esa participación relativa a nivel mundial, en las regiones desarrolladas, en las regiones subdesarrolladas y, en especial, la participación relativa del capital extranjero localizado en América Latina.

La información empírica disponible permite concluir:

1. Que después de la Segunda Guerra Mundial, el Reino Unido es desplazado por EE. UU. de su lugar prioritario como gran exportador de capital.
2. Que EE. UU. pasa a ser la potencia industrial de indiscutido predominio como exportadora de capital, tanto en las regiones desarrolladas, como en las subdesarrolladas.
3. Que este predominio por parte de EE. UU. es mayor en América Latina, dentro de las regiones subdesarrolladas, y muy significativo en las regiones desarrolladas.
4. Que en general existe una tendencia a que esa participación sea creciente y, en algunas regiones y, en algunos países, dicha tendencia está agotada o agotándose.
5. Que la expansión norteamericana abarca todas las regiones del sistema capitalista mundial, en cambio la exportación de capital de los otros países industriales se concentra en algunos países específicos.
6. Que la participación de cada uno de los restantes países industriales es reducida, lo que determina que Estados Unidos no tenga competidores de importancia.

El predominio extraordinariamente alto de EE. UU. como exportador de capital conduce, a nuestro entender, a replantearse la hipótesis acerca del superimperialismo, entendida como la fase de predominio absoluto de una potencia industrial por sobre todas las demás.

Hilferding, Lenin y Bujarin plantearon que dicha posibilidad estaba dada y que surgía de la propia lógica del proceso de concentración y centralización en sus manifestaciones al nivel de la economía mundial; pero que solo era una posibilidad teórica ya que las contradicciones que este proceso lleva en su seno harían que el imperialismo se derrumbara antes que dicha posibilidad se plasmara en la realidad.

En esa época, si bien existía un predominio de Inglaterra, este era compartido por un grupo de países industriales, lo que hacía que la competencia en el plano mundial fuese mucho más activa que en la actualidad. La expansión en aquella época se había desarrollado sobre la base de un reparto relativamente pacífico del globo, el que cristaliza a principios de siglo. De allí en adelante, los clásicos plantearon que los nuevos repartos se caracterizarían por la lucha violenta entre las grandes potencias, pues se trataría de apropiarse de regiones que ya estaban ocupadas. Así se preveía, como resultado de esto, la Primera Guerra Mundial.

Ahora, la situación de predominio por parte de EE. UU. es de tal magnitud que no tiene competidor significativo; sin embargo, pensamos que no se puede hablar de superimperialismo de una gran potencia pues ello supone no contemplar una serie de contradicciones esenciales que se agudizan cada vez más con el desarrollo del capitalismo. Lo que sí existe hoy día es un proceso de integración del sistema capitalista mundial bajo la hegemonía norteamericana que, lejos de aminorar las contradicciones, las agudiza y genera otras nuevas. La contradicción entre la socialización de la producción y el carácter privado de la apropiación se hace manifiesta en el interior y exterior de EE. UU.; las contradicciones entre las burguesías de los países imperialistas, si bien se aminoran cuando se trata de defender el sistema ante una alternativa revolucionaria, siguen subsistiendo (las posiciones de los gobiernos francés y alemán son una clara prueba de aquello).

Por otra parte, las contradicciones entre EE. UU. y los países dependientes, que se manifestaron en una determinada época en la contradicción entre las burguesías nacionales y el imperialismo, se

han resuelto en favor de este último y aquellas burguesías tienen cada vez más el carácter de burguesías dominantes-dominadas.

Sin embargo, ello significó el desarrollo de nuevas contradicciones, que hoy día se expresan en la lucha, en los países dependientes, de una burguesía internacionalizada y aliada al imperialismo, incapaz de ofrecer un proyecto de desarrollo, con las fuerzas populares que se plantean la superación del sistema capitalista.

Exportación de capital y relaciones económicas internacionales

La exportación de capital, señalada por los marxistas clásicos como elemento sustancial en la explicación del capitalismo de principios de siglo, adquiere después de la Segunda Guerra Mundial una particular estructura y forma de funcionamiento. Esta nueva estructura y forma de funcionamiento ha generado un fuerte entrelazamiento entre las economías del sistema capitalista. En tal sentido, surgen un conjunto de elementos que permiten explicar tanto las relaciones económicas internacionales como la propia estructura del sistema capitalista.

Entre ellos se destaca, en primer lugar, la importancia creciente que adquiere el sector externo del centro hegemónico del sistema, a través del cual se expresan el proceso de expansión y la importancia creciente de la exportación de capital de la economía norteamericana. Al respecto, existe una gran controversia relativa a la escasa importancia que algunos autores atribuyen al sector exterior de la economía de EE. UU., en función de determinados criterios, en nuestra opinión incorrectos, para cuantificar el fenómeno. Nosotros rechazamos tales criterios por cuanto no permiten mostrar, en su verdadera dimensión, la realidad del fenómeno en cuestión, y mantenemos el planteamiento que el sector exterior de la economía norteamericana constituye una necesidad cada vez más vital para la supervivencia y desarrollo de dicha economía.

Por otra parte desarrollaremos, en este acápite, el carácter relevante de la exportación de capital y las formas que este asume. No nos preocuparemos de los efectos de la exportación de capital en las economías a las que se dirige, por cuanto, al respecto, ya analizamos en el capítulo 2 distintos aspectos relativos a esa cuestión y, además, su análisis en profundidad constituye, por sí solo, un nuevo trabajo.

Respecto de las formas que asume la exportación de capital norteamericano, en particular en los países de América Latina, centraremos nuestra atención en forma muy especial en la inversión directa pues ella define, en medida fundamental, la estructura y carácter de las relaciones económicas entre EE. UU. y nuestros países. De todas formas, ya hicimos mención del carácter de la ayuda externa de EE. UU. para América Latina en el capítulo 2, y en este acápite mostraremos algunos elementos que denotan la íntima ligazón entre los préstamos y la inversión privada.

Por último, destacaremos la importancia creciente de la nueva orientación del capital norteamericano al sector manufacturero de las economías latinoamericanas, fenómeno de profundas implicaciones en cuanto al control económico y político de nuestros países.

Importancia del sector exterior para la economía norteamericana

Este fenómeno debe ser enfrentado tanto a un nivel teórico, como a un nivel empírico. Respecto del primer nivel, se intentó, en el capítulo 3, señalar aquellos elementos teóricos que permiten demostrar la necesidad de la expansión de las economías capitalistas desarrolladas. En esta línea se destacó que, precisamente, el desarrollo del monopolio y la intensificación de las desproporcionalidades sectoriales acentúan la necesidad de una expansión permanente. En cuanto al nivel empírico, desde luego está determinado por el nivel teórico antes señalado. Por eso, es dentro de esta perspectiva teórica que se ubicarán los análisis empíricos que aquí desarrollaremos.

En consecuencia, si tenemos presente estas consideraciones, nuestro análisis debe centrarse, no en la economía norteamericana

tomada globalmente, sino que debe dirigirse a aquellos sectores que controlan el sector exterior y ver en ellos la explicación de la importancia real del sector externo de la economía norteamericana.

De todas formas, hay que atender a que el desarrollo desproporcionado de los sectores, en el seno de las economías capitalistas, es un resultado necesario de la naturaleza misma del sistema capitalista. Por lo tanto, no se trata de centrar nuestra atención solo en aquellos sectores más avanzados que se expanden hacia el exterior, sino entender la expansión de la economía norteamericana a partir del dinamismo y control monopólico de determinados sectores y empresas en las que ella se fundamenta.

Aquí entramos, necesariamente, en una importante discusión, en cuanto a la relevancia de la actividad norteamericana en el exterior, teniendo presente que el total de las exportaciones representa menos del 5% del PNB y las inversiones externas, menos del 10% de las inversiones internas de capital.

Es indudable que si tomamos los porcentajes tal cual se nos presentan, en una primera impresión, obtendremos conclusiones que nada tienen que ver con la realidad efectiva de la acción norteamericana en el exterior, ya que tal como aparecen los datos, el sector exterior aparece bastante disminuido.

Por ello, a pesar de la dificultad que entraña afinar la información relativa a los sectores y empresas que controlan el sector exterior norteamericano, mostraremos cuán erróneo es plantear una escasa significación para dicho sector, cuando no se considera que el sector exterior está ligado, sustancialmente, a la exportación de capital. Por tanto, técnicamente, desde el punto de vista contable, lo correcto es agregar a las exportaciones, el resultado de la actividad económica de las empresas norteamericanas en el exterior y, por otra parte, se trata de apreciar la situación en términos de las tendencias que manifiestan la expansión y no apreciarla para un año determinado.¹⁸

¹⁸ Al respecto, tomaremos básicamente la línea seguida por H. Magdoff (1967).

Cuadro 14. Producción total resultante de las inversiones de EE. UU. en el exterior

	Ventas (en miles de millones)	
	1950	1964
De la inversión directa	24	88
De otras inversiones	20	55
<i>Total</i>	44	143
Ventas en el exterior por concepto de exportaciones	10	25
Producción total en el exterior más exportaciones	54	168

Fuente: Magdoff (1967, p. 21).

El cuadro refleja que la producción de EE. UU. en el exterior, que representaba cuatro veces y media el valor de las exportaciones en 1950, en 1964 ha pasado a representar cinco veces y media, con una tasa de crecimiento mayor en el caso de las ventas a través de inversiones en el exterior que en el caso de las exportaciones.

Junto con esta información que presenta Magdoff (1967), señala que, desde el punto técnico de contabilización, no es correcto comparar el total de las ventas norteamericanas en el exterior (168 mil millones) con el total de la producción interna (que alcanza a los 280 mil millones), puesto que una parte importante de las exportaciones norteamericanas es transportada a subsidiarias de propiedad de los EE. UU. Así Magdoff, basándose en informaciones del propio Departamento de Comercio de EE. UU., dice:

El Departamento de Comercio estima que fueron embarcados 6,3 mil millones de dólares en artículos de exportaciones a las filiales extranjeras de compañías de Estados Unidos, en 1964. Otras fuentes de incomparabilidad. provienen de (a) los 168 mil millones estimados incluyen ventas de organizaciones comerciales, servicios de utilidad pública y otros productos que no son bienes de consumo y, (b) los datos

sobre las ventas de manufacturas internas están dados en base a los valores de embarque. Estimaciones prudentes de los ajustes destinados a hacerlos comparables reducen los 168 mil millones a 110 mil. (ibid., p. 50, n. 12)

En opinión del autor, una estimación razonable de comparación es que el mercado externo representa alrededor de dos quintas partes de la producción global nacional de industria, minas y agricultura.

El sector manufacturero

El sector manufacturero, que constituye el sector potencialmente más dinámico en el proceso de expansión imperialista, marca muy claramente la tendencia en cuanto a la actividad de los negocios norteamericanos en el exterior. Desde el punto de vista de las ventas, podemos apreciar que tienen un crecimiento sustancialmente mayor las ventas realizadas por las empresas norteamericanas instaladas en el extranjero que las ventas realizadas en el interior de EE. UU.

Cuadro 15. Manufacturas según ventas nacionales e internacionales (en miles de millones)

(1) Año	(2) Exportaciones	(3) Ventas de firmas americanas en el extranjero	(4) Total ventas ext. (2) + (3) Absoluto 1950 = 100		(5) Ventas de manufacturas nacionales Absoluto 1950 = 100	
1950	7,4	8,4	15,8	100	89,8	100
1955	12,6	13,9	26,5	168	135,0	150
1960	16,1	23,6	39,7	251	164,0	183
1964	20,6	37,3	57,9	367	203,0	226

Fuente: Magdoff (1967 p. 24, c. 1).

El Cuadro 15 muestra, con bastante claridad, la importancia creciente que adquiere el mercado internacional respecto al mercado nacional para la economía norteamericana.

Ambos cuadros muestran, en consecuencia, que la dinámica del sector externo norteamericano se expresa, esencialmente, en la actividad de los negocios de EE. UU. en la producción que se realiza fuera de las fronteras. Esta superación se visualiza, también, en la detención relativa de las exportaciones de EE. UU., hecho que genera una contradicción entre la necesidad de exportar y la producción generada en el exterior.¹⁹

Si observamos el Cuadro 15, las ventas de las firmas norteamericanas en el extranjero son un poco superiores a las exportaciones del total de manufacturas; en cambio, en 1964, las ventas de firmas en el extranjero representan 180% del valor de las exportaciones.

En el Cuadro 16, sobre empresas manufactureras seleccionadas, esta situación es mucho más acentuada. En él podemos apreciar, a pesar de tener un período no muy largo, que en casi todas las actividades manufactureras seleccionadas las ventas afuera son mayores (y a un nivel bastante elevado) que la exportación de las respectivas actividades. Esta tendencia tiende a acentuarse a largo plazo y es particularmente significativa en la producción de equipos de transporte.

¹⁹ Situación que ha sido destacada en artículos del *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, noviembre de 1965, noviembre de 1966, mayo de 1969).

Cuadro 16. Exportaciones de EE. UU. y ventas de las empresas de inversión directa (en millones de dólares)*

	Año	Ventas afuera (1)	Exportación (2)	% 1/2
Total manufacturas seleccionadas	1957	12.438	7.536	165,0
	1961	17.705	8.235	215,0
	1962	19.700	8.781	224,3
	1963	22.409	9.449	237,2
	1964 (2)	26.530	11.024	240,7
Papel y productos relacionados	1957	881	324	271,9
	1961	1.310	453	289,2
	1962	1.420	457	310,7
	1963	1.299	506	256,7
	1964	1.510	596	253,4
Química	1957	2.411	1.376	175,2
	1961	3.975	1.709	232,6
	1962	4.400	1.771	248,4
	1963	5.152	1.979	260,3
	1964	5.945	2.345	253,5
Productos de caucho	1957	968	300	322,7
	1961	1.215	330	368,2
	1962	1.365	332	411,1
	1963	1.360	318	427,7
	1964	1.605	362	443,4
Maquinarias (excepto eléctricas)	1957	1.903	3.160	60,2
	1961	2.735	3.595	76,1
	1962	3.015	3.927	76,8
	1963	3.727	3.992	93,4
	1964	4.650	4.704	98,9

Maquinaria eléctrica	1957	2.047	810	252,7
	1961	2.470	867	284,9
	1962	2.835	916	309,5
	1963	2.801	1.118	250,5
	1964	3.340	1.284	260,1
Equipo de transporte	1957	4.228	1.566	270,0
	1961	6.000	1.281	468,4
	1962	6.665	1.378	483,7
	1963	8.070	1.536	525,4
	1964	9.480	1.733	547,0

Notas: * Empresas manufactureras seleccionadas. (1) En las ventas de las empresas se incluye el comercio entre casa matriz y sus afiliadas. (2) Cifras Provisionales para 1964.

Fuentes: *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, octubre de 1963, noviembre de 1965).

Gastos en instalación de plantas y equipos

Otro indicador muy relevante, que permite apreciar la importancia del sector exterior de la economía norteamericana, es la comparación de los gastos de instalación de plantas y equipos de las empresas manufactureras, interna y externamente. Este indicador refuta con fuerza aquel indicador que mostraba la escasa importancia del sector externo norteamericano, por cuanto las inversiones externas representan menos del 10% de las inversiones internas de capital.

Aquel indicador comparaba inversiones directamente ligadas al proceso productivo, como son las inversiones en el exterior, con inversiones internas que incluyen educación, comercio, etc. Por ello creemos que el Cuadro 17 refleja con mucha veracidad el fenómeno destacado (ver Cuadro 17). Así, tenemos que el crecimiento de gastos en instalación de plantas y equipos de las empresas manufactureras norteamericanas que operan fuera de EE. UU. es mucho más rápido que el crecimiento de los gastos domésticos, como lo muestran los

índices del cuadro. Esto determina que el porcentaje de los gastos afuera, respecto a los gastos internos, se incrementa de 8,1% en 1957 a 17,3%, en 1965.

Esta situación se ve acentuada, si tomamos los gastos de instalación de específicas actividades manufactureras, muy ligadas a intereses en el exterior. En el Cuadro 18 se percibe con claridad tal fenómeno (ver Cuadro 18). En todas estas actividades, a pesar de no ser muy largo el período considerado, se aprecia que los gastos en instalación de plantas y equipos afuera crecen extraordinariamente, con relación a los gastos internos por este mismo concepto. Por ejemplo, en la manufactura de productos químicos, el porcentaje del gasto afuera, respecto al doméstico, crece alrededor del 19% en 1959, que pasa a 39% en 1966; asimismo, en la manufactura de transportes, el crecimiento pasa de 22% en 1959 a 37,4% en 1966.

Cuadro 17. Gasto en instalación y equipamiento de firmas manufactureras en EE. UU. y de las establecidas en el extranjero

Año	1. Firmas nacionales		2. Firmas establecidas en el extranjero		Ext./Nac. (% 2/1)
	Billones	1957 = 100	Billones	1957 = 100	
1957	16,0	100	1,3	100	8,1
1958	11,4	71	1,2	92	10,5
1959	12,1	76	1,1	85	9,1
1960	14,5	91	1,4	108	9,7
1961	13,7	86	1,8	139	13,1
1962	14,7	92	2,0	154	13,6
1963	13,7	98	2,3	177	14,7
1964	18,6	116	3,0	231	16,1
1965	22,5	141	3,9	300	17,3

Fuente: Magdoff (1967, p. 26).

Las cifras presentadas muestran, a nuestro juicio, la importancia decisiva que tiene el sector exterior en el desarrollo de la economía norteamericana. Ellas son particularmente expresivas en cuanto a los sectores manufactureros más dinámicos que aparecen en el Cuadro 18, puesto que es precisamente a través de esas actividades que se realiza principalmente el proceso de expansión en nuestra época.

Cuadro 18. Gasto de instalación en plantas y equipos de firmas manufactureras de EE. UU. seleccionadas

Año	Productos químicos		% 2/1	Maquinaria no eléctrica		% 2/1	Maquinaria eléctrica		% 2/1
	1. Doméstico	2. Extranjero		1. Doméstico	2. Extranjero		1. Doméstico	2. Extranjero	
1959	1.230	232	18,9	910	109	12,0	520	96	18,5
1960	1.600	237	14,8	1.100	132	12,0	680	104	15,3
1961	1.620	278	17,2	1.100	205	18,6	690	141	20,4
1962	1.560	308	19,7	1.270	214	16,9	680	177	26,0
1963	1.610	436	27,1	1.240	330	26,6	690	164	23,8
1964	1.970	621	31,5	1.640	415	25,3	660	212	32,1
1965	2.590	862	33,3	2.210	627	28,4	850	232	27,3
1966	2.960	1.159	39,2	2.990	765	25,6	1.130	265	23,5
	Maquinaria de transporte		% 2/1	Productos de caucho		% 2/1			
	1. Doméstico	2. Extranjero		1. Doméstico	2. Extranjero				
1959	1.030	228	22,1	190	76	40,0			
1960	1.310	336	25,6	230	68	29,6			
1961	1.130	473	41,9	220	91	41,4			
1962	1.300	585	45,0	230	91	39,6			
1963	1.590	530	33,3	240	98	40,8			
1964	1.990	733	36,8	270	109	40,4			
1965	2.560	873	34,1	340	174	51,2			
1966	2.990	1.119	37,4	430	188	43,7			

Fuente: Datos tabulados por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en el *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, op. cit.).

Este fenómeno también se puede percibir si comparamos las ganancias obtenidas en el exterior respecto de las ganancias internas. Se encontrará una tendencia sustancialmente creciente que ratifica la hipótesis que hemos venido demostrando hasta ahora (Magdoff, 1967, p. 27).

La exportación de capital: lo más distintivo de las relaciones económicas internacionales

El fenómeno de la exportación de capital fue destacado con mucha fuerza por los clásicos del imperialismo, como uno de los elementos más característicos de la fase imperialista del sistema capitalista.

A partir de la Segunda Guerra Mundial, con el desarrollo de EE. UU. como potencia hegemónica del sistema capitalista y con las características y la estructura que adopta la economía norteamericana (gran concentración, nueva unidad motora del desarrollo del sistema, etc.), el fenómeno de la exportación de capital adquiere un vigor extraordinario.

El fenómeno del movimiento de capitales en nuestra época es analizado también en el capítulo 2, en el cual se señala la importancia creciente que adquieren los pagos por servicios y, en particular, los pagos por servicios de capital en América Latina. Es decir, tanto desde la perspectiva de los países dominantes como de los países dependientes, el fenómeno del movimiento de capitales asume una importancia decisiva, en la comprensión del capitalismo contemporáneo.

Cuadro 19. EE. UU., exportación total de capital (en millones de dólares)

Año	Total mundial	Europa	Canadá	América Latina
1946	18.693	6.207	5.625	4.301
1955	44.947	14.952	10.632	9.292
1967	122.292	35.378	29.368	20.748

Fuente: *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, op. cit.).

Veamos, entonces, una comparación entre las exportaciones de bienes de la economía norteamericana y las inversiones privadas realizadas en el exterior. Esa comparación nos muestra (como ya lo habíamos destacado anteriormente) que el crecimiento que experimentan las exportaciones, desde 1946 hasta 1967, es sustancialmente menor al crecimiento experimentado por las inversiones privadas de largo plazo en dicho período. Mientras las primeras crecen en algo más de 300%, las segundas crecen alrededor de 650%.²⁰

Sin embargo, la comparación realizada no explica todo el fenómeno, puesto que por una parte, las inversiones privadas se acumulan año a año y, por otra parte, es más justo comparar las exportaciones de cada año con la producción de cada año que resulta de las inversiones en el exterior. En este sentido, a partir de las estimaciones del National Industrial Conference Board (NICB), citado por Harry Magdoff y por Standford Rose, se desprende que un millón de inversiones en el exterior generan dos millones de ventas y, por tanto, para 1967 se puede estimar que la producción generada por los 81.442 millones de dólares de inversiones privadas de largo plazo, para ese año, es de alrededor de 160 mil millones de dólares; mientras que las exportaciones para ese mismo año solo fueron de 30 mil millones.

El crecimiento de la exportación de capitales norteamericanos ha sido tan sustancial, que ha llevado a decir al NICB, según palabras de Standford Rose, lo siguiente:

Al proyectar el crecimiento de la inversión norteamericana a la tasa de 1950-1964, el NICB, conjeturó, hace tiempo, (antes que la Administración Johnson impusiera los controles obligatorios sobre los flujos de capital hacia afuera) que al llegar a 1975 alrededor del 25%, aproximadamente, del billón de Producto Nacional Bruto del resto del mundo libre, vendría de las sucursales y subsidiarias de las corporaciones norteamericanas y, alrededor de 35% sería “teñido norteamericano” –esto es, estaría asociado con la inversión directa o inversión

²⁰ Datos del *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, op. cit.) y del *Economic Report of the President* (United States, febrero de 1968, p. 306).

en cartera de norteamericanos. También, el NICB, estimó que cerca del 20% del Producto Nacional Bruto de EE. UU. proyectado para 1975 –también alrededor de un billón– sería teñido europeo o japonés. En contraste, se espera que las exportaciones norteamericanas al resto del mundo libre alcancen solo alrededor de 42 mil millones al llegar a 1975, y las ventas mundiales a los EE. UU., alrededor de 29 mil millones. (1968, p. 100, trad. propia)

Características de la inversión norteamericana en el exterior

Crecimiento y formas que adopta la inversión norteamericana en el exterior

El análisis de las formas que adopta la exportación de capital constituye uno de los aspectos más sobresalientes en el estudio de las relaciones económicas internacionales. Este tema es parte importantísima de la investigación que estamos realizando y, por ello, los elementos que desarrollaremos, en este apartado, no constituyen aún una expresión acabada de dicha investigación. Más bien plantearemos acá las hipótesis generales que estamos manejando y algunos avances en el desarrollo de estas, en el entendido que ellas se fundamentan, sustancialmente, en todo un trabajo empírico realizado y que, como señalamos anteriormente, se volcará en una publicación específica.

Hemos planteado ya, el carácter hegemónico que asume la economía norteamericana a partir de la Segunda Guerra Mundial, por lo cual centraremos nuestra atención en las formas que adopta la exportación de capital de dicha economía, puesto que esta marca la pauta del fenómeno en cuestión.

Debemos destacar, en primer lugar, que el período de posguerra muestra un fabuloso crecimiento en las exportaciones de capital de EE. UU. a todas las regiones y países del mundo capitalista. Si observamos las exportaciones de capital en su distribución por regiones, se aprecia que estas se han orientado con mayor intensidad hacia las regiones desarrolladas. Del total de las inversiones norteamericanas

en el extranjero en 1967, que alcanzaban alrededor de 122 mil millones de dólares, cerca de 35 mil millones se localizaban en Europa Occidental, alrededor de 29 mil en Canadá y 21 mil en América Latina (ver Cuadro 19).

Esta situación de orientación de los capitales norteamericanos a las regiones más desarrolladas se refleja, también, en los países de América Latina, ya que la mayor parte de los capitales que llegan a la región se dirigen a un grupo reducido de países, que son, precisamente, los más industrializados de América Latina. Así, si consideramos la inversión directa norteamericana en la región, veremos que solo en cinco países (México, Argentina, Brasil, Chile y Venezuela) se localizaba, en 1967, alrededor del 70% de esa inversión.

Por otra parte, los montos de capitales que se orientan a una u otra región deben ser analizados en función del grado de desarrollo de las regiones y países a los cuales aquellos se dirigen. En este sentido, el hecho de que los capitales norteamericanos se orienten con mayor intensidad a Europa u otras regiones desarrolladas, no quiere decir que la inversión, en las regiones y países subdesarrollados, tengan menor significación, ya que, en estas regiones, con menor cantidad de capital, el grado de control que ellos ejercen es bastante más sustancial que en las regiones desarrolladas.

Otra de las características fundamentales de la exportación de capital, en nuestra época, es que ella se desarrolla, básicamente, en función de la inversión privada, aunque la inversión pública es, en términos absolutos, bastante importante. Tenemos, por ejemplo, que, en 1967, el 76,3% del total de las inversiones norteamericanas en el resto del mundo eran inversiones privadas y el 24%, inversiones públicas. Esta situación se manifiesta en forma similar, aunque con ciertas diferenciaciones, en las distintas regiones.

Así tenemos que, en Europa, con la aplicación del Plan Marshall, la participación relativa de estas dos formas de exportación de capital cambia considerablemente. Hasta 1953, se tiene una alta participación (70%) de la inversión pública y, a partir de este año, comienza

a bajar drásticamente, dándose una tendencia al predominio de la inversión privada que llega, en los últimos años, a más del 70%.

En América Latina, la participación de la inversión pública norteamericana crece aún antes de la Alianza para el Progreso, acentuándose con esta la participación relativa de aquella. Así tenemos que, en 1957, la inversión pública representaba el 10,5% de la inversión total y, en 1967, llega al 22,1%.²¹

La distribución porcentual de ambas formas de exportación de capital, por regiones y en los distintos períodos históricos, no es cosa del azar, sino responde claramente a la naturaleza de ambas formas de capital. En nuestra opinión, la inversión pública está íntimamente ligada a la inversión privada, por cuanto aquella posibilita la creación de una infraestructura económica que permite canalizar la inversión privada. Por ello, normalmente, se da el hecho que después de grandes flujos de inversión pública se movilizan grandes cuantías de capital privado. Precisamente, después del período de reconstrucción de Europa, con el Plan Marshall, comienza a intensificarse la participación del capital privado. Así, en América Latina, se aprecia en los últimos años un crecimiento de la forma pública de exportación que debe llevar a intensificar, a largo plazo, la inversión privada en la región (v. p. 157).

Dentro de la inversión privada, la forma más importante en que ella se manifiesta es la inversión directa. Esta es la forma de inversión que más crece a nivel mundial, a pesar de mostrar algunas disparidades en las distintas regiones.

La importancia del crecimiento de la inversión directa norteamericana es plenamente consecuente con la naturaleza de la expansión de EE. UU. y con la estructura y forma de desarrollo del sistema capitalista mundial de posguerra. Ya habíamos dicho que la expansión norteamericana se desarrolla basándose en la instalación de subsidiarias y sucursales de las grandes empresas monopólicas que es,

²¹ Datos del *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, op. cit.).

entonces, la forma concreta de estructuración de las inversiones directas norteamericanas en el resto del mundo capitalista.

Orientación sectorial de la inversión directa norteamericana en América Latina

La gran empresa monopólica de EE. UU., que actúa a lo largo y ancho del mundo capitalista, se orienta cada vez más claramente hacia el sector manufacturero de las economías en que opera. Este fenómeno se percibe muy claramente en América Latina, ya que la orientación sectorial de la inversión directa norteamericana ha experimentado un vuelco muy sustancial en esta región.

Según datos de A. Dorfman, en el año 1919 se tiene una distribución porcentual de la inversión directa, norteamericana por sectores que es la siguiente: 4% en manufactura, 16% en petróleo, 15% en electricidad y transporte, 25% en agricultura y 33% en minería y metalurgia. En 1950, la situación se presentaba en forma bastante diferente puesto que la participación relativa de la inversión en manufacturas había crecido el 17%, en petróleo el 30% y en electricidad y transporte el 22%; en cambio, las inversiones en agricultura y minería-metalurgia habían bajado a 11% y 14% respectivamente.

A partir de 1950, la tendencia a la orientación de la inversión directa norteamericana en el sector manufacturero se intensifica considerablemente, no solo desplazando al sector agrícola y de minería-metalurgia, sino también a las inversiones en petróleo y en utilidad pública. Así tenemos que, según el Cuadro 20, en el período 1966-1967, las inversiones en manufacturas pasan a ser las de mayor magnitud, dentro del conjunto de las inversiones norteamericanas por sectores. La tendencia, a largo plazo, que muestra el cuadro, es a la disminución relativa de todos los sectores, exceptuando manufactura y comercio, hacia los cuales la inversión norteamericana se orienta fuertemente.

Otras informaciones que afirman el fenómeno de la nueva orientación de la inversión norteamericana son, en primer lugar, las nuevas entradas de capital para inversión directa desde los EE. UU., que se dirigen, básicamente, al sector manufacturero; en cambio, en la mayoría de los otros sectores se da una entrada neta negativa de capital, lo que muestra que se están retirando capitales de estos sectores. En segundo lugar, la información muestra que las reinversiones corresponden, en gran medida, a reinversiones de aquellas empresas que operan, precisamente, en el sector manufacturero.

Cuadro 20. Inversión directa de EE. UU. en América Latina por año y por sectores (en millones de dólares)

Años	Total de I. D.		Minería y Fundic.		Petróleo		Manufacturas		Utilid. Pública		Comercio		Otros	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1950	4.735	100,0	628	13,3	1.408	29,7	780	16,5	1.041	22,0	242	5,1	636	13,4
1951	5.176	100,0	736	14,2	1.408	27,2	992	19,2	1.044	20,2	303	5,8	693	13,4
1952	5.758	100,0	871	15,1	1.577	27,4	1.166	20,2	1.076	18,7	344	6,0	726	12,6
1953	6.034	100,0	999	16,6	1.684	27,9	1.149	19,0	1.093	18,1	354	5,9	755	12,5
1954	6.244	100,0	1.001	16,0	1.689	27,1	1.240	19,9	1.120	17,9	405	6,5	789	12,6
1955	6.608	100,0	1.024	15,5	1.801	27,2	1.372	20,8	1.143	17,3	442	6,7	826	12,5
1956	7.459	100,0	1.096	14,7	2.232	29,9	1.543	20,7	1.210	16,2	504	6,8	875	11,7
1957	8.325	100,0	1.238	14,9	2.870	34,5	1.673	20,1	1.112	13,3	536	6,4	896	10,8
1958	8.730	100,0	1.327	15,2	3.005	34,5	1.740	19,9	1.175	13,5	600	6,9	883	10,1
1959	8.218	100,0	1.258	15,3	2.963	36,1	1.405	17,1	1.101	13,4	641	7,8	850	10,3
1960	8.365	100,0	1.155	13,8	2.882	34,5	1.610	19,2	1.131	13,5	718	8,6	870	10,4
1961	8.166	100,0	1.105	13,5	3.247	39,8	1.655	20,3	664	8,1	763	9,3	732	9,0
1962	8.472	100,0	1.099	13,0	3.159	37,3	1.893	22,3	709	8,4	839	9,9	773	9,1
1963	8.662	100,0	1.093	12,6	3.095	35,7	2.102	24,3	715	8,3	882	10,2	775	8,9
1964	8.894	100,0	1.104	12,4	3.102	34,9	2.341	26,3	568	6,4	947	10,6	832	9,4
1965	9.391	100,0	1.114	11,9	3.034	32,2	2.745	29,2	596	6,3	1.041	11,1	861	9,2
1966	9.826	100,0	1.148	11,7	2.897	29,5	3.081	31,4	624	6,3	1.159	11,8	917	9,3
1967	10.213	100,0	1.218	11,9	2.917	28,6	3.301	32,2	614	6,0	1.207	11,8	956	9,4

Fuente: Cifras tabuladas por el Equipo de Investigación de Dependencia (CESO) con base en el *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, op. cit.).

La nueva orientación de la inversión norteamericana se ve acentuada, con particular énfasis, en aquellos países más industrializados de América Latina. Por ejemplo, en Argentina, en 1967, cerca del 63% de la inversión directa de EE. UU. estaba localizada en el sector manufacturero; en México y Brasil, alrededor del 77% de dicha inversión se localizaba en este sector.

Además, se debe señalar que la inversión en el interior del sector manufacturero aparece dirigiéndose, principalmente, a los rubros más dinámicos (electrónica, automotriz, petroquímica, etc.).

Por otra parte, en cuanto a la inversión pública, siendo un coadyuvante vital de la inversión privada, se orienta, precisamente, a aquellos sectores de infraestructura o de desarrollo social que abren camino a la llegada de la inversión privada. Así tenemos que, en el período 1961-1967, más del 60% de los préstamos autorizados se orientaron a los sectores de infraestructura y de desarrollo social (CIES, 1969, pp. 1-20).

Esta nueva orientación sectorial de la inversión norteamericana no significa, desde luego, un desinterés por los sectores enclaves productores de materias primas, ya que en ellos se encuentran una serie de materiales estratégicos importantísimos para mantener y afirmar la acción político-militar de EE. UU. en el exterior, por ejemplo: petróleo, cobre, níquel, cromo, molibdeno, etc.

La nueva situación que se perfila, en la orientación de la inversión norteamericana en el exterior, tiene profundas implicaciones. De estas nos limitaremos a mencionar solo algunas:

- El imperialismo, al no ser ya un enclave insertado en la economía latinoamericana, sino al estar proyectado a lo largo de esta economía, controla los mercados internamente y, por tanto, su capacidad de control del conjunto de las economías nacionales es superior.
- El proceso de industrialización latinoamericano se realiza en íntimo compromiso con el capital norteamericano y se sustenta

en él, al dominar estas las industrias más dinámicas del sector manufacturero.

- Se afianza una estructura industrial-tecnológica en América Latina dentro de padrones tecnológicos y económicos propios a la economía del centro, útiles al desarrollo de la expansión norteamericana, pero profundamente desequilibradores de las economías nacionales.

Respecto del control de los mercados nacionales por parte del capital norteamericano, debemos destacar que la mayor parte de la producción generada en los países de América Latina por subsidiarias y sucursales norteamericanas, en el período posterior a posguerra, se vende en el interior de estas. En el Cuadro 21, se observa que el destino de las ventas de las empresas manufactureras norteamericanas que operan en América Latina se orienta, casi en su totalidad, a los mercados en que dichas empresas actúan. En efecto, en los años indicados en el cuadro, se puede apreciar que más del 90% de las ventas de las empresas manufactureras norteamericanas de inversión directa se efectúan en los mercados en que ellas operan, y menos del 10% se exporta. Gran parte de esta exportación va a otros países y una mínima parte, a EE. UU. (ver Cuadro 21).

Otro tanto sucede con el destino de las ventas que operan en el sector de minería. A pesar de que gran parte de las ventas van dirigidas al mercado norteamericano y a otros países, las ventas en los mercados locales se han más que duplicado entre 1957 y 1965 (U.S. Department of Commerce, noviembre de 1966).

Cuadro 21. Destino de las ventas de la inversión directa norteamericana en manufacturas

Año	Total Ventas	Ventas locales	Export. a EE. UU.	Export. a otros países
1962	4.067	3.661	73	333
1963	4.396	3.902	80	414
1964	4.951	4.563	80	308
1965	5.484	5.073	101	310

Fuente: *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, noviembre de 1965, diciembre de 1966).

En general, entonces, existe una tendencia, de parte de las empresas norteamericanas localizadas en América Latina, a vender en los mercados locales. Esto no quiere decir, sin embargo, que las empresas norteamericanas no controlen parte sustancial de las exportaciones que realiza América Latina, ya que, según el *Survey of Current Business* (U.S. Department of Commerce, diciembre de 1960) en las exportaciones que realizó la región en 1957, un tercio de ellas correspondió a empresas norteamericanas que operaban en la región. Una participación mucho más significativa correspondió a las empresas norteamericanas que operan en Venezuela, Chile y México.

El fenómeno que hemos destacado aquí tiene profundos efectos, no solo en cuanto al control que el capital extranjero ejerce en el conjunto de las economías latinoamericanas, sino también en cuanto subsiste la permanencia del control del sector externo de las economías de nuestros países. Por otra parte, la crisis del balance de pagos latinoamericano se agudiza fuertemente, a causa de la necesidad de divisas crecientes de parte de los gobiernos de América Latina, para convertir a dólares las ganancias, en moneda nacional, obtenidas por las empresas norteamericanas.

Financiamiento de la empresa norteamericana con fondos latinoamericanos

Esta es una de las características más sobresalientes del período de posguerra, ya que la participación de las empresas norteamericanas en la captación de ahorros internos permite a estas financiar gran parte de sus operaciones con fondos externos.²²

Sobre la base del Cuadro 15 del capítulo 2, habíamos señalado que los fondos obtenidos en el mercado de capitales latinoamericanos son mayores que los propios fondos que vienen desde EE. UU., con una tendencia a la disminución de estos en favor de la obtención de fondos en los mercados nacionales.

Otro tanto sucede con la política de depreciación y desgaste. Estos dos tipos de fuentes de fondos permiten a la empresa norteamericana financiar más del 93% de los gastos en propiedad, plantas y equipos, en el período 1957-1964. Esta es una política aplicada mundialmente por el capital extranjero, pero cuya acentuación es más profunda en América Latina.

*Superexplotación de la economía latinoamericana*²³

Finalmente, otro de los elementos que debe ser destacado a causa de la operación del capital norteamericano en nuestros países, es el fenómeno de la superexplotación ejercida por dicho capital. La empresa extranjera, además de reproducir su capital en el interior de las economías en que opera, remite ingresos al exterior y genera una doble explotación en nuestras economías.

Este fenómeno se ve favorecido por las políticas de los gobiernos latinoamericanos que protegen en forma indiscriminada la acción del capital extranjero en nuestros países (tipo de cambio favorable, financiamiento local, etc.).

²² CIES (1969, pp. 2-14) y O'Connor (mayo de 1969, pp. 56-57) destacan la particular significación de este fenómeno.

²³ En el capítulo 2 analizamos el problema relativo a la superexplotación, que se manifiesta en la reinversión y las remesas de ganancias.

Conclusiones

El proceso de fuerte concentración y centralización del centro hegemónico del sistema capitalista, que se ha proyectado, con mayor o menor intensidad, al conjunto del mundo capitalista, a través de la gran empresa monopólica de carácter multinacional y conglomerado, ha sido elemento sustancial en la estructuración de un nuevo sistema de relaciones económicas internacionales.

En esta fase particular del capitalismo monopolista, el sistema de relaciones económicas internacionales constituye un elemento sustancial en la mantención y dinámica de expansión de los centros dominantes del mundo capitalista. De aquí que, como señalamos, el sector exterior de la economía norteamericana adquiere una importancia decisiva, que se traduce en una exportación creciente de capital.

Respecto de la exportación de capital existe, hoy día, una gran discusión en cuanto a su importancia como realizador de excedente, cuestión que se retoma a la luz de las tesis clásicas, particularmente de la posición de Lenin sobre esta materia. La cuantiosa acumulación de capital, que se ha desarrollado en los centros dominantes del sistema capitalista, genera un excedente de extraordinarias proporciones cuya aplicación constituye parte importante de la discusión sobre el problema de la realización. En tal sentido, se plantea, por un lado, que la exportación de capital constituye un factor vital en la mantención de la dinámica del sistema capitalista, al posibilitar la absorción de la superabundancia de capital existente en los centros imperialistas y, por otra parte, se señala que la exportación de capital es “un método de bombear excedentes fuera de las áreas subdesarrolladas y no como un canal a través del cual el excedente se dirige a estas” (Baran y Sweezy, 1968, p. 87).

Ligado íntimamente al problema de la realización, se discute también respecto de los móviles determinantes de la exportación de capital. Así, se plantea, por una parte, que el móvil sustancial sería la tasa de ganancia en el exterior o, por otra parte, las condiciones monopólicas propias de las empresas multinacionales en su proyección hacia el exterior.

Otro aspecto importante en el análisis del capitalismo contemporáneo se refiere a los efectos de la exportación de capital en las economías receptoras. Al respecto, existe un claro rechazo a las tesis clásicas, las que postulaban un gran crecimiento de las economías receptoras de capital. Efectivamente, se ha dado un crecimiento, pero determinado por los límites impuestos por el desarrollo y expansión de los centros dominantes del sistema capitalista mundial. Esto ha generado un sistema de relaciones de dependencia, con estructuras dependientes en las economías receptoras de capital. Estas estructuras dependientes se ven acentuadas, en la fase actual, por las formas de actuación, orientación, financiamiento, descapitalización, etc., que acompañan al capital extranjero.

La información empírica nos permitió afirmar que el capital norteamericano realmente nuevo que llega a América Latina es muy escaso y las empresas extranjeras, en consecuencia, son financiadas con la propia actividad que desarrollan en el exterior, a través de las ganancias obtenidas fuera o la obtención de recursos en el sistema financiero local. La acción del capital extranjero en las economías a las que se dirige, particularmente subdesarrolladas, genera un conjunto de distorsiones en estas economías, entre otras, el desarrollo de actividades inadecuadas al actual desarrollo de las fuerzas productivas, monopolización y extranjerización crecientes de las decisiones, etc. Así, se estructura una economía dependiente limitada y condicionada en su desarrollo a los centros dominantes del sistema. Por ello el estudio en profundidad de los efectos del capital extranjero en las economías receptoras de capital debe constituirse en uno de los temas más importantes destinado a ser discutido y analizado en nuestra época.

Bibliografía

AA. VV. (1968). *Imperialismo y dependencia externa*. Santiago de Chile: CESO.

Althusser, Louis (1967). *La revolución teórica de Marx*. México: Siglo XXI.

Balassa, Bela (diciembre de 1965). Tariff protection in industrial countries. *Journal of Political Economy*, (13), 573-594.

Baran, Paul y Sweezy, Paul (1968). *El capital monopolista*. México: Siglo XXI.

Beardwood, Roger (febrero de 1969). To the Tax Havens. *Fortune*.

BID (1966). *Financiamiento europeo en América Latina*. México: CEMLA.

Bujarin, Nicolás (1930). *La economía mundial y el imperialismo*. Madrid: Cenit. [Trad. Luis F. Bustamante].

Burck, Gilbert (febrero de 1969). The Merger Movement Rides High. *Fortune*.

Burck, Gilbert (1969). El movimiento de fusión empresarial: un estudio del poder. *Monthly Review* (ediciones en castellano), (65).

Castells, Manuel (1968). *Metodología de la práctica sociológica*. Santiago de Chile: FLACSO.

Ceceña, J. Luis (1963). *El capital monopolista y la economía de México*. México: Cuadernos Americanos.

CEPAL (1954). *Las inversiones extranjeras en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL/ONU.

CEPAL (1962). *Financiamiento externo de América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL/ONU.

CEPAL (1967). *La brecha comercial y la integración latinoamericana*. México: Siglo XXI.

CEPAL (1968). *La CEPAL y el análisis del desarrollo latinoamericano*. Santiago de Chile: CEPAL/ONU.

CEPAL (1969a). *El segundo decenio de las Naciones Unidas para el desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL/ONU.

CEPAL (1969b). La política comercial exterior de América Latina. En CEPAL, *El segundo decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL/ONU.

CEPAL (1969c). Los déficits virtuales de comercio y de ahorro interno y la desocupación estructural de América Latina. En CEPAL, *El segundo decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo de América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL/ONU.

CEPAL (5 de marzo de 1969). *Estudio económico de América Latina 1968, tomo 1*. Santiago de Chile: CEPAL, mimeo.

CIAP (1968). *El esfuerzo interno y las necesidades de financiamiento externo para el desarrollo de Chile*. Washington: CIAP-CIES.

CIES (1969). *El financiamiento externo para el desarrollo de América Latina*. Washington: Unión Panamericana.

Collado, Emilio G. (julio de 1963). Economic development through private enterprise. *Foreign Affairs*.

Dos Santos, Theotônio (1968a). Colonialismo, imperialismo y monopolio en "El capital". En AA. VV. *Imperialismo y dependencia externa*. Santiago de Chile: CESO.

Dos Santos, Theotônio (1968b) La crisis de la teoría del desarrollo y las relaciones de dependencia en América Latina. *Boletín 3* (Santiago de Chile: CESO).

Emmanuel, Arghiri (1968). *L'échange inégal*. París: Maspero.

- Espinosa Uriarte, H. (mayo de 1969). La inversión privada norteamericana en el Perú. *Desarrollo*, (3).
- FMI (1961). *Manual de balanza de pagos*. Washington: FMI. [Tercera edición].
- Frank, André G. (febrero de 1966). ¿Servicios extranjeros o desarrollo nacional? *Comercio Exterior* (México), 16(2).
- French-Davis, Ricardo y Griffin, Keith (1967). *Comercio internacional y políticas de desarrollo económico*. México: FCE.
- Fuchs, Jaime (1965). *Argentina: su desarrollo capitalista*. Buenos Aires: Cartago.
- Furtado, Celso (septiembre de 1968) La concentración del poder económico en los EE. UU. y sus proyecciones en América Latina. *Pensamiento Crítico* (La Habana), (20), 165-180.
- Haq, Mahbub ul (1969). Tied credits. A quantitative analysis, pp. 326-359. En J. H. Adler (Ed.), *Capital movements and economic development*. Londres: Macmillan.
- Herrera, Felipe (1967). Viabilidad de una Comunidad Latinoamericana. *Estudios Internacionales* (Santiago), 1(1).
- Hilferding, Rudolf (1912). *El capital financiero*. Moscú: s.d.
- Hymer, Stephen (1965). *Direct foreign investment and international oligopoly*. New Haven: Yale University Press.
- Hyron, Charles D. y Strout, Alan M. (enero-febrero de 1968). El impacto de la ayuda externa sobre las exportaciones de EE. UU. *Harvard Business Review*.
- Johnson, Leland L. (mayo de 1964). The course of U.S. private investment in Latin América since the rise of Castro. Santa Monica: The Rand Corp. [Preparado para The office of the assistant Secretary of Defense, International Secretary Affairs].
- Kefauver, Estes (1967). *Em poucas maos*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Kindleberger, Charles P. (1960). *Economía internacional*. Madrid: Aguilar.

Lagos, Gustavo (1968). Empresas multinacionales: Aspectos socioeconómicos, jurídicos e institucionales. En *Las inversiones multinacionales en el desarrollo y la integración de América Latina*. Bogotá: BID.

Layton, Christopher (1966). *Trans-Atlantic investments*. Boulogne-sur-Seine: Instituto Atlántico.

Lenin, V. Ilich (1964 [1899]). El desarrollo del capitalismo en Rusia. [fragmentos]. En C. Marx, *El capital*, tomo 2. México: FCE.

Lenin, V. Ilich (1964). Insistiendo en el problema de la teoría de la realización [fragmentos]. En C. Marx, *El capital*, tomo 2. México: FCE.

Lenin, V. Ilich (1966). Prólogo a las ediciones francesa y alemana de *El Imperialismo, fase superior del capitalismo*. En V. I. Lenin, *Obras escogidas, 3 tomos*. Moscú: Progreso.

Lukács, Georg (1968). *Lenin*. Buenos Aires: La Rosa Blindada.

Luxemburgo, Rosa (1967). *La acumulación del capital*. México: Grijalbo.

Magdoff, Harry (1967). Aspectos económicos del imperialismo en EE. UU. *Monthly Review* (ediciones en castellano), (35).

Magdoff, Harry (1968). La era del imperialismo. *Monthly Review* (ediciones en castellano), (58-59).

Malpica, Carlos (1967). *El mito de la ayuda exterior*. Lima: Moncloa.

Mandel, Ernest (1968). *Introducción a la teoría económica marxista*. Buenos Aires: Carlos Pérez Editor.

Marx, Carlos (1966 [1867]). *El capital*. México: FCE.

Mikesell, Raymond F. (segundo y tercer trimestre de 1962). El desarrollo económico y el principio de ventaja comparativa. *Revista de Economía* (Universidad de Chile), 13.

O'Connor, James (1969). ¿Capital financiero o corporativo?. *Monthly Review* (ediciones en castellano), (61).

O'Connor, James (mayo de 1969). El significado del imperialismo económico. *Desarrollo*, (3), 47.

- OAS (1967). *Directory of United States firms operating in Latin America*. Washington: Pan American Union.
- OECD (1960-1964). *Geographical distribution of financial flows to less developed countries*. París: OECD.
- OECD (1965). *Geographical distribution of financial flows to less developed countries*. París: OECD.
- OECD (1968). *Private direct investment in less developed countries*. París: DAC.
- Palloix, Christian (1969). *Problèmes de la croissance en économie ouverte*. París: Maspero.
- Prebisch, Raúl (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. México: FCE.
- Quintana, Carlos (1968). Capítulo 8. Problemas y políticas en relación al comercio mundial, pp. 260-274. En CEPAL, *La CEPAL y el análisis del desarrollo latinoamericano*. Santiago de Chile: CEPAL/ONU.
- Ramos, Sergio (s.f.). La dependencia del desarrollismo. Santiago de Chile: Universidad de Chile/CESO, borrador de discusión interna.
- Ramos, Sergio (1968). El capital financiero en nuestros días. En AA. VV. *Imperialismo y dependencia externa*. Santiago de Chile: CESO.
- Rose, Stanford (septiembre de 1968). The rewarding strategies of multinationalism. *Fortune*.
- Rudenko, Georgij (1966). *La metodología leninista en la investigación del imperialismo*. La Habana: Publicaciones Económicas.
- Ryan, Sheila (1969). Big Banks because bigger influence in the American Economy. *Liberation News Service* (Nueva York).
- Santi, Paolo (1969). El debate sobre el imperialismo. En *Teoría marxista del imperialismo*. Buenos Aires: Cuadernos de Pasado y Presente.
- Simposio internacional sobre desarrollo industrial*, Atenas, 29 de noviembre - 20 de diciembre de 1967.

Sweezy, Paul (1961). Capitalismo monopolista y socialismo. En S. Tsuru, *¿A dónde va el capitalismo?*. Barcelona: Oikos.

Tsuru, Shigeto (1961). *¿A dónde va el capitalismo?*. Barcelona: Oikos.

U.S. Census Bureau (1968). *Statistical abstract of the United States*. Washington: Department of Commerce Press.

U.S. Department of Commerce (1957). *U.S. business investment in foreign countries*. Washington: Department of Commerce Press.

U.S. Department of Commerce (1946-1969). *Survey of Current Business*. Washington: Department of Commerce Press.

United States (febrero de 1968). *Economic Report of the President*. Washington: U.S. Government Printing Office.

Valier, J. (1969). La teoría del imperialismo de Rosa Luxemburgo. En *Teoría marxista del imperialismo*. Buenos Aires: Cuadernos de Pasado y Presente.

Vigier, Jean P. y Waysand, Georges (febrero de 1968). Revolución científica e imperialismo. *Pensamiento Crítico* (La Habana), (13), 81-112.

Vuskovic, Pedro (septiembre de 1968). *Algunas experiencias del desarrollo latinoamericano*. Santiago de Chile: CEPAL. [Borrador de discusión interna].

Wionczek, Miguel (1968). *El endeudamiento público externo y la inversión privada extranjera en América Latina* [presentación]. *Segunda reunión de la Asamblea General*. CLACSO, Lima, Perú. [Texto preliminar para fines de discusión].

Woodruff, William (1966). *Impact of Western man*. Nueva York: St. Martin's Press.

Sobre los autores

Orlando Caputo

Economista. Investigador del CESO. Exprofesor de la Universidad de Chile. Además, fue profesor titular y coordinador del Área de Investigación de Relaciones Económicas Internacionales de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Fue representante del Gobierno de Allende en el Comité Ejecutivo de la Corporación del Cobre (CODELCO). Director e Investigador del Centro de Estudio sobre Transnacionalización, CETES. Miembro de la Red de Economía Mundial, REDEM. Investigador de los Grupos de Trabajo Marxismo y resistencia del Sur Global y Economía Mundial y Crisis. Correo electrónico: ocaputo@gmail.com

Roberto Pizarro

Economista. Fue investigador y director del CESO, decano de la Facultad de Economía Política de la Universidad de Chile y rector de la Universidad de Humanismo Cristiano, en Chile. Además, fue profesor en diversas universidades, entre las que se destacan la Universidad

de Chile y la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA) en Argentina. Trabajó como consultor para Naciones Unidas, CEPAL, BID y ALADI. Fue ministro de Planificación y embajador de Chile. Correo electrónico: pizroberto@gmail.com

Este libro, publicado originalmente en 1970, es el resultado de las investigaciones de Orlando Caputo y Roberto Pizarro en el Grupo de la Dependencia que dirigió Theotônio dos Santos en el Centro de Estudios Socio Económicos (CESO) de la Facultad de Economía y Administración de la Universidad de Chile. A lo largo de sus cuatro apartados, el volumen estudia críticamente la teoría “ortodoxa” del comercio internacional, las relaciones económicas internacionales de Latinoamérica, la teoría del imperialismo en los clásicos del marxismo y los cambios más importantes del sistema capitalista mundial desde la segunda posguerra. Su enfoque, inscripto en la denominada Teoría de la Dependencia, todavía es útil para entender las nuevas formas que ha adquirido la condición de subdesarrollo que persiste en los países de América Latina.

“Este estudio es un clásico que permite una mirada en perspectiva, genealógica, del capitalismo del siglo XXI y sus límites de posibilidad”.

Ana Esther Ceceña

“Esta obra, publicada originalmente en el primer año del gobierno de la Unidad Popular de Chile, es un recurso invaluable que ayuda a comprender las continuidades y los cambios que nos conectan con el mundo de hace medio siglo”.

John Smith