

LIBROS DE LA REVISTA PROBLEMAS DEL DESARROLLO

AMÉRICA LATINA: CRISIS Y GLOBALIZACIÓN

Fernando Carmona de la Peña
(coordinador)

Jaime Estay Reyno

Víctor M. Bernal Sahagún

Orlando Caputo

José Luis Rodríguez

Samuel Lichtensztein

Alfredo Guerra-Borges

James Petras

Morris Morley

TOMO I



AMÉRICA LATINA: CRISIS Y GLOBALIZACIÓN

FERNANDO CARMONA DE LA PEÑA
(coordinador)

CICLO INTERNACIONAL
LOS ESTADOS UNIDOS Y AMÉRICA LATINA:
TEORÍA Y REALIDAD DE LA CRISIS
Y LA GLOBALIZACIÓN

Tomo I

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. José Sarukhán Kérmez

Rector

Dr. Francisco Barnés de Castro

Secretario General

Maestro Mario Melgar Adalid

Coordinador de Humanidades

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Lic. Benito Rey Romay

Director

Dr. José Luis Rangel Díaz

Secretario Académico

Lic. Víctor Manuel Bernal Sahagún

Secretario Técnico

María Dolores de la Peña

Jefa del Departamento de Ediciones

Edición al cuidado de Presentación Pinero

© Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Primera edición: 1993

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso y hecho en México

Printed and made in México

ISBN 968-36-2766-8 Tomo I

ISBN 968-36-2765-X Obra completa

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, por Fernando Carmona	7
SOBRE LOS AUTORES	12
LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE Y LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL, por Jaime Estay Reyno	15
REGIONALIZACIÓN TRASNACIONAL Y BLOQUES ECONÓMICOS: LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA, por Víctor M. Bernal Sahagún	34
ECONOMÍA MUNDIAL, CRISIS, CONTRADICCIONES Y LÍMITES DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN, por Orlando Caputo	48
CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICA Y SOCIAL LATINO- AMERICANA EN LOS AÑOS OCHENTA: EL CASO DE CUBA, por José Luis Rodríguez	75
EN VÍSPERAS DE UNA REESTRUCTURACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL. SUS EFECTOS SOBRE AMÉRICA LATINA, por Samuel Lichtensztejn	101
TRASNACIONALES E INTEGRACIÓN: UN RECUENTO DE ACTUALIDAD, por Alfredo Guerra-Borges	112
LA POLÍTICA DE ESTADOS UNIDOS HACIA AMÉRICA LATINA: INTERVENCIÓN MILITAR, REGÍMENES "CLIENTELISTAS" Y SAQUEO ECONÓMICO EN LOS AÑOS NOVENTA, por James Petras y Morris Morley	130

INTRODUCCIÓN

Fernando Carmona

A lo largo de más de tres lustros el Seminario de Teoría del Desarrollo (STD) que lleva a cabo el Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la Universidad Nacional Autónoma de México ha hecho aportes modestos pero significativos al conocimiento teórico-histórico de la realidad mundial, latinoamericana y nacional, en la forma de libros individuales y colectivos, ensayos y artículos en publicaciones periódicas especializadas, algunas tesis de grado y posgrado, documentos internos y otras.

Durante ese lapso su atención se centró en el análisis —a menudo interdisciplinario— de las causas y consecuencias, desde distintas vertientes y en la perspectiva ya señalada, de las etapas, fases y modalidades históricas del subdesarrollo, de los procesos de acumulación de capital y de trabajo y su relación con el progreso técnico e institucional, del desarrollo desigual, de la larga crisis estructural, las cíclicas y la de los mecanismos de regulación del capitalismo, o de fenómenos de gran amplitud (la creciente internacionalización de las economías y particularmente los movimientos de la inversión extranjera directa e indirecta, la inflación, los cracs financieros), a la par con el estudio de casos nacionales y regionales específicos. El estudio del sistema histórico del imperialismo, las teorías y las transformaciones del mismo, fueron centrales en su trabajo durante varios años.

Sin embargo, desde hace tiempo se volvía más evidente la necesidad de iniciar una nueva fase del STD. Los acelerados cambios de la realidad económica, política y social mundial, de la continental americana y de la nacional mexicana, de cada uno de los países de nuestra América, en particular desde los años setenta y sobre todo en los ochenta; las complejas implicaciones de aquéllos; la ruptura de esquemas, enfoques metodológicos e incluso categorías teóricas que hasta hace poco parecían bien establecidas, reclamaban, de una parte y pese al creciente deterioro de las condiciones de trabajo y a las mayores limitaciones del quehacer académico universitario en la última década, atenerse a las posibilidades reales, y de la otra, esforzarse por reencauzar el Seminario hacia el estudio de dichos cambios.

La nueva fase del STD se inició en julio de 1990, con el firme apoyo de las nuevas autoridades del Instituto y sobre la base de la experiencia acumulada. Al principio, con un pequeño equipo de dos investigadores —uno de ellos todavía en funciones de coordinador— y dos ayudantes, al cual se agregaron dos investigadores más a partir de enero de 1991, el Seminario se abocó al examen y discusión del cambiado y cambiante escenario mundial desde diversos ángulos. Un momento relevante fue la organización del Ciclo Internacional *Los Estados Unidos y América Latina: teoría y realidad de la crisis y la globalización*, efectuado en seis sesiones públicas y otra limitada a los ponentes, comentaristas, moderadores e invitados especiales del 26 de febrero al 1 de marzo de 1991.

En dicho ciclo se presentaron doce ponencias que fueron solicitadas de manera expresa: tres de investigadores mexicanos incorporados al IIEc, siete de otros latinoamericanos (dos de ellos residentes en México desde hace años) y dos más de estudiosos estadounidenses, todos ellos bien conocidos por su trayectoria y por ser autores de importantes libros y múltiples trabajos. Doce comentaristas de las ponencias abrieron la discusión, en su mayoría destacados investigadores, y otros cinco fungieron como conductores de las siete sesiones del coloquio.

La tarea de lograr la revisión, y en algunos casos la ampliación por los autores, de ponencias y comentarios, no ha sido fácil ni rápida. Tampoco lo ha sido transcribir las grabaciones de los debates, ordenar los materiales —en total más de 900 cuartillas—, prepararlos y lograr su edición ante los elevados costos de publicación y otras condiciones adversas imperantes en la brega universitaria durante los últimos años.

Hubo de decidirse la división de los materiales en tres volúmenes separados. El que los lectores tienen en sus manos, con el título del Ciclo Internacional, es el primero de los tres y recoge ocho ponencias de los siguientes autores: Jaime Estay R., chileno que trabajó en la Universidad Autónoma de Puebla; Víctor M. Bernal S., ex coordinador del STD y secretario académico del IIEc; Víctor Perlo, de Estados Unidos; Orlando Caputo, de Chile; José Luis Rodríguez, de Cuba; Samuel Lichentsztjn, de Uruguay; Alfredo Guerra-Borges, guatemalteco, miembro del STD y del IIEc, y James Petras-Morris Morley, de Estados Unidos.

El segundo volumen, intitulado *América Latina: hacia una nueva teorización*, se integra con otras cuatro ponencias (en el orden del libro: la de Ruy Mauro Marini, de Brasil; la de D.F. Maza Zavala y Héctor Malavé Mata, de Venezuela; la del suscrito y la de Alonso Aguilar Monteverde —fundador del STD y su coordinador durante los seis primeros años— ambos del IIEc). Y el tercer volumen, en esta fecha aún en proceso para entrar a

prensa, *Crisis y globalización. Un debate necesario*, se compone de breves síntesis de las ponencias, el texto completo revisado de los comentaristas y un apretado resumen de la discusión en las respectivas sesiones.

No escapará al lector que el objetivo del presente volumen es aproximarse a una interpretación de los complejos cambios en el sistema del capitalismo. El mencionado ciclo fue concebido como una oportunidad de avanzar en este propósito, sobre la base de una premisa: en el caso de México y de nuestra América, al analizar el fenómeno de la creciente internacionalización de las economías y de las sociedades nacionales en este proceso mundial, es necesario otorgar particular atención a las relaciones entre las naciones latinoamericanas y Estados Unidos. Se pensó que la necesaria teorización puede ganar así en concreción y profundidad, y a la vez entrañar ciertos avances en el propósito de desechar, confirmar la validez o rectificar algunas viejas categorías, conceptos y enfoques metodológicos de la economía política, así como abrir nuevas vertientes a la investigación científico-académica que contribuyan a definir una alternativa distinta para nuestros pueblos.

El STD está seguro de que los temas incluidos en estos libros conservan plena vigencia, ratificada por la acelerada evolución de la realidad mundial, regional y nacional en el año transcurrido.

Aún es un desafío insoslayable la explicación teórico-científica e histórica de la rápidamente cambiada, cambiante y compleja situación de estos últimos años de quiebres y saltos cualitativos económicos, políticos, ideológicos que afectan a todos los países, bajo el impacto de una profunda, acelerada y extensa revolución científico-técnica, una crisis sin precedente en la historia del capitalismo y del socialismo —o sea de toda la humanidad—, una rapidísima internacionalización de las economías y sociedades, grandes desplazamientos en el balance mundial de fuerzas, mayor conciencia de los graves daños ecológicos al planeta y, también, de una cada vez más patente necesidad de construir alternativas viables en favor de las mayorías de cada país y de la preservación de la propia naturaleza.

No se pretende que los materiales aquí publicados sean una explicación acabada de los porqués y consecuencias de tales hechos, ni, menos aún, un imposible pronóstico “exacto” de la futura evolución de éstos. Sabemos que al concluirse la lectura del presente libro quedarán pendientes las respuestas a numerosas preguntas, tal vez incluso a un número mayor que al iniciarla; pero pensamos que las que surjan de esta lectura podrán ser más concretas y no flotarán en el vacío.

Todos estos trabajos, fruto de la formación, la experiencia y el talento de distinguidos científicos sociales, con décadas de estudio y reflexión tras

de sí, analizan, sobre una innegable cimentación científica, los cambios de la última década y ofrecen elementos pertinentes para la comprensión de su genealogía y consecuencias.

Los trabajos de los estadounidenses Perlo, Petras y Morley aportan valiosos elementos teórico-empíricos para una mejor comprensión de la transformación, las contradicciones y los problemas de Estados Unidos, un eje principal del acontecer universal, autoproclamado por las fracciones hegemónicas de su oligarquía monopolista como vencedor de la guerra fría, única superpotencia en la cual reposa ya un nuevo orden internacional surgido del derrumbe soviético y de la brutal y desproporcionada derrota técnico-militar impuesta por los países industriales y postindustriales aliados a Irak, un Estado petrolero del Tercer Mundo cuyo gobierno osó trasgredir el viejo y sobre todo el nuevo orden mundial que, supuestamente, de no ser eterno regirá al menos durante el ya inminente siglo XXI.

Asimismo, permiten entender mejor las bases de la estrategia y la política estadounidense hacia nuestra América, uno de cuyos elementos principales ahora es la llamada Iniciativa para las Américas anunciada a mediados de 1990 por el presidente de Estados Unidos, Bush (en la cual es patente que la promoción de un tratado trilateral de libre comercio entre esa superpotencia, Canadá y México constituye una piedra angular).

Los trabajos de los chilenos Estay y Caputo son serios análisis sobre las contradicciones y cambios en el mercado mundial, junto con el del mexicano Bernal Sahagún, y sobre el proceso de formación de bloques regionales económico-políticos entre los países capitalistas desarrollados del Primer Mundo, sobre los límites del proceso de globalización, inexorable en sus actuales términos según la ideología dominante en el sistema del capital monopolista trasnacional.

Son pertinentes y bien fundadas las reflexiones del uruguayo Lich-tenzstejn, que sintetizan los espectaculares movimientos y cambios en los sistemas financieros, su conexión con los movimientos directos de la inversión extranjera y de la deuda externa, y los problemas para América Latina desde estos ángulos. Las del guatemalteco Guerra-Borges llaman la atención sobre el proceso de integración latinoamericana y el papel del capital trasnacional en el mismo, así como sobre la génesis, evolución y perspectivas de estos procesos, hoy más que nunca colocados por la historia en el primer plano. Y la del colega cubano José Luis Rodríguez, en el marco del impacto de la crisis, del neoliberalismo y de la llamada globalización, permite comprender las grandes modificaciones en la estructura social de nuestros países y la singular problemática de la Revolución socialista de Cuba, que prelude el estudio de Petras-Morley.

Reiteramos que, por desgracia, nos fue imposible recoger estos ocho ensayos con los comentarios respectivos y la síntesis de los debates en cada sesión, los cuales se publican aparte (en el tercer volumen derivado del ciclo y anunciado páginas atrás). Sólo añadiremos que los ocho comentaristas de estos trabajos fueron los investigadores Elaine Levine, Arturo Ortiz Wadgymar, José Rangel y Carlos Morera, del IIEC; Antonio Gutiérrez, de la División de Posgrado de la Facultad de Economía; Carlos Vilas, del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, y John Saxe-Fernández, de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, todos ellos de la UNAM, así como el investigador Rómulo Caballeros, de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

En suma, al entregar al público interesado las reflexiones de nueve investigadores maduros, conocedores de su tema y comprometidos con la suerte de nuestros países latinoamericanos, el Instituto de Investigaciones Económicas y el Seminario de Teoría del Desarrollo están seguros de que ponen a disposición del lector materiales que contribuyen a una mejor interpretación, desde la óptica de América Latina y México, de la actual crisis y la llamada globalización.

SOBRE LOS AUTORES

VÍCTOR M. BERNAL SAHAGÚN. Economista mexicano, investigador titular de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la UNAM y secretario técnico del mismo. Conferenciante y participante en decenas de eventos, tanto en México como en el extranjero. Miembro de la Asociación Mexicana de Investigadores de la Comunicación. Entre sus libros figuran: *Anatomía de la publicidad en México*; *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos en México*; *Survey of advertising and its links with the mass media* (coautor); *Industrialización e inversión extranjera en México* (coordinador, coautor); *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?* (coautor). Ha publicado numerosos ensayos y artículos en diversas revistas mexicanas y del extranjero; es articulista del diario mexicano *Excélsior* y ha dictado numerosas conferencias y participado en congresos, seminarios y simposios.

ORLANDO CAPUTO LEIVA. Economista de la Universidad de Chile. Fue investigador del Centro de Estudios Socioeconómicos (CESO) de la Facultad de Economía de la Universidad de Chile. Durante nueve años coordinó el área de Relaciones Económicas Internacionales de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM. Fue gerente general y miembro del Comité Ejecutivo de la Corporación del Cobre (Codelco) en Chile durante el gobierno del presidente Salvador Allende. Entre su obra publicada se encuentra: *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales* y *Dipendenza e sottosvilupo in America Latina*; “Las nuevas formas de penetración del capitalismo en Chile”, en *Chile, hoy* (coordinación por Aníbal Pinto); “La economía mundial y los límites de la ciencia económica”; “Crítica a la concepción del excedente en Raúl Prebisch” y otros trabajos. Permanentemente se ocupa del estudio de la economía mundial, en dos direcciones: interpretación de su funcionamiento y dinámica, desde la perspectiva teórica y metodológica. Fruto de esta labor es su penúltimo ensayo: *La dinámica del ciclo reciente de los principales países capitalistas desarrollados hasta 1989*.

JAIME ESTAY REYNO. Economista chileno graduado en México. Coordinador del Programa de Estudios de Economía Internacional (PEDEI) de la

Universidad Autónoma de Puebla. Director del boletín *Economía Internacional* del PEDEI. Autor de más de treinta artículos publicados en distintas revistas, principalmente mexicanas: *Investigación Económica*, *Problemas del Desarrollo*, *Economía de América Latina*, *Momento Económico*, *Economía Informa*, *Economía Internacional* y otras. En 1990 la Asociación de Economistas de América Latina y el Caribe le otorgó el Premio de economía Raúl Prebisch por su obra *La concepción general y los análisis sobre la deuda externa de Raúl Prebisch*.

ALFREDO GUERRA-BORGES. Economista guatemalteco, investigador titular del Instituto de Investigaciones Económicas. Ocupante de la Cátedra Extraordinaria Narciso Bassols, de la UNAM, en 1984-1985. Fue director de la revista *Problemas del Desarrollo*, órgano del IIEC. Actualmente se halla adscrito al Seminario de Teoría del Desarrollo del propio Instituto. Consultor de diversos organismos internacionales como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA), el Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), de Buenos Aires, Argentina; del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) y otros. Entre sus obras publicadas se encuentran: *Contribución a la teoría de la integración de América Latina y el Caribe; Desarrollo e integración de Centroamérica: del pasado a las perspectivas* (UNAM, 1988); *Introducción a la economía de la cuenca del Caribe* (Universidad de San Carlos, Guatemala, 1988). *La integración de América Latina y el Caribe* (Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1991). Es coautor de numerosos libros y participante de congresos, seminarios y simposios internacionales.

SAMUEL LICHTENSZTEJN. Ex rector de la Universidad Nacional de la República de Uruguay (1972-1973 y 1985-1990). Ex director del Instituto de Estudios Económicos de América Latina (1976-1984). Ex director del proyecto OIT/PNUD sobre Programas y Políticas de Empleo en el Sector Informal Mexicano (1975-1976). Ocupó la Cátedra Extraordinaria Narciso Bassols, de la UNAM, en enero-julio de 1991. Consultor en materia de comercio exterior y política de financiamiento del ILPES, CEPAL y UNCTAD. Profesor de maestría en Chile, Brasil, Bolivia, Panamá y Perú. Conferenciante invitado en varios países. Algunas de sus obras publicadas son: *América Latina en la dinámica de la crisis financiera internacional; Una aproximación metodológica al estudio de la internacionalización financiera en América Latina; Capital financiero, deuda externa y políticas económicas en América Latina; Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial: estrategias y políticas del poder financiero* y otras.

VÍCTOR PERLO. Economista estadounidense, jefe de la Comisión Económica del Partido Comunista de Estados Unidos; consultor económico de la empresa Ecoanálisis, de 1947 a la fecha. Miembro de varios organismos de economistas. Es autor, entre otros libros, de *American imperialism; The negro in Southern agriculture; The "income" revolution; The empire of high finance; USA and URSS: The economic race; Dollars and sense of disarmament militarism and industry; The unstable economy; Economics of racism: Roots of black inequality; Dynamic stability: The Soviet Economy today; Superprofits and crises: modern U.S. capitalism* (en su mayoría traducidos a varios idiomas). Asimismo, ha publicado numerosos ensayos y artículos en revistas de su país y extranjeras y ha participado en eventos académicos y foros públicos.

JAMES PETRAS. Sociólogo estadounidense. Docente e investigador en la State University of New York, en Binghamton. Autor de numerosas publicaciones, entre ellas los libros: *América Latina, reforma y revolución; Clases, Estado y poder en el Tercer Mundo; Fuerzas políticas y sociales en el desarrollo de Chile*. Asimismo, ha publicado decenas de ensayos y artículos en revistas de su país y de América Latina donde es ampliamente conocido, y ha participado en numerosas reuniones internacionales.

JOSÉ LUIS RODRÍGUEZ. Economista cubano, subdirector del Centro de Investigaciones de la Economía Mundial (CIEM). Fue miembro del Consejo Científico del Instituto Internacional para la Economía del Sistema Socialista Mundial del CAME de 1983 a 1990. Miembro del Consejo Científico Superior de la Academia de Ciencias de Cuba desde 1989. Ha publicado numerosos artículos sobre economía cubana, economía de los países socialistas y economía internacional. Entre sus libros publicados, destacan: *Dos ensayos sobre economía cubana; La economía internacional: problemas actuales; Crítica a nuestros críticos; Erradicación de la pobreza en Cuba* (coautor, 1987); *Estrategia del desarrollo económico en Cuba y El desarrollo económico de Cuba (1958-1988)* (1990). Actualmente se especializa en economía cubana (problemas globales) y en economía de Europa del Este y de la URSS. Prepara un libro intitulado: *La reforma económica y la crisis del socialismo en Europa Oriental*. Ha impartido conferencias en varios países, incluso en Estados Unidos.

LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE Y LOS CAMBIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Jaime Estay Reyno

PRESENTACIÓN

En esta ponencia, preparada para el seminario “Los Estados Unidos y América Latina: crisis y globalización”, del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, entregaremos elementos que, a nuestro juicio, pueden permitir un acercamiento general al tema de Estados Unidos y los cambios de la economía mundial. Dada la complejidad del tema, nuestra presentación se centrará en algunos de los aspectos que consideramos más importantes, sin intentar un tratamiento exhaustivo de ellos, sino apenas apuntar líneas de reflexión.

Si bien la responsabilidad del material que aquí se entrega es individual, en su elaboración me fueron muy útiles las opiniones y sugerencias de Orlando Caputo, con el cual sostuve varias reuniones para discutir el contenido tanto de esta ponencia como de la que a él correspondió presentar. También conté con la ayuda de Carlos Vázquez para la elaboración de las estadísticas.

Con objeto de facilitar la presentación del tema distinguimos tres apartados en el trabajo: los dos primeros centrados en las décadas de los setenta y ochenta respectivamente, en los cuales se recogen de manera breve algunos antecedentes relevantes de carácter general, y el tercero dedicado a la ubicación de la economía estadounidense en el sistema mundial y al seguimiento de la situación en el periodo más reciente.

LA ECONOMÍA MUNDIAL DURANTE LA DÉCADA DE LOS SETENTA¹

La mayoría de los estudios que desde distintas ópticas han intentado dar cuenta del funcionamiento del capitalismo durante la década de los seten-

¹ Los principales elementos del recuento que aquí se realiza están presentes, con un mayor desarrollo, en Orlando Caputo y Jaime Estay, “La economía mundial capitalista y América Latina”, en *Economía de América Latina* núm. 416, México, CIDE, 1987.

ta, parten del reconocimiento que desde comienzos de esa década o desde fines de los años sesenta se inició una etapa diferente en el desarrollo capitalista contemporáneo.

En primer lugar era posible comprobar que en los años setenta se estaba en presencia de un proceso de despliegue y continuación de un conjunto de contradicciones en las economías nacionales y en la totalidad del sistema, las cuales no fueron superadas o sustancialmente atenuadas por medio del movimiento cíclico. En efecto, era notorio que la crisis de 1974-1975 no tuvo como antecedente inmediato, y sobre todo no dio paso, a una recuperación firme y sostenida. En la etapa previa, y especialmente en la etapa posterior a la crisis cíclica, importantes sectores se mantuvieron estancados, y la recuperación fue acompañada de altos niveles de desempleo y de capacidad productiva ociosa, bajos ritmos de acumulación, etc., todo lo cual se tradujo en una tendencia de largo plazo a un escaso crecimiento en los niveles de la actividad económica. Se trataba, por lo tanto, de una insuficiente recomposición del funcionamiento del capitalismo por medio de la crisis cíclica, y de una incapacidad de dicha crisis y de la posterior recuperación para procesar adecuadamente y poner término a los graves problemas que habían hecho su aparición.

La constatación de lo anterior dio pie a una multitud de interpretaciones teóricas, particularmente dentro del marxismo, las cuales no siempre son excluyentes: se trataba del fin de la etapa ascendente de una onda larga de las descritas por Kondrátiev y el inicio de la etapa descendente; del agotamiento de un sistema de regulación; de una crisis única, a la vez que cíclica, del sistema de regulación y en el marco de agudización de la crisis general; del paso del capitalismo monopolista de Estado al capitalismo monopolista transnacionalizado; del agotamiento de un patrón de acumulación (o patrón de industrialización, o patrón de reproducción); etc. Todas esas interpretaciones —entre otras—, si bien con éxito desigual, desde distintas perspectivas y con importantes diferencias en el análisis, asumieron como punto de arranque de la teorización la existencia concreta de una “etapa larga” distinta en el desarrollo capitalista posterior a los años sesenta, buscando dar cuenta tanto del carácter estructural (profundo, de largo aliento, etc.) de la crisis asociada a esa etapa como de las causas, contenidos y posibles salidas de esa crisis.

En segundo lugar, durante los años setenta resultó evidente la acentuación del movimiento cíclico, que envolvió a las principales economías del capitalismo desarrollado y que tuvo como principal momento la crisis de 1974-1975, la cual por su amplitud y profundidad puede ser válidamente calificada como “crisis del mercado mundial”. Esa crisis y el mar-

cado movimiento cíclico del que formó parte constituyeron una importante diferencia con las décadas previas, en que lo característico era la atenuación del ciclo económico y que éste se desenvolviera de manera notablemente asincrónica entre las distintas economías nacionales y en cada una de ellas, dando lugar a crisis parciales, poco profundas y de corta duración. En correspondencia con la nueva situación de los setenta, en el pensamiento económico tomaron fuerza los cuestionamientos a las concepciones keynesianas y neokeynesianas, y en especial a la capacidad de las políticas económicas que de ellas se desprendían para regular el ciclo. Así también, resurgió el interés por el estudio del ciclo “juglar” o ciclo “industrial”, aunque en nuestra opinión dicho interés fue menor al suscitado por el estudio del “ciclo largo”, y sobre todo fue menor de lo necesario dada la nueva situación.

El marcado movimiento cíclico, incluida la crisis de 1974-1975, al igual que la tendencia de largo plazo a bajos ritmos de crecimiento de la actividad económica, se desplegaron en un contexto de acentuación del desarrollo desigual en el cual lo relevante era, en el capitalismo avanzado, el más rápido avance de las economías alemana y japonesa respecto de la estadounidense, cuestión sobre la cual volveremos posteriormente. En ese mismo contexto, hay cuando menos otros dos elementos centrales a ser considerados para una ubicación general de lo sucedido durante dicha década, el primero referido a las relaciones económicas internacionales y, el segundo, a la situación del capitalismo atrasado, particularmente de América Latina.

En lo que respecta a las relaciones económicas internacionales, lo destacable es que, al contrario de lo que sucedió con las formas y ritmos asumidos por los niveles de actividad en el largo plazo y por el movimiento cíclico, la década de los setenta no constituyó un periodo de ruptura sino más bien de acentuación de tendencias previas. En efecto, durante esa década se profundizó la tendencia, presente desde la posguerra, a un acelerado crecimiento de los flujos internacionales de mercancías y de capitales,² de tal modo que proporciones crecientes de los totales mundiales de capitales y de mercancías rebasan sus fronteras nacionales de origen para realizarse en otros espacios geográficos.

Para todo el periodo de posguerra, incluida la década de los setenta, lo anterior se tradujo en una importancia cada vez mayor de los mercados

² Las cifras donde se confronta el crecimiento del producto y de la producción industrial con el mayor crecimiento del comercio internacional para el periodo de posguerra, se encuentran en los cuadros 13-2 y 13-3 de Víctor Perlo, *Super profits and crisis*, Nueva York, International Publishers, 1989.

internacionales y, por ese y otros conductos, en un mayor desarrollo del carácter mundial de los distintos mercados y en una creciente integración del capitalismo, apoyada también en el despliegue de nuevas formas y agentes de la competencia internacional, cuya expresión sintética más relevante es la notable influencia adquirida tanto por las corporaciones multinacionales como por la banca privada internacional. Así, y en oposición a lo ocurrido con los niveles internos de actividad, las relaciones económicas internacionales acentúan su crecimiento durante los años setenta, a tal punto que las exportaciones e importaciones de mercancías, y particularmente el crédito internacional apoyado en la intermediación financiera de carácter privado, no sufrieron reducciones importantes en sus tasas de aumento ni siquiera durante la crisis de 1974-1975, dándose con ello una situación en la que las relaciones económicas internacionales, con su crecimiento, ayudaron a la salida de la crisis cíclica y a la atenuación de los efectos de la crisis estructural.

Hay que tener presente, además, que ese comportamiento de las relaciones económicas internacionales durante los años setenta fue precedido y acompañado del derrumbe del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods, en un proceso cuyos principales momentos fueron la devaluación de la libra en 1967, la creación de dos mercados de oro en 1968, la declaración de inconvertibilidad del dólar en 1971, las devaluaciones de esa moneda en 1971 y 1973, y el fin de las tasas de cambio fijas en este último año.

En lo que respecta a la situación de América Latina y del conjunto del capitalismo atrasado durante los años setenta, los hechos a destacar son el mayor ritmo de crecimiento de esos países respecto al capitalismo avanzado, y el que ellos fueron destinatarios de primer orden —considerando su magnitud y peso relativo previo— del desarrollo en las relaciones económicas internacionales. Ambas cosas, por cierto estrechamente relacionadas, significaron que el capitalismo atrasado absorbiera durante los setenta una parte importante de los capitales y mercancías que la crisis hacía excedentarios en los países industrializados, y que zonas como América Latina aumentaran de manera sustancial su presencia en todo tipo de flujos internacionales y su participación en el producto mundial. En América Latina, y a la luz de ese tipo de evidencias, fue ésta la década en la cual se desplegaron con fuerza postulados como el de “interdependencia” y en la que no pocos de los organismos e investigadores dedicados al estudio de la realidad económica regional proyectaron para los años ochenta el salto definitivo al desarrollo y la superación de algunos de los graves problemas que aún subsistían en el

funcionamiento interno y en las relaciones externas de las economías de la región.

EL PANORAMA DE LOS AÑOS OCHENTA

El inicio de los años ochenta reafirmó con claridad algunas de las tendencias que se habían hecho presentes desde el decenio anterior. La década comenzó con una nueva crisis cíclica, la cual tuvo un carácter más general que la de 1974-1975 en tres sentidos:

- En tanto que en la crisis de mediados de los setenta la sobreproducción se centró en los productos industriales, en la de 1980-1982 la sobreproducción incluyó a todo tipo de mercancías, materias primas y hasta energéticos y alimentos.

- A diferencia de lo sucedido en 1974-1975, la crisis cíclica de 1980-1982 afectó fuertemente a las relaciones económicas internacionales, a tal punto que el volumen del comercio internacional cayó 11.3% entre 1980 y 1983, y en 1982 los flujos de inversión extranjera directa disminuyeron prácticamente a la mitad y el crédito internacional cayó en más de 12 por ciento.

- A diferencia de la década anterior, en la que los efectos negativos de la crisis se concentraron en los países industriales, la crisis de 1980-1982 golpeó fuertemente —si bien con cierto retraso— al capitalismo menos desarrollado, de tal modo que a partir de mediados de 1981 y hasta el fin de la crisis mundial —últimos meses de 1982—, los niveles de actividad en estos países cayeron bastante más que los de los países industriales. En el caso de América Latina, basta recordar que en 1982 el PIB regional cayó 1.4% y que la inversión interna bruta cayó 34.6% entre 1981 y 1983.

Desde finales de 1982 se inició una etapa de recuperación, que ha resultado ser la más larga que se ha dado en tiempos de paz desde la segunda guerra mundial. Sin embargo, esa recuperación, y aun teniendo presente su notable duración de más de 90 meses, se asemejó a la de 1976-1979 en el sentido de que se desarrolló con bajos ritmos de crecimiento de los niveles de actividad, los cuales distaron mucho de alcanzar las tasas que se dieron en las etapas de recuperación de las décadas previas a los años setenta. Ese lento crecimiento alcanzó su mínimo en 1986, año en el cual la recuperación estuvo cerca de ser remplazada por una nueva crisis y en el que se dieron tasas de incremento del PIB de 2.8% a nivel mundial y de 3, 2.7 y 2.3% para Estados Unidos, Japón y Alemania respectivamente. En el caso de la producción industrial, en 1986 ésta se estancó en Japón y creció apenas

a tasas de 1% en Estados Unidos y de 2% en Alemania; e incluso, si el seguimiento se hace trimestral, dicha producción cayó un trimestre en Estados Unidos y Alemania, y dos trimestres en Japón.

Además de los bajos ritmos de crecimiento de la actividad económica, la recuperación iniciada en 1982 se caracterizó por la permanencia de otros problemas, entre los cuales destacan los altos niveles de endeudamiento en el conjunto del sistema y particularmente en la economía estadounidense, cuya transformación en deudora neta por el crecimiento de su deuda externa constituyó uno de los hechos novedosos de la recuperación en los años ochenta. El endeudamiento generalizado durante los años setenta se desarrolló principalmente por medio de la intermediación bancaria, y durante los años ochenta, a raíz de los problemas derivados tanto de la incapacidad de pago de los países atrasados, que se puso de manifiesto desde 1982, como de la situación interna de las economías desarrolladas, particularmente de la estadounidense, se desplazó del sistema bancario a las bolsas de valores, incrementándose así las condiciones de extrema sensibilidad en el funcionamiento del crédito que desembocaron en el crac de octubre de 1987 y en las caídas posteriores.

En lo que respecta a las relaciones económicas internacionales, lo característico fue su lenta recuperación luego de la caída de comienzos de la década, de tal modo que, por ejemplo, el comercio internacional apenas en 1986 alcanzó los niveles de 1980, y si el cálculo se hace sobre la base de dólares constantes, el total del inicio de los años ochenta sólo se alcanza a fines de esa década. Esa lenta recuperación de las relaciones económicas internacionales —que en todo caso fue algo más rápida para el crédito y la inversión extranjera directa— se acompañó de un cambio en las direcciones de los flujos internacionales, que implicó que éstos se concentraran en el capitalismo desarrollado y que regiones del capitalismo atrasado como América Latina redujeran de manera importante la participación en el comercio internacional y el papel de receptores de capitales que habían desempeñado durante los años setenta. Como ya es sabido, la expresión más extrema de lo anterior está dada por lo ocurrido con el endeudamiento externo de América Latina, ya que desde 1982 a la drástica reducción de créditos se sumó una transferencia neta de recursos que a la fecha ha alcanzado un monto acumulado de más de 220 000 millones de dólares, lo cual equivale a 1.3 veces el total de lo invertido por la región en 1988.

Esa nueva base de funcionamiento de las relaciones económicas internacionales, presente a lo largo de la recuperación iniciada en 1982, se correspondió con una continuación de la crisis en el capitalismo atrasado y particularmente en América Latina. Las cifras al respecto

son de sobra conocidas, y todas apuntan claramente al hecho de que a partir de 1982 la región ha estado inmersa en una crisis cuya profundidad y duración casi no admiten comparación histórica. En tal sentido, y si se tiene presente que la crisis regional se ha dado en su mayor parte de manera simultánea con la recuperación del capitalismo desarrollado, una importante lección de la década de los ochenta debería ser la total ausencia de una “práctica de la locomotora”, y con ello la nula vigencia —al menos para explicar la situación latinoamericana— de la teoría correspondiente, según la cual el crecimiento de los países industriales empujaría a nuestras economías hacia la salida de la crisis.

Al conjunto de hechos recién descritos es necesario agregar otros que han tomado fuerza en años recientes, y que han implicado —o están implicando— cambios de la mayor importancia en el escenario económico mundial. Aun a riesgo de dejar fuera de esta presentación elementos importantes, nos parece que un recuento mínimo debería incluir las siguientes tres situaciones:

- El importante impulso que han adquirido los procesos de regionalización y de formación de zonas de influencia. Si bien la tendencia es de larga data, a partir de la segunda mitad de los ochenta ha tomado nueva fuerza, sobre todo a partir de los avances logrados por los países de la Comunidad Europea en su proceso de integración y de creación de condiciones para la futura puesta en marcha de la Unión Europea. Dichos avances y la perspectiva de próxima creación de la Unión, han permitido un vuelco en la percepción de propios y extraños respecto a la Europa que hasta hace poco era calificada de “decadente”, trayendo consigo un verdadero relanzamiento de sus economías y una creciente confianza en la ubicación mundial futura de esa región.

Si bien las zonas de influencia estadounidense y japonesa están aún lejos de llegar a niveles de integración como el planteado para la Europa de 1992, y si bien el desarrollo de las tres principales zonas de influencia está sujeto a marchas y contramarchas de acuerdo con los vaivenes del mercado mundial, de su movimiento cíclico y del desarrollo desigual que caracteriza su funcionamiento, nos parece que, en una perspectiva de tendencias de largo plazo, la regionalización de la economía mundial es uno de los procesos que tiene mayor fuerza en el escenario presente y futuro del sistema y que dicho proceso, lejos de ser opuesto a la tendencia a la globalización, es un componente de esta última en la medida en que empuja a cada economía nacional hacia una interrelación creciente con otras economías y hacia un comportamiento de las principales categorías cada vez más influido por la situación y tendencias presentes en la totalidad y en otros componentes de esa totalidad.

Así también, para nosotros la regionalización empuja a un funcionamiento cada vez más global de la economía mundial en la medida en que, lejos de apuntar a algún tipo de autarquía regional, constituye más bien un proceso de creación de condiciones para competir de mejor manera en la arena mundial, tanto en los mercados externos como en los mercados internos de cada región. En tal sentido, la regionalización bien puede ser vista como un proceso de ampliación de las bases “internas” de la acumulación, en el cual se da un traslado parcial de dichas bases de la nación a la región, incluyendo elementos centrales en la definición de lo “nacional” como son la gestión nacional-estatal sobre la moneda y sobre la fuerza de trabajo, cuestiones ambas que, no por casualidad, son las que mayores problemas presentan en los procesos de integración.

- Los cambios ocurridos en Europa del Este, sobre todo a partir de 1989. Si bien por una parte no es posible predecir con razonable certeza cuáles son los horizontes a los que en definitiva apuntarán esas sociedades, y por otra parte las modificaciones han sido hasta ahora más de carácter político que económico, nos parece evidente que en varias de esas economías se está en presencia de procesos que apuntan, en diverso grado, a una refundación del mercado y del capitalismo, y que ello tendrá efectos importantes en el funcionamiento del sistema. En la perspectiva anterior, los cambios en Europa del Este constituyen una ampliación neta del mercado mundial capitalista, y un primer efecto en esa dirección que ya se está empezando a sentir es la transformación de esos países (o ex países, como en el caso de la RDA) en importantes zonas de colocación de capitales y de mercancías, cuestión ésta que antes de 1989 ya había sucedido con algunos de ellos, pero en niveles muy inferiores a los que tienden a desarrollarse.

- Finalmente, un tercer elemento sobre el cual queremos llamar la atención es el relacionado con las modificaciones tecnológicas y de la base de capital que se han dado durante los últimos años en los países industriales. En nuestra opinión, y pese a que aún no han empujado a una elevación tendencial de los niveles de actividad, dichas modificaciones existen, y en algunos casos son muy profundas. En tal sentido, las cifras disponibles indican claramente la presencia, aproximadamente a partir de 1987, de una oleada que se centró en la inversión de las empresas en maquinaria y equipo de alta tecnología.³

³ Un análisis de ese incremento de las inversiones se encuentra en Orlando Caputo, “El comportamiento reciente de la inversión en los principales países capitalistas desarrollados”, ponencia presentada en el Seminario sobre economía mundial realizado en agosto de 1989 en la Universidad de Brasilia. Un resumen de esa ponencia fue publicado en el boletín *Economía Internacional*, núms. 26-27, octubre-noviembre de 1989, PEDEI, UAP.

Si bien esa oleada inversora ha disminuido notablemente su ritmo en los meses recientes, los niveles que alcanzó en los años previos, no sólo en Japón y Alemania sino también en Estados Unidos, son dignos de tomarse en cuenta a la hora de definir si se han creado o no las condiciones para que la economía mundial abandone la senda de crisis estructural y de lento crecimiento por la que ha transitado las últimas dos décadas.

LA SITUACIÓN DE LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE EN EL SISTEMA MUNDIAL, DURANTE EL PERIODO Y EN EL MOMENTO ACTUAL

Hasta ahora hemos realizado un repaso general y breve de lo sucedido en los años setenta y ochenta, sin destacar ninguna economía nacional específica. Sin embargo, sobran motivos para hacerlo en el caso de la economía estadounidense, no sólo por su gran peso relativo en la economía mundial, sino también porque lo sustancial de las principales tendencias y problemas que hemos mencionado está vinculado de manera directa con el comportamiento de la economía de Estados Unidos.

En un sentido amplio, parte importante de lo sucedido a partir de los años setenta en la economía mundial, y particularmente en el capitalismo desarrollado, puede ser captado en términos de un proceso de desarrollo desigual entre esas economías y de lucha de Estados Unidos por mantener o recuperar la hegemonía económica que ejerció desde el fin de la segunda guerra mundial.

El deterioro de la hegemonía económica estadounidense, que desde luego ha sido un proceso que no se ha desarrollado de manera lineal, ha tenido manifestaciones en los más diversos ámbitos.

En el nivel más general, y en lo que respecta a las tendencias al crecimiento lento de la actividad económica y al marcado movimiento cíclico, resulta fácil comprobar que Estados Unidos es uno de los países industrializados donde más claramente se han expresado esas tendencias, a lo cual cabe agregar dos elementos:

Por una parte, es necesario tener presente que la tendencia al deterioro de la hegemonía económica estadounidense, si bien se venía desarrollando desde antes, se hizo evidente y tomó mayor fuerza desde fines de los años sesenta, momento que coincide con el inicio del lento crecimiento, lo cual, aunado al hecho de que el auge de posguerra fue también el periodo de la mayor supremacía económica de Estados Unidos, ha llevado a no pocos autores a establecer relaciones causales entre hegem-

nía y ciclo largo,⁴ según las cuales el inicio del lento crecimiento como tendencia sería la expresión económica del principio del fin de la hegemonía estadounidense, y de él se saldría con una nueva definición de hegemonía a nivel mundial.

Por otra parte, también es posible establecer relaciones entre el creciente cuestionamiento a la hegemonía económica estadounidense y el derrumbe del sistema de Bretton Woods, el cual precisamente funcionaba sobre el supuesto de que la moneda-divisa, el dólar, expresaba condiciones de alta competitividad y solidez de la economía emisora. Así también, y en un sentido inverso, desde la ruptura de las bases de funcionamiento del sistema monetario internacional establecidas en Bretton Woods, el mayor desarrollo de las economías japonesa y alemana se ha expresado claramente en la mayor presencia de sus monedas en el comercio internacional y en los movimientos de capitales, lo que ha significado que el yen y el marco hayan tendido a asumir, si bien hasta ahora temporalmente y de manera parcial, algunas de las funciones que antaño eran privativas del dólar.

En niveles más concretos, el deterioro de la hegemonía estadounidense se ha expresado en una participación decreciente de Estados Unidos en los volúmenes globales de producción y de flujos internacionales de exportaciones. Algunas cifras al respecto, referidas a la participación estadounidense en el comercio internacional y en algunos indicadores del capitalismo desarrollado, se entregan el cuadro 1. En dicho cuadro se observa que la presencia estadounidense sólo se incrementa en las importaciones mundiales, tendiendo a decrecer en los demás indicadores considerados.

En el terreno de las relaciones internacionales, a la información entregada en el cuadro 1 y a la observación ya hecha acerca de la creciente participación del yen y del marco en las transacciones internacionales, habría que agregar la creciente competencia a que han estado sometidos los bancos y empresas transnacionales estadounidenses, no sólo en los mercados externos sino en su propia economía. Tal vez los hechos más llamativos al respecto son los dos siguientes:

De un lado, la presencia cada vez mayor de capitales japoneses en Estados Unidos, que han comprado todo tipo de activos, desde la Columbia Pictures hasta edificios del centro de Manhattan, incluido el Centro Rockefeller, lo cual ha provocado las reacciones más diversas en la prensa estadounidense.

⁴ Véanse por ejemplo, los trabajos recopilados por William Avery y David Gapkin en *America in a changing world. Political economy*, Nueva York, Longman Inc., 1992.

Por otra parte, la pérdida de la supremacía estadounidense en los servicios financieros que se dio durante los ochenta, con el consiguiente ascenso a los primeros lugares de bancos japoneses. Al respecto, las declaraciones recientes de mayor contundencia han sido las del secretario del Tesoro, Nicholas Brady, al presentar el 7 de febrero de 1991 un proyecto de reestructuración del sistema bancario. Según diversas agencias de noticias “para ilustrar la pérdida de competitividad del sector bancario estadounidense durante los últimos veinte años, el ministro Brady subrayó que en 1969, de los 30 primeros bancos mundiales, nueve eran estadounidenses, y que entre ellos estaban los tres primeros puestos. En 1989, sólo una institución estaba entre los 30 primeros... y en el puesto 27.”

Cuadro 1

PARTICIPACIÓN ESTADOUNIDENSE EN ALGUNOS INDICADORES DE LAS RELACIONES
ECONÓMICAS INTERNACIONALES Y DEL CAPITALISMO DESARROLLADO

	<i>Estados Unidos en los totales mundiales</i>			
	1960	1970	1980	1989
Exportaciones	16.6	14.8	11.9	12.6
Importaciones	13.0	14.0	13.2	16.6
	<i>en el capitalismo desarrollado</i>			
Producto	53.1	47.6	45.9	46.1
Producción industrial	44.7	41.0	42.0	42.8
Inversión	42.5	34.5	37.3	37.1

FUENTES: Exportaciones e importaciones: *International Financial Statistics, Yearbook 1990*. Producto, producción industrial e inversión: *International Financial Statistics, Supplement on output statistics*, y *Yearbook 1990*, FMI.

Más allá de las múltiples expresiones asumidas por el desarrollo desigual y por la tendencia al deterioro de la hegemonía estadounidense, dicho deterioro se ha ido desarrollando amparado en la subsistencia de graves problemas, entre los cuales destacan los niveles de endeudamiento de su economía. La tendencia al endeudamiento generalizado que ha estado presente en el conjunto del sistema, se ha dado con singular fuerza en la

economía estadounidense, lo que significa que el endeudamiento ha sido utilizado intensamente para llevar a la producción, al consumo e incluso a la especulación —a la cual se dedicó parte importante del crédito— más allá de lo que habría sido posible por las solas condiciones imperantes en el ámbito productivo; pero ello ha ocurrido a costa de una creciente y peligrosa falta de correspondencia entre los niveles de endeudamiento y los bajos ritmos de la acumulación.

Para dar una idea de los elevados niveles de endeudamiento presentes en la economía estadounidense, en el cuadro 2 se presenta la relación entre la deuda total de los sectores no financieros y el PNB de Estados Unidos. Allí se observa que en octubre de 1990 esa relación alcanzó un nivel de 187%, esto es, que la deuda está cerca de representar el doble del producto. Si en el monto total de deuda se incluyera la de los sectores financieros, en octubre de 1990 dicho monto correspondería a 2.37 veces el PNB de la economía estadounidense.

Cuadro 2

ESTADOS UNIDOS: DEUDA TOTAL COMO PORCENTAJE DEL PNB

1960	1970	1980	1990*
139	139	142	187

* Cifra hasta octubre.

FUENTES: *Economic report of the president, 1990* cuadros C-1 y C-67; *Federal Reserve Bulletin*, febrero de 1991.

Una consecuencia directa de esos elevados niveles de endeudamiento ha sido el rápido crecimiento de los pagos por intereses en los gastos de las empresas, de las personas y del gobierno. Dicha situación, que puede ser apreciada en el cuadro 3, ha significado que entre 1960 y 1989 la importancia del pago de intereses como componente del gasto total ha aumentado a más del triple para las corporaciones no financieras y a casi el doble para el gobierno, llegando dicho pago a representar para este último 14.5% de sus gastos. Al respecto, conviene tener presente que, de los tres niveles de gobierno, los mayores pagos de intereses son por la deuda

federal, en correspondencia con el hecho de que es en ese nivel donde se ha dado el mayor endeudamiento gubernamental: según la información oficial (*Economic report of the president, 1990*), la relación deuda federal/PNB pasó de 38.5% en 1970 a 55.6% en 1989.

Cuadro 3

ESTADOS UNIDOS: INTERESES PAGADOS COMO PORCENTAJE
DE LOS GASTOS TOTALES

	1960	1970	1980	1989
Coorporaciones				
no financieras	1.3	3.1	3.6	5.1
Ingreso personal	1.7	2.0	2.1	2.3
Gobierno	7.4	7.0	9.4	14.5

FUENTE: *Economic report of the president*, cuadros C-12, C-26, C-80.

Ya sea que se trate de una “explosión financiera” (según *Monthly Review* de diciembre de 1986), o de la transformación de Estados Unidos en una “sociedad casino” (según *Business Week* del 16 de septiembre de 1985), lo cierto es que los niveles que ha alcanzado el endeudamiento en la economía estadounidense no tiene precedentes históricos, y se han transformado en una pesada carga que dificulta al máximo el regreso a ritmos elevados de crecimiento de la actividad económica. En la economía estadounidense, durante los últimos años y hasta la fecha, la centralización de capitales y los movimientos especulativos de capital han constituido fenómenos de primer orden, amparados por el crecimiento de la bolsa de valores, por procesos de adquisiciones y fusiones con base en un elevado “apalancamiento” y por medio de instrumentos como los “bonos chatarra”, etc., todo lo cual ha tenido su contrapartida en el hecho de que el sistema financiero se ha transformado en un verdadero “talón de Aquiles”, en torno al cual se dan los mayores grados de incertidumbre respecto al comportamiento futuro de la economía y las mayores amenazas en relación con un posible estallido que tendría el detonador más eficiente en los aspectos financieros. En tal sentido conviene tener presente que, a las caídas recurrentes de la bolsa de valores se ha sumado un deterioro sistemático de la situación del sistema bancario,

particularmente de los bancos de ahorro y regionales, a tal punto que el año de 1990 es considerado como el peor para el sistema bancario desde la gran depresión.

Simultáneamente al desarrollo de los elevados niveles de endeudamiento a que hemos hecho referencia, otro importante ámbito donde se han desplegado los problemas de la economía estadounidense es el de sus relaciones económicas internacionales. En tal sentido, la aparición y permanencia desde la década de los setenta de los déficits en la balanza comercial (años 1971, 1972, 1974 y 1976 en adelante), en la balanza de bienes y servicios (años 1972, 1977, 1978 y 1983 en adelante) y en la balanza en cuenta corriente (años 1971, 1972, 1977, 1978, 1979 y 1982 en adelante), constituyeron la mejor de las señales acerca de los problemas de pérdida de competitividad de la economía estadounidense, tanto con relación a sus ritmos previos de incremento del producto por hora, como respecto a dichos ritmos en las restantes economías principales del capitalismo desarrollado. Luego del sistemático crecimiento del déficit comercial desde 1976 hasta 1987 (con una sola disminución, en el año de 1980), que significó que dicho déficit pasara de 9 000 a 160 000 millones de dólares entre el primero y el último de esos años, a partir de 1988 ha habido una clara tendencia a la disminución, que además parece estar amparada por un repunte del crecimiento de la productividad en los últimos años.

Sin embargo, esa disminución del deterioro de la balanza comercial ha estado precedida y acompañada de un notorio empeoramiento de la balanza de capitales. El masivo ingreso de capitales en la economía estadounidense —en unión al hecho de que los montos de llegada ya superan a los montos de salida de los capitales estadounidenses al resto del mundo— constituye una expresión concentrada de algunos de los principales problemas presentes en la economía de Estados Unidos.

Por una parte, ese ingreso ha estado empujado por los voluminosos déficits en la balanza comercial y por la batalla de la competencia que Estados Unidos ha estado perdiendo no sólo respecto a otros países industriales sino también respecto a algunas economías consideradas como de desarrollo intermedio.

Por otra parte, el nivel alcanzado por el ingreso de capitales es resultado de la creciente vocación deudora del conjunto de la economía estadounidense, cuestión ésta a la que ya hemos hecho referencia y que la empuja a un funcionamiento cada vez más dependiente de elevados niveles de crédito de origen interno y externo; al respecto, y como ejemplo, baste señalar que, si se confrontan los intereses pagados por el

gobierno estadounidense a extranjeros con los pagos totales de la economía por importación de bienes (rubro éste que, como es sabido, ha aumentado de manera muy importante), el porcentaje resultante pasa de 1.9% en 1960 a 6.9% en 1989.

En tercer lugar, y estrechamente vinculado con lo anterior, el masivo ingreso de capitales y el hecho de que lleguen en un volumen mayor al de los egresos, es también una consecuencia obligada del grado en que la economía estadounidense ha pasado a depender de recursos mayores a los que está generando, para hacer frente tanto a la continuidad de sus procesos de acumulación como a las necesidades de recomposición de su base productiva. Al respecto, son indicativas las cifras entregadas por George Bush en su informe al Congreso de febrero de 1990 (pp. 118 y 128), según las cuales, para el periodo 1975-1987, Estados Unidos tiene las relaciones más bajas de ahorro nacional/PNB y de inversión fija bruta/PNB, de entre los seis principales países del capitalismo desarrollado.

En el cuadro 4 se presentan, para el periodo 1982-1989, los montos acumulados de capitales y de inversión extranjera directa de la economía estadounidense en el exterior y del resto del mundo en Estados Unidos, así como los flujos de ingreso a que dichos montos han dado lugar. Allí se observa que, con la sola excepción hasta ahora de los pagos recibidos y enviados por inversión extranjera directa, en todos los demás rubros considerados es muy claro el deterioro estadounidense, particularmente en lo que se refiere a su posición inversora neta, dado que pasa de ser acreedor neto por un monto de 137 000 millones de dólares en 1982, a ser deudor neto por un monto de más de 600 000 millones en 1989.

En el acelerado crecimiento de los capitales ingresados a la economía estadounidense, los que más destacan son los provenientes de Japón, los cuales han aumentado su presencia de manera muy rápida. Durante los últimos años, la participación japonesa en los flujos anuales de inversión extranjera directa ingresada en Estados Unidos ha sido cada vez mayor, llegando a porcentajes cercanos a un tercio de esos flujos. Como resultado de esa tendencia los capitales japoneses han pasado, de representar 7.7% del total de inversión extranjera directa acumulada en la economía estadounidense en 1982, a 17.4% de ese total en 1989, siendo superados en importancia en este último año sólo por el Reino Unido. Sin embargo, según informaciones de prensa, parece ser que el crecimiento de la inversión global japonesa en Estados Unidos se detuvo en 1990, e incluso se revirtió, como respuesta a los problemas que ha atravesado el sistema financiero estadounidense y el propio sistema financiero de Japón; al

Cuadro 4

ESTADOS UNIDOS: SALIDA E INGRESO DE CAPITALES
(Miles de millones de dólares)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
	<i>Montos acumulados</i>							
Posición inversora neta	137	89	3	-111	-268	-378	-532	-619
Activos de EU en el exterior	825	873	896	950	1 073	1 170	1 254	1 381
Activos del exterior en EU	688	784	893	1 061	1 341	1 548	1 786	2 000
Posición neta en inversión directa	83	70	46	45	40	42	4	-28
Inversión directa en el exterior	208	207	211	230	260	314	333	373
Inversión directa en EU	125	137	165	185	220	272	329	401
	<i>Flujos</i>							
Ingresos netos por inversiones	29	25	18	26	22	22	2	-1
Ingresos netos por inversión extranjera directa	22	21	21	22	26	31	33	40

FUENTES: *Economic report of the president, 1990*; *Survey of Current Business*, agosto de 1990; *Federal Reserve Bulletin*, febrero de 1991.

respecto, se menciona una disminución neta durante el primer semestre de 1990 de cerca de 9 000 millones de dólares en las acciones y títulos estadounidenses en poder de japoneses, contra compras netas de más de 25 000 millones en 1989.

Desde luego que los fenómenos recién señalados, y el deterioro de la hegemonía estadounidense hacia el que apuntan, no han pasado desapercibidos a su sociedad y gobierno. Desde comienzos de los ochenta sobre todo, se ha desarrollado un amplio debate acerca de la viabilidad de la economía estadounidense y de sus posibilidades de retomar el liderazgo mundial que tuvo en la posguerra. La reconstrucción de la capacidad productiva estadounidense, la disminución de los déficit gemelos, el relanzamiento de la productividad y de las capacidades competitivas y la

necesidad de que el desarrollo del sistema crediticio vuelva a sus carriles, son algunos de los temas objeto de debate. Junto a lo anterior, también se han escuchado opiniones que niegan la presencia de una hegemonía en decadencia, ya sea por considerar que el punto de partida de la comparación —la gran presencia estadounidense en la posguerra— no es válido por su carácter atípico, dada la destrucción que habían sufrido las economías que hoy aparecen como competidoras; ya sea porque se considera que el terreno perdido en los setenta se recuperó en los ochenta por medio del reaganomics;⁵ o ya sea por considerar que los supuestos indicadores de pérdida de hegemonía no son tales, porque el proceso de “desindustrialización” no existe, por ejemplo, o porque su existencia, lejos de ser un problema, constituye más bien una consecuencia deseada de la transición hacia una sociedad “postindustrial”⁶ donde predominarán los servicios.

En otro terreno, en el de los hechos, es posible identificar un conjunto de acciones que, de manera premeditada o no, han apuntado a la creación de condiciones para recuperar la hegemonía o al menos para detener su deterioro. En tal sentido, nos parece que en la economía estadounidense ha operado el nacimiento de una importante recomposición productiva, probablemente suspendida —cuando no abortada— por la actual situación de recesión, si bien dicha recomposición parece estar destinada a sufrir el alto costo que deriva del hecho de que se ha apoyado fundamentalmente en la inversión extranjera directa, en el crédito en general y en el financiamiento externo vía bolsa de valores. También en el terreno de los hechos, nos parece que la política económica aplicada por los gobiernos estadounidenses ha sido bastante activa —si bien con pocos grados de éxito hasta la fecha— como para empujar hacia una recuperación de los niveles perdidos de hegemonía. En tal sentido, y además de las políticas internas aplicadas, nos parece que algunos aspectos sustanciales de la coordinación de las políticas macroeconómicas que se ha desarrollado en el seno de los principales países industriales desde la reunión del Hotel Plaza en 1985, pueden ser ubicados en la perspectiva de un intento estadounidense para traspasar al resto del capitalismo desarrollado, y al conjunto de la economía mundial, los problemas estadounidenses y una parte

⁵ Una posición como esa es planteada por María da Conceição Tavares en *El retorno de la hegemonía norteamericana*.

⁶ Una síntesis del debate acerca de la presencia y significado de la “desindustrialización” se encuentra en Fernando Fajnzylber, *El debate industrial en Estados Unidos: entre el desafío japonés y el espectro de Inglaterra*.

importante del esfuerzo por reestructurar su economía. Los acuerdos logrados y aplicados respecto al manejo de las tasas de interés y de los tipos de cambio, que han incluido la fijación de "bandas" y la intervención de los bancos centrales en los respectivos mercados para que sean cumplidas, constituyen un buen ejemplo del grado en que la actividad económica ha sido influida para facilitar el ajuste estadounidense, o al menos para permitir que esa economía continuara su recuperación cíclica pese a la permanencia de sus desajustes.

Para terminar el presente trabajo, sólo interesa dejar sentadas algunas de las grandes interrogantes que se desprenden de los sucesos que en la actualidad convulsionan a la economía mundial y al orden internacional.

En un primer nivel están las interrogantes que plantea la actual recesión de la economía estadounidense, y que en su mayor parte tienen que ver con la naturaleza que en definitiva adopte esa recesión —esto es, con su duración, profundidad y amplitud— y con las formas y grados en que se vincule o no con la crisis estructural que atraviesa el sistema.

Respecto a su naturaleza, todas las posibilidades están abiertas y para todas hay partidarios y detractores. En los extremos se encuentran, por una parte, la posibilidad de que se trate de una recesión corta, poco profunda y exclusiva, o casi exclusiva, de la economía estadounidense; y por otra, el que estemos en presencia de una larga recesión, con una profundidad tal que —al amparo de los problemas que se han arrastrado durante los últimos años— podría incluir crisis financieras y del dólar, y con una gran amplitud que podría significar que la recesión estadounidense, en simbiosis perversa con las recesiones de Inglaterra, Canadá y Australia, desembocara en una crisis del mercado mundial.

Respecto a su relación con la crisis estructural, la interrogante previa y principal es si están creadas o no las condiciones para la superación de esa crisis. Si la respuesta es negativa, la siguiente interrogante es si esa creación de condiciones requiere o no de una nueva crisis del mercado mundial que complete la labor de "limpieza" del sistema productivo que las crisis anteriores han dejado inconclusa, y en caso afirmativo, si la actual recesión podría llegar a cumplir ese papel. Como se ve, en el ámbito económico las preguntas son muchas, y de las respuestas que se formulen resultan escenarios hipotéticos muy diferentes para la economía mundial.

En un segundo nivel, están las interrogantes que se desprenden del nuevo orden geopolítico mundial, que finalmente resultará tanto del fin de la guerra fría como del conflicto del golfo Pérsico y de las relaciones entre esas situaciones y el deterioro de la hegemonía estadounidense. Al respecto, sólo nos interesa plantear unos pocos elementos.

Por una parte, consideramos importante destacar la simultaneidad de la guerra del Golfo con la recesión de la economía estadounidense, por cuanto nos parece claramente indicativa de la distancia, que tiende a ampliarse, entre la primacía cada vez mayor de Estados Unidos en los terrenos político y militar y el socavamiento de su situación productiva y financiera y de su capacidad de liderazgo económico. Esa falta de correspondencia, que por cierto se aleja de los postulados tradicionales al respecto, no parece que vaya a ser superada en un plazo mediano o corto, ni por medio de una recuperación previsible de la hegemonía económica de Estados Unidos, ni por medio de una aceleración de la presencia política y militar de las economías que aparecen arrebatarle el liderazgo económico, es decir, de Japón o Alemania.

Por otra parte, y como una reflexión final que surge directamente de la guerra del Golfo Pérsico, de sus móviles y de la manera en que ha sido manejada, nos parece que podemos estar a las puertas de un nuevo orden geopolítico y militar en el nivel mundial, en el cual Estados Unidos se autoasigne el papel de guardián y, con la ONU a sus pies, se dedique sin contrapeso a implantar el proyecto de mundo que ha estado anunciando. En esa perspectiva, y dados los graves problemas de la economía estadounidense, bien podría estar incluida una suerte de "militarización" de la economía, que le permitiera conseguir con su fuerza política y militar lo que no logra por su debilidad económica. Si ello ocurre, los latinoamericanos, por nuestra doble condición de vecinos de Estados Unidos y de poseedores de materias primas estratégicas para su economía, seremos probablemente los primeros en sentir los efectos de la nueva situación.

REGIONALIZACIÓN TRANSNACIONAL Y BLOQUES ECONÓMICOS: LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA

Víctor M. Bernal Sahagún

PROEMIO

Parecerá muy esquemático —y sin duda muchos asegurarán que es tan sólo una expresión de anacronismo y nostalgia por tesis *socializantes* y *estatizadoras* pretendidamente obsoletas—, pero de entrada quisiera afirmar que, a mi modesto juicio, tanto la “globalización” como la “bloquización”^{*} económico-políticas, conceptos tan caros a los teóricos modernizadores y modernizantes que ven al mundo cual gran aldea macluhiana, sin fronteras y soberanías nacionales (y mucho menos soberanías populares), son tan sólo expresiones de una moda que, como todas las modas, intenta rescatar lo antiguo y abandonado, remozar las viejas ideas conservadoras y, en un aparente *aggiornamento* teórico, introducen en el orden del día de la estrategia contra la crisis mecanismos de política económica y de conceptualización que han demostrado, durante siglos, su inutilidad para brindar, de manera equitativa y permanente, los satisfactores básicos para las mayorías, incluidas las de los países del Primer Mundo.

Sin embargo, es por demás importante reconocer que ante los ojos de una gran parte de la población, e incluso de muchos “especialistas” que alguna vez sostuvieron categorías y posiciones correctas y aun científicas *strictu sensu*, las propuestas más en boga se presentan con tal simpleza, mecanicidad y hasta candidez que resultan no sólo plenamente comprensibles, dado que no exigen mucho esfuerzo de pensamiento, sino atractivas y, con mayor peligro, *razonables*. Y nada implica mayor riesgo para la lucha y la integridad nacionales que las ideas simples y fácilmente asimilables y propagables. El fascismo, entre otros, es un cuerpo “teórico” que puede ilustrar nítidamente el efecto de lo anterior.

* Véanse, entre otros, del autor de estas páginas: “Las tendencias centrales del capital trasnacional”, en *Problemas del Desarrollo*, núm. 80, enero-marzo de 1990, y “Estado y capital trasnacional”, capítulo del libro *El nuevo Estado mexicano*, CIIH-UNAM, en prensa.

Y ¿quién no estaría de acuerdo en que es muchísimo más fácil decir que la intervención de una pesada burocracia, o del gobierno —identificados ambos generalmente entre sí, y vulgarmente con el Estado— en la vida económica de un país es, o son, los responsables de la crisis, del abatimiento del nivel y calidad de vida populares, del desempleo, la carestía y la inflación? Es bastante más complejo explicar cuál es la función de la especulación financiera, o de los grupos oligárquicos, o del desperdicio de los sectores dominantes, en especial del militarismo, o de la sangría de recursos que siempre acompaña a la operación del capital trasnacional en los países estructuralmente dependientes, y de otros factores similares, en la centralización de la riqueza y el poder, o la responsabilidad del imperialismo en esta situación y en otras parecidas.

Como hemos dicho en otras ocasiones, el dogmatismo neoliberal ofrece diversos atractivos que han encontrado tierra fértil entre quienes prefieren, más que el análisis o la búsqueda de las relaciones causa-efecto entre los fenómenos económico-sociales (por ignorancia o beneficios personales y de grupo), pertenecer a las nuevas sectas que encuentran en el pensamiento mágico la explicación a la crisis cada vez más compleja y a la forma de combatirla.

Sin embargo, ni por la aceptación de la simpleza con que son planteadas, que ha hecho que en muchos países sean vistas como la solución “viable” a dificultades que parecen no tener fin, ni en su confrontación con la realidad en las zonas donde han sido aplicadas, las políticas neoliberales han demostrado su eficacia. Al contrario, han resultado siempre en rotundos fracasos, como en América Latina,¹ en el fondo porque siempre se ha intentado una integración parafraseando a José Martí, del *lobo en el gallinero*.

Al parecer, las fallidas experiencias “latinoamericanistas” del Mercosur Centroamericano, la ALALC, ALPRO, el tristemente célebre Pacto Andino (como se recordará, en parte fracasado, merced a la intervención de un complejo juego de mezquindades entre las firmas automovilísticas, químicas, farmacéuticas, y demás compañías trasnacionales con apetitos de dominio sobre sus competidores en la región), al cual le dio la puntilla el gobierno pinochetista a mediados de los sesenta, no han enseñado mucho a los propugnadores latinoamericanos del nuevo proyecto “integrador”, fomentado por la administración estadounidense. De esto nos ocuparemos enseguida.

¹ Entre otros de los “mandamientos” neoliberales tenemos el rechazo a la invasión pública *per se*, la apertura económica indiscriminada, la astringencia monetaria y fiscal... y las tendencias integracionistas.

EL TRÁGICO CAMINO HACIA UN BLOQUE AMERICANO

Sin mayores preámbulos, trataré de establecer algunos hechos presentes alrededor del oscuro proyecto de integrar a América Latina en un pretendido bloque continental, y que ya ha comenzado por el acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá.²

Con una crisis que ya rebasa las dos décadas de duración —de dramáticos y extendidos efectos en los países africanos, asiáticos y latinoamericanos—, con más de dos lustros de inflación descontrolada en toda la región, de deterioro constante en los términos de intercambio, de decrecimiento económico generalizado, de sangría financiera (sin precedentes quizá ni en la época colonial) y de empobrecimiento masivo que, en promedio, ha disminuido el ingreso popular real a cerca de la mitad del que se tenía a principios de los años ochenta, la propuesta presidencial estadounidense llamada Iniciativa de las Américas sólo puede ser:

a] Una sarcástica acción que se ubicaría en el histórico “humor negro” con que el vecino del norte ha manejado secularmente sus relaciones con el sur del continente;

b] Una muestra más del proverbial oportunismo político-comercial dentro del que aquél ha actuado siempre en sus relaciones internacionales (oportunismo que alcanza aun a los contactos ideológico-culturales), en las que aprovecha la debilidad de sus posibles socios, por lo general subordinados a sus intereses o cómplices en sus aspiraciones de poder, en el caso de relaciones conjuntas interimperialistas con áreas más débiles, como en el conflicto del Golfo Pérsico, la guerra de las Malvinas y el tratamiento a las regiones y países dependientes; o

c] El epílogo de una estrategia de largo plazo (propiamente histórica), orientada, primero, a la vulneración de cualquier tipo de resistencia posible, mediante la utilización de todos los recursos a su alcance, legales e ilegales, desde la manipulación de créditos, “ayudas” y tasas de interés, ya sea directamente o por medio de los organismos internacionales cuyo poder de decisión controla, hasta la intervención militar y la desestabilización política, *v. gr.* Granada, Panamá y Nicaragua, para después, y bajo la eternamente esgrimida argucia de la lucha por la democracia, la libertad o la campaña antidrogas, coadyuvar a la colocación de regímenes proclives al proyecto global y globalizador, genéricamente denominado neoliberal

² Los conceptos centrales contenidos en las siguientes páginas sobre la integración americana fueron publicados como artículos periodísticos en *Excelsior*, 21 y 28 de febrero de 1991, con el título “América: el bloque bloqueado”.

(con características de todos conocidas, aunque insuficientemente determinadas en sus causas y motivaciones más profundas y poco explicadas de manera sencilla y comprensible para toda la población) y, al final, lanzar el rayo salvador de la integración continental.

Para decirlo cautelosamente, resulta sospechoso que en una franca recesión, apenas mitigada por la intervención y consumo militar en el Oriente Medio (por grande que sea el financiamiento de sus socios multinacionales), al gobierno de Estados Unidos se le ocurra asociarse o integrarse con su tradicional patio trasero, y aun con el que ellos consideran el traspatio del sur del Suchiate, el cual ha concluido los años ochenta con los siguientes resultados, según cifras oficiales-gubernamentales recabadas y procesadas por la CEPAL, todas referidas a la comparación entre 1980 y 1990, la *década robada* al desarrollo regional.³

- A excepción de los plátanos, el cobre y el zinc, cuyos precios relativos registraron ganancias de 62.9, 23.3 y 108.6%, respectivamente, el resto de las materias primas exportadas por la región (aun los principales renglones de ventas al exterior) sufrieron profundas caídas; por ejemplo: el azúcar cruda (53.3%), el cacao (51.7%), el estaño (62.7%), y el petróleo (48.0 el de México, 43.1 el de Venezuela y 41.8% el de Ecuador).

- En promedio, la relación de precios de intercambio se desplomó en 20.6% (1981-1990), correspondiendo a los países exportadores de petróleo 28.1%, y a los no exportadores 11.6%. En palabras llanas, hay naciones de la región que tienen que vender el doble de lo que vendían hace diez años para obtener una cantidad similar, digamos, de máquinas, automóviles o computadoras, y los “afortunados” un 20 o 30% más.

- Salvo Colombia y Paraguay, que tuvieron un repunte en el salario mínimo real urbano, de 14.4 y 28.4, respectivamente, durante el periodo 1980-1990 (con índice = 100), dicho indicador llegó en México a 44.3, en Brasil a 54.1 (antes de Collor de Mello) y en Perú a 24.1. No hacen falta mayores comentarios, y sí, en cambio, surgen muchas interrogantes sobre el destino y la reacción social en esos países hermanos.

- También como promedio, el PIB por habitante de toda la zona bajó 9.6% en ese lapso: 9.4 para los exportadores y 9.8% para los no exportadores de petróleo; 13% para Centroamérica y el Caribe y 17.2% para el desvinciado *Mercomún Centroamericano*, lo que se agrava con el desempleo estructural de la zona, con sus diversas especificidades y causas nacionales; en todos, ya un problema secular.

³ *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1990*, núm. 500-501, Santiago, diciembre de 1990.

- Pese a todo, y con las debidas reservas por el maquillaje, o más bien cirugía plástica a que son sometidas las cifras oficiales, el PIB latinoamericano creció 12.4%, lo cual, si lo relacionamos con el descenso del ingreso y del nivel y la calidad de la vida de sus habitantes, refleja los extremos radicales de concentración y centralización de riqueza a que se ha llegado, la fuga de capitales y exacción financiera que han significado, prácticamente en toda el área, monstruosos pagos de deuda externa que inciden, directa y gravemente, en la llamada “viabilidad” de una integración americana.

- La disminución del ingreso real de los trabajadores latinoamericanos no tiene parangón en los últimos tiempos, y se achaca tal fenómeno a la inflación; pero esto, siendo cierto, es parcial, pues parte, y sólo parte del deterioro salarial generalizado lo encontramos en el intenso y extendido proceso inflacionario que ha corroído las economías de nuestra América, con tasas anuales que han rebasado los cuatro dígitos durante 1989 y 1990, 1 161% en el primer año y 1 491.5 en el segundo, con los extremos de Nicaragua (8 500%), ya sin los sandinistas a quienes echar la culpa de la situación), Perú (8 291.5), Brasil (2 359.9), y Argentina (1 832.5, lo que casi es un éxito después del 4 923.8% de 1989).

Sin embargo, tanto o más importantes que la violencia inflacionaria en la erosión de las remuneraciones reales son las políticas económicas de choque con las que se pretende controlar aquélla, pues todas se centran en la contención de los salarios, culpados errónea y dolosamente del aumento de los precios.

- E iguales o similares cifras negativas, con las excepciones mencionadas, encontramos en la evolución de las remuneraciones medias reales y en otros indicadores básicos como los referidos a las cuentas con el exterior, que presentaron un saldo negativo en cuenta corriente cercano a los 30 000 millones de dólares únicamente en el lapso de 1988-1990. En este par de años se hicieron pagos *netos* por utilidades e intereses de 109 000 millones de dólares, por una deuda externa irrefrenable —no obstante las draconianas medidas de ajuste impuestas por el FMI y similares— que ya llegó a 422 645 millones de dólares en 1990, año en el que retomó el impulso (3.4%) perdido en 1989 (-0.19%), debido a la congelación de créditos ocurrida en ese entonces.

Pese al publicitado triunfalismo que siempre acompaña a las renegociaciones de la deuda externa, ésta es de tal magnitud y afecta tanto a cualquier economía, que en el caso de América Latina puede hacernos pensar que la pretendida integración sería más bien una compra definitiva que un acuerdo entre pares.

Las eternas —y forzosas— restricciones de tiempo y espacio me impiden extenderme más en el diagnóstico dramático y deprimente de la región; pero con los elementos sucintamente enunciados tenemos un panorama revelador que conduce a una pregunta simple y a la vez compleja:

¿Cuáles son las *verdaderas y profundas* razones por las que el país todavía más poderoso de la tierra —al menos en términos de magnitud e inercia económicas—, desea integrarse en un continente postrado por la crisis (que los propios Estados Unidos contribuyeron a agudizar) y sin esperanzas a corto y mediano plazos de superarla?

Si los lectores no deciden otra cosa, la respuesta tiene dos aristas básicas: la política de dominación mundial que ha llevado a extremos genocidas inaceptables y la estrategia económica de competencia internacional, principalmente contra sus hasta ahora socios y mecenas en aventuras productivo-militares: Japón y el Mercado Común Europeo comandado por la “nueva Alemania”.

El destino manifesto estadounidense se concreta, o intenta concretarse, en el neomonroísmo de George Bush y sus aliados al sur de la frontera, en un proyecto al que en otro artículo reciente definí como *el primer Reich americano*, con toda la carga política y emotiva que guarda el concepto.

Pero aun desde la perspectiva meramente técnico-económica (y a sabiendas de que los problemas de la integración significan mucho más que una relación capital/producto o del tipo de tecnología aplicable), la iniciativa del norte enfrenta obstáculos que se antojan insalvables, entre otros:

Primero, porque, como ya dijimos, se lanza en un momento de profunda crisis económica, política, ideológica, social y hasta cultural en todo el continente, incluidos, desde luego, Estados Unidos y Canadá, a los que de poco ha servido su tratado bilateral de libre comercio para contrarrestar la recesión.

Segundo, y esto ha sido estudiado exhaustivamente, porque la dependencia estructural de América Latina ha gestado serias deformaciones en el aparato productivo local, entre otras la de haber hecho a los países que la integran competidores en vez de complementarios entre sí, en buena medida como resultado de la operación en ellos de filiales y subsidiarias de empresas trasnacionales. En otros términos, la integración económica o simplemente comercial tendría que hacerse, bajo las condiciones actuales, con las reglas, ritmos e intereses del capital extranjero y no de las aspiraciones y posibilidades nacionales.

Tercero, porque no basta la decisión gubernamental o de los grupos en el poder, alineados incondicionalmente con el proyecto trasnacionalizador, para la puesta en práctica de acciones integradoras efectivas, dura-

deras y de participación social, pues los propios gobiernos han perdido —o cedido— la capacidad de regularización sobre el proceso productivo, como consecuencia del empuje monopolista-privatizador.

Cuarto, porque los pueblos latinoamericanos sienten y entienden con mayor claridad cada día, sobre todo desde el reciente comportamiento político-militar estadounidense en América Latina y en Medio Oriente, quién es su enemigo principal, lo que con frecuencia es olvidado por los “facilitadores de la integración”, parafraseando la afortunada denominación de Alejandra Salas al referirse a la maquilización mexicana.⁴

LAS TENDENCIAS A LA PRIVATIZACIÓN

La privatización de empresas paraestatales ha sido uno de los ejes sobre los que descansa la integración de los bloques económicos, hasta el grado que podría afirmarse que son dos caras de la misma moneda.

Los argumentos para llevar a cabo la venta de entidades públicas productivas son, principalmente:

a) La ineficiencia;

b) La corrupción;

c) El peso de los subsidios sobre el presupuesto gubernamental;

d) El hecho de que, por lo general, dichas empresas se habían constituido en monopolios que impedían la entrada a las empresas privadas o competían deslealmente con éstas por la fuerza jurídico-económica gubernamental;

e) Como consecuencia de lo anterior, los precios excesivos en relación con los servicios prestados; y

f) Por la enorme burocracia que sostienen en sus nóminas, lo cual obliga a las empresas a actuar con criterios políticos más que puramente económicos.

Sin embargo, y con muy pocas excepciones, los remates de paraestatales se hacen de tal manera que:

Primero, hay una pérdida en la transacción, siempre en beneficio del comprador, que recibe mucho más de lo que paga, bien en activos fijos, en bienes intangibles o en control de la oferta.

Segundo, es realmente raro que un monopolio gubernamental sea sustituido por dos, tres o más empresas siquiera medianas, ya no digamos pequeñas; en otras palabras, dichos monopolios son traspasados como tales a la iniciativa privada, con el agravante de que casi siempre los

⁴ Véase de esta y otros autores: *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá, ¿alternativa o destino?*, México, Siglo XXI, 1990.

adquirientes son conglomerados transnacionales que durante décadas han construido monopolios que rebasan con mucho el control o la mera supervisión nacional e incluso multinacional, como lo prueban los constantes y fallidos intentos de códigos de conducta y otros instrumentos similares ensayados en los foros mundiales. El caso mexicano, que se repite en casi todos los países latinoamericanos, es ilustrativo: se traspasan monopolios telefónicos, de telecomunicaciones, líneas aéreas y bancos o sistemas bancarios completos, que virtualmente dominan sin competencia sus respectivos ámbitos de acción y modifican a su antojo (ajustan, se dice ahora) los precios de bienes y servicios sin freno alguno.

Pero más allá de los resultados concretos y a corto plazo —en sentido histórico— que ha traído consigo el furor de la privatización a ultranza, está el hecho de que a lo largo de mucho tiempo, quizás en algunos casos de siglos, se ha producido el complejo juego dialéctico del empobrecimiento mayoritario, agudizado desde fines de los años setenta a la fecha, simultáneamente o como consecuencia de aquél, con el enriquecimiento excesivo.

De este modo se ha vuelto posible que los grupos financieros, internos e internacionales, dispongan de ingentes recursos para apoderarse de bienes que antes, al menos formalmente, pertenecían al patrimonio social, y han acarreado un exceso de liquidez que hace posible que las oligarquías latinoamericanas —en asociación con las transnacionales, o por medio de grupos financieros creados al amparo de la crisis, la especulación, el contrabando, la corrupción y la inflación— posean suficientes recursos para comprar las empresas públicas, municipales, estatales y federales (cualesquiera que sean las formas de organización política de cada Estado), y quizás aun los monumentos nacionales y el patrimonio arqueológico, así como para financiar la construcción de autopistas, aeropuertos, líneas y estaciones de ferrocarril, y prácticamente todos los servicios públicos; pero se han negado —y siguen negándose— a invertir en investigación y desarrollo en beneficio nacional, a crear nuevas empresas que generen empleos productivos y son renuentes a pagar los magros impuestos que un sistema fiscal regresivo, manejado por gobiernos subordinados a los intereses y organismos transnacionalizadores, les mendiga a fin de cubrir los gastos sociales, más elementales, siempre en descenso real.

Sin duda, parte de las adquisiciones las hacen con créditos del exterior —para los que sigue existiendo disponibilidad internacional—, en asociación con ET, *v. gr.* las telefónicas en varios países latinoamericanos, las siderúrgicas y mineras u otras firmas ex paraestatales, con recursos derivados de especulaciones bursátiles, o con la propia deuda externa nacional en el mercado secundario (*swaps*), pero una gran proporción de los recur-

Los privatizadores provienen de ganancias extraordinarias por diferenciales inflacionarias, de manipulación de los tipos de cambio o derivaciones de la utilización de informes privilegiados sobre tasas de interés o precios de bonos u otros instrumentos de deuda interna.

Éstos son los sectores y grupos que impulsan, a cualquier costo, la integración latinoamericana con los vecinos de allende el río Bravo.

Pero ni aun con prácticamente todo el territorio latinoamericano en subasta, incluyendo sus fábricas, minas y construcciones, la inversión extranjera directa llega en los ritmos y direcciones esperados por los conductores del proyecto en turno.

LOS BLOQUES Y LOS FLUJOS INTERNACIONALES DE CAPITAL

Existen suficientes evidencias que indican profundos cambios en la magnitud y orientación de los flujos internacionales de capital, tanto entre los países industrializados como de éstos hacia los dependientes, y por diversos medios; p. ej., la fuga de divisas entre los del Tercer Mundo hacia los centros financieros internacionales.

Para América Latina, en una publicación relativamente actualizada se reporta que:

En años recientes, los diez mayores países latinoamericanos han recibido flujos netos de inversión extranjera directa, en relación al PIB, de únicamente cerca de la mitad de la registrada por los del Sudeste Asiático, Portugal y España. Esta tendencia ha sido decepcionante, puesto que los flujos de créditos internacionales han declinado y América Latina se ha vuelto más dependiente de la inversión directa. El éxito en atraer inversiones del exterior varía considerablemente de país a país, siendo Chile el caso de mayor éxito. El cambio de deuda externa por propiedad (*swaps*) ha sido importante para las inversiones extranjeras en Chile, Brasil y México, y, en menor medida, en Argentina.⁵

Según la fuente, mientras cinco países asiáticos (Indonesia, Filipinas, Malasia, Singapur y Tailandia) recibieron en IED 1.5% del PIB respectivo en el periodo 1984-1989, y España y Portugal 1.3%, en los diez países latinoamericanos mayores (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú, Uruguay y Venezuela), con población y

⁵ The Institute of International Finance, Inc., *Fostering Foreign Direct Investment in Latin America*, julio de 1990, p. iii.

problemas varias veces superiores a los países antes mencionados, la cifra fue 0.7% en plena euforia liberalizadora de corrientes comerciales y financieras en las que la IED ha desempeñado un papel central, al menos en declaraciones.

Desde luego, al tratarse de una media aritmética simple no refleja las agudas diferencias entre naciones, ya que, p.ej., en 1989, Chile obtuvo del exterior recursos equivalentes al 6.0% de su PIB, Costa Rica, 2.0; Argentina, 1.7; México, 1.1%; mientras que, en Brasil dicha proporción era 0.2%, y en Venezuela y Perú fue nula.⁶

Y a despecho de cambios jurídicos, ofertas de paraestatales, apertura de mercados financieros, liberación comercial, “desregulación económica” y hasta complicidades diplomático-militares como la que solapó el genocidio en el Oriente Medio, las corporaciones transnacionales no se deciden a invertir nuevos capitales en el Tercer Mundo, situación que tiende a agravarse con las subastas de Polonia, Checoslovaquia, Hungría y demás naciones del Centro y Este europeo cuyos nuevos gobiernos se muestran ávidos de recursos frescos que los integren a Occidente y les den acceso a las tecnologías de punta.

Esto nos lleva a una reflexión sobre la denominada transferencia de tecnología y su lugar en la globalización.

¿DE VERAS EXISTE LA GLOBALIZACIÓN TECNOLÓGICA?

Una de las características básicas de las tecnologías actuales denominadas de punta (en su significado riguroso lo fueron la rueda, la escalera, la bicicleta y las tijeras, y su reinado ha durando, y durará más que el de los *microchips*), es su virtual inaplicabilidad para el abastecimiento de mercados nacionales, por vastos que éstos sean; de ahí la estrecha relación entre el proceso de globalización económica y el avance tecnológico. Y a partir de mediados de los años setenta esta interrelación se observa con mayor claridad.

No se trata ya de una globalización de retacería, en la cual se internacionalizaban marcas y productos fabricados bajo licencias y concesiones, a partir de procedimientos básicos controlados en los países industrializados desde las sedes de las ET.

Quizá el mejor ejemplo de esta fase primigenia de globalización lo tengamos en la Coca-Cola, los detergentes, los dentífricos y miles de

⁶ *Ibid.*, p. 3

bienes de consumo no duradero que podían ser sujetos prácticamente de cualquier escala de producción y que han sido los aspectos más visibles de la transnacionalización de la posguerra, en realidad desde la casi mítica *Unilever*, para muchos la primera transnacional moderna.

Aquí la tecnología desarrollada se fundaba principalmente en los procesos químico-biológicos y en la mecanización relativamente simple de las líneas fabriles, con base en mezcladoras y envasadoras electro-mecánicas.

Tampoco estamos ya ante la etapa superior del proceso tecnológico-globalizador, que afectó básicamente a los bienes de consumo duradero, *v. gr.* los automóviles y los electrodomésticos, en la que la exportación de capital-tecnología se manifestaba por la instalación de ensambladoras en las naciones pequeñas o de maquinaria comparativamente obsoleta en términos internacionales; pero avanzada para regiones de desarrollo medio como México, Argentina y Brasil, desde donde se podían surtir los mercados que no soportaban siquiera una armadora.

A esta etapa, vale la pena recordarlo, que algunos analistas denominaron como del redespiegue industrial, tan en boga hace dos o tres lustros, correspondió el fraccionamiento de procesos antes integrados en fases simultáneas de fabricación de un solo producto, como fue el caso del llamado auto mundial, experimento llevado a cabo por las ET del automóvil y que, al parecer, fracasó y fue rebasado en la práctica.

Con estos antecedentes es más sencillo, o menos difícil, explicar —y explicarnos— la aparente irrupción de conceptos tales como globalización e interdependencia en el terreno de los procedimientos fabriles, que, en sus aspectos políticos (por lo demás, íntimamente ligados a los conceptos neoliberales aparentemente asépticos, en especial el de un mercado mundial) son contestatarios y aspiran a descalificar por completo a categorías tales como dependencia estructural, soberanía nacional o simplemente dependencia, a mi modesto juicio tan válidos o quizás más válidos que nunca.

De tal suerte, la ofensiva teórico-político-ideológica de los años ochenta ha hecho de la transferencia tecnológica uno de los pilares para vencer los resabios nacionalistas del otrora Tercer Mundo, bajo el argumento de que para crecer, combatir la crisis y, desde luego, cumplir con las obligaciones que impone el pago de una deuda externa acrecentada de manera exponencial durante toda la década de los años setenta y ochenta:

a] Es necesario producir más, mejor y eficientemente;

b] La inserción en los flujos comerciales y productivos mundiales es una condición *sine qua non* para obtener excedentes en divisas e ingresar al club de los globalizados;

c] Para exportar es imprescindible contar con la tecnología, los sistemas administrativo-operativos, las cadenas de distribución y *los mercados*, que única y exclusivamente están a disposición —y bajo el control— de las ET, las cuales están anuentes a proporcionarlos a solicitantes dispuestos, a su vez, a cumplir una serie de condiciones y requisitos incluidos, por lo general, en los compromisos y cartas de intención firmados con los organismos financieros multinacionales (FMI, Banco Mundial, GATT); como la *desparaestatalización*, la apertura comercial, financiera y de inversiones, la aplicación de planes de choque de diversa intensidad y el alineamiento en materia de política internacional, entre otros, bajo el arbitrio y la supervisión de los propios organismos mencionados.

Desde luego, a cambio se ofrecen, siempre sin cuantificar ni fijar calendarios, nuevos flujos de inversiones directas, renegociaciones de la deuda externa... y *transferencia de tecnología*.

En realidad, y pese a la euforia y atención prestada a embriones de formas diferentes de investigar y aplicar productivamente tecnologías avanzadas, como las desarrolladas por las pequeñas *boutiques* tecnológicas en el Valle del Silicio, o en ciudades científicas en Francia y Alemania a fines de los años sesenta, durante los setenta y a principios de los ochenta, todos los intentos centrífugos alrededor de la tecnología resultaron contraproducentes, dado que las pequeñas unidades de investigación y desarrollo fueron absorbidas, desplazadas o asociadas por los monopolios tradicionales.

Así, este fenómeno real sin duda, tuvo una duración efímera, no obstante que llevó a muchos investigadores —algunos muy serios— a afirmar que la “era monopolista había concluido” y nos esperaba la “renovación total”, a partir de una nueva oleada de pequeños y medianos grupos (los famosos *think tanks*) de científicos y empresarios independientes, que dieron origen a importantes adelantos en microelectrónica, semiconductores, fibras ópticas, ingeniería, biogenética, etcétera. A fin de cuentas, bastaron pocos años para demostrar que la globalización científico-tecnológica sigue en manos de los consabidos CT.

Esto no quiere decir que, aunque contados tanto en términos nacionales como estrictamente empresariales, no hayan entrado a la competencia internacional nuevos agentes que por ahora disputan gruesos segmentos del mercado de las tecnologías de punta, entre los que destacan Corea del Sur, en menor medida, Formosa, y una que otra corporación pequeña, casi todas en vías de asociarse con las antiguas.

Y quizás una de las manifestaciones del cambio técnico-tecnológico-organizativo que tiene mayores implicaciones en la transformación económica mundial sea la introducción de mecanismos sincronizadores y, en rigor, estrictamente planificadores en el proceso completo de operación productiva y distributiva a escala mundial, de entre los que destaca el llamado sistema justo a tiempo (*just in time*), utilizado principal, ya no exclusivamente, por los conglomerados japoneses en la década pasada.

El procedimiento es muy conocido, pero vale la pena recordar dos o tres de sus elementos esenciales:

- Desaparición de inventarios y, por ende, de altas inversiones en bodegas, sustituidas por los propios medios de transporte. En otras palabras, el almacenamiento se da única y exclusivamente “en tránsito” desde las fuentes de insumos, de materias primas o productos semiterminados hasta las líneas de fabricación final.

- Esto requiere, desde luego, una rigurosa planificación centralizada y la utilización de complejas e instantáneas redes de comunicación-producción, al alcance de unas cuantas empresas trasnacionales.

- También requiere no sólo un complicado sistema de administración, control de fuentes de abastecimiento y sincronización internacional, sino seguridades jurídico-políticas de que se evitará cualquier decisión imprevista por los gobiernos en los que las CT tienen instalaciones y filiales. De ahí la insistencia trasnacional —y de sus aliados locales— en modificar leyes y reglamentos sobre IED, incluyendo las constituciones nacionales.

En los hechos, no podemos perder de vista que el comportamiento del capital tecnología es similar al de otras secciones de capital y que, sin ignorar sus propias especificaciones, sufre de los mismos males de aquéllas, como los ciclos de acumulación, la sobreproducción, el descenso de la tasa de ganancia y, sobre todo, la concentración y centralización, lo que en el mundo real evita la pretendida transferencia y hasta la fecha ha impedido la soberanía de los procesos productivos.

En otros términos, la forma tecnológica del capital es de tal manera independiente que se autogenera y modifica el comportamiento de otras formas del mismo, *v. gr.* la financiera —real y ficticia—, especialmente a partir de la aparición y desarrollo de los micro y miniordenadores electrónicos y de los nuevos mecanismos y materiales de conducción energética e informativa que han afectado las áreas de producción, distribución, circulación y consumo virtualmente de todo el planeta.

Con el debido cuidado para no caer en el error frecuente de sobredeterminación o mitología tecnologista, a menudo cometido por los teóricos de la apertura a ultranza, es sin duda fundamental contemplar las deno-

minadas olas o *revoluciones* tecnológicas como una parte importante o aun fundamental, es cierto, pero *únicamente una parte de un proceso de acumulación a escala mundial* que se halla afectado por un sinnúmero de elementos aparentemente ajenos a él, pero que al final de cuentas están condicionados por la reproducción, no importa qué lejanos aparezcan de ésta, incluyendo aquí hasta las aparentemente lejanas e inexplicables manipulaciones de los mercados de valores y sus bolsas, las operaciones a futuro, el comercio internacional de servicios o el conflicto del golfo Pérsico y la masiva destrucción de capital que acarreó y sigue acarreando.

Resultaría demasiado prolijo abundar sobre un tema como el del comercio mundial y el intercambio de tecnología, puesto que involucra asuntos de tal magnitud como la investigación y el desarrollo, tanto desde la perspectiva científica como la de su financiamiento, el control de las cadenas del comercio mundial, los problemas de la aplicación productiva de los procesos productivos, el papel estatal y las universidades públicas para el avance y la creación científico-tecnológica, dentro de otras cuestiones de importancia central.

Por ahora, confiamos en que al menos hemos planteado debidamente algunos de los problemas centrales que trae consigo la creación de bloques económicos —los cuales, en contra de lo que manifiestan sus defensores, conllevan en su formación una intrínseca tendencia proteccionista—, los principales obstáculos a los que se enfrenta nuestra América para participar, así sea marginalmente, en la pretendida solución a sus problemas por medio de la Iniciativa para las Américas, lo falaz que resulta la aspiración de los gobernantes y grupos dominantes de la región de entrar en el siglo XXI como miembros de pleno derecho en el Primer Mundo y la urgencia de encontrar nuestros propios caminos, que pasan todos por la soberanía popular y nacional.

ECONOMÍA MUNDIAL, CRISIS, CONTRADICCIONES Y LÍMITES DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN*

Orlando Caputo

Este documento es la continuación de reflexiones teóricas y metodológicas para el estudio de la economía capitalista mundial. Tiene la intención, además, de señalar elementos para la crítica a la idealización del proceso de globalización.

Consideramos este trabajo como un borrador para la discusión. En él tratamos de relacionar los análisis concretos y los elementos interpretativos sobre el capitalismo contemporáneo con los aspectos teóricos sobre la economía mundial, que hemos venido desarrollando en el Área de Economía Internacional de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM y en el Programa de Estudios de Economía Internacional (PEDEI) de la Universidad Autónoma de Puebla.

ECONOMÍA MUNDIAL, PROCESO DE INTEGRACIÓN Y MOMENTOS DE RUPTURA

El proceso de globalización está de moda y tiene cierta correspondencia con el funcionamiento reciente del capitalismo. Muchos de los que rechazaban los análisis del funcionamiento del capitalismo como economía mundial abrazan ahora la globalización, y en discursos políticos se plantea la globalización como solución de todos los problemas. Se dice que con ella se superará la crisis económica, que se logrará un crecimiento elevado y sostenido, que se superará el atraso, e incluso se plantea que la globalización permitirá a países de América Latina pasar a ser del Primer Mundo. Con estos planteamientos se minimiza que el proceso de integración en el sistema puede tener momentos de ruptura; el desarrollo desigual en el sistema capitalista; y también las posibilidades de una nueva crisis cíclica.

* Con Jaime Estay discutimos los esquemas y las versiones iniciales de nuestras respectivas ponencias. Agradezco a José Trinidad Deolarte su gran ayuda en la redacción de este trabajo.

En la última presentación de Reagan en el Congreso¹ planteó que:

Esta administración ha sido una fuerza para el cambio económico en los Estados Unidos y, por nuestro ejemplo, en todo el mundo. Nuestra propuesta de políticas orientadas al mercado está siendo adoptada en más y más países alrededor del mundo.

Y más adelante agregó:

De continente a continente, los beneficios de la privatización y de la desregulación están siendo apreciados [...] En aquellos países en desarrollo que impulsan la inversión y la empresa privada, el crecimiento económico resultante puede contribuir a atenuar sus problemas de deuda...

El año pasado se conocieron las propuestas de la CEPAL “Transformación productiva con equidad”, la “Iniciativa para las Américas” y la de tratado de libre comercio Estados Unidos, México y Canadá. Éstas, con algunas diferencias, constituyen respuestas al proceso de globalización que se está desarrollando en el funcionamiento del sistema capitalista.

En trabajos anteriores hemos intentado desarrollar algunas reflexiones teóricas y metodológicas sobre el sistema capitalista mundial.² En este trabajo, a partir de esa perspectiva proponemos una crítica a la visión idealista de la globalización.

El capitalismo funciona como economía mundial; dentro de ese funcionamiento global hay periodos en que la tendencia es hacia un proceso creciente de integración y momentos de ruptura relativa de esa integración, en los que el funcionamiento de la economía mundial se apoya preferentemente en el desarrollo de las economías nacionales. La ruptura del proceso de integración puede dar paso al proceso de desarrollo de regiones, dándose un proceso de integración a ese nivel. El desarrollo preferentemente nacional y/o regional, aun siendo prolongado, da paso al desarrollo de la tendencia más general, reiniciándose el proceso global de integración. La ruptura del proceso de integración puede ser parcial, referida a un conjunto de países o regiones. Una ruptura profunda fue la

¹ *Report of the President, 1988.*

² O. Caputo, “Funcionamiento cíclico del capitalismo en las décadas 1970-80”, *Investigación Económica* núm. 180, 1987. O. Caputo y J. Estay, “La economía mundial capitalista y América Latina”, *Economía de América Latina*, CIDE, 1987. O. Caputo, “Sistema Mondiale del capitale e limiti della scienza economica”, *Invarianti*, Roma, 1987.

crisis de los años treinta. Un periodo de integración creciente se desarrolló después de la segunda guerra mundial hasta la crisis cíclica de 1980-1982.

Después de esa crisis se produjo una ruptura que se expresó en una disminución importante de las relaciones económicas internacionales. Luego, la recuperación se limitó a los países capitalistas desarrollados que retoman el proceso de integración por medio de un crecimiento importante del comercio internacional entre ellos, del crédito internacional y de las inversiones cruzadas de las empresas trasnacionales. La crisis fue muy profunda en los países capitalistas atrasados, particularmente en América Latina, pues la región había tenido un profundo proceso de integración, especialmente en la década de los setenta. Este proceso de integración se expresó en una participación creciente en el comercio mundial y en el mercado internacional de capital-dinero de préstamo, y en un importante crecimiento de las inversiones de las empresas trasnacionales en la región. La crisis de inicios de los años ochenta provocó la ruptura de ese proceso de integración.

A continuación desarrollamos algunos elementos que explican el desarrollo desigual, las crisis cíclicas de la economía mundial y la agudización de estos elementos por la enorme expansión de las trasnacionales, la gran expansión del crédito internacional y los problemas monetario. Terminamos con un apartado sobre las propuestas de articulación de la economía nacional en la economía mundial.

LA TASA DE GANANCIA Y LOS SALARIOS EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

En los trabajos citados hemos hecho algunos señalamientos sobre las categorías y leyes económicas del capitalismo que, al operar en forma diferente en el mercado mundial de como lo hacen nacionalmente, explican el desarrollo desigual y su reproducción objetiva en el sistema capitalista mundial. Agregamos a continuación reflexiones iniciales sobre la tasa de ganancia y los salarios, que incorporan nuevos elementos para el análisis del desarrollo desigual.

A nivel de la economía mundial se da un proceso de igualación de las diferentes tasas de ganancia con que operan las economías nacionales y las diferentes empresas. La tendencia fundamental es la igualación de la tasa de ganancia a partir de las diferentes tasas medias nacionales. El movimiento del capital y la competencia son los portadores de esta tendencia. Para que esta tendencia se dé, es necesaria la existencia permanente de tasas de ganancias diferenciadas. Cabe recordar al respecto, que

Engels, en el prólogo al tercer tomo de *El capital*, presenta el proceso histórico de formación de la tasa de ganancia media del capital comercial en el mercado precapitalista y de la tasa de ganancia en el nivel del mercado mundial en el capitalismo.

La tasa de ganancia entre los países capitalistas desarrollados y los países capitalistas atrasados también tiende a la igualación a partir de diferencias nacionales mucho más acentuadas que las que se dan en el interior del capitalismo desarrollado. La tendencia a la igualación no suprime las diferencias acentuadas en las tasas de ganancias nacionales entre los dos grandes grupos de países capitalistas.

Los salarios, a diferencia de la tasa de ganancia, tienen como tendencia fundamental su diferenciación que es la reproducción de las grandes diferencias salariales en las economías nacionales. Las diferencias salariales entre estos grupos de países son mucho más polarizadas que las diferencias en las tasas de ganancias.

En oposición a la tendencia a la igualación de las tasas de ganancias desiguales, se reproduce como tendencia la profunda desigualdad en salarios de los países capitalistas desarrollados respecto de los salarios de países capitalistas atrasados.

Las diferencias nacionales en salarios constituyen uno de los elementos fundamentales que hacen factible la tendencia a la igualación de las tasas de ganancias. También es fundamental la diferencia en las composiciones orgánicas del capital, cuyo comportamiento tiende a la reproducción de dichas diferencias entre estos dos grupos de países. En la tendencia a la igualación de la tasa de la ganancia, está el proceso de distribución mundial de la plusvalía global generada en el sistema.

El proceso de integración o globalización de la economía mundial capitalista que significa la circulación más libre de mercancías y de capitales, produce con mayor facilidad este doble resultado. La libertad del capital para moverse en la economía global produce para sí mismo la tendencia a la igualdad, basándose en la desigual remuneración de los trabajadores y en la desigualdad en el uso y desarrollo de las fuerzas productivas materiales en estos dos grupos de países.

La tendencia a la igualación de la tasa de ganancia es un proceso más evidente entre los países capitalistas desarrollados. Las diferencias de las tasas de ganancias entre ellos son más atenuadas que las que se producen entre las tasas de ganancias de este grupo de países y las del capitalismo atrasado. Las diferencias nacionales de salarios son también poco acentuadas entre los países capitalistas desarrollados, situación que también es muy diferente a las profundas desigualdades de salarios entre éstos y los

países capitalistas atrasados. Pero además, una diferencia de calidad la constituye el hecho de que en la base de la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia está la tendencia a la igualación de las diferencias nacionales de salarios y a la igualación de las composiciones orgánicas de capital. Como decíamos, ésta es una diferencia de calidad en la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia entre los países capitalistas desarrollados y atrasados. Entre estos grupos de países, la tendencia a la igualación de la tasa de ganancia tiene como base la tendencia a la reproducción de las diferencias nacionales de salario y a la reproducción de las diferencias nacionales en la composición orgánica del capital. En los países capitalistas desarrollados se produce una tendencia a la igualación del desarrollo de las fuerzas productivas y de las relaciones sociales de producción. El proceso de integración entre los países capitalistas desarrollados y en el conjunto de la economía mundial, que facilita la libre circulación de las mercancías y del capital, profundiza la tendencia a la igualdad de la tasa de ganancia en el economía mundial, y profundiza las diferencias entre, por una parte, el proceso de igualación de salarios y de composición orgánica del capital en los países capitalistas desarrollados y, por otra parte, la tendencia a la diferenciación, entre este grupo de países y los países atrasados, de salarios y de composición orgánica del capital.

ECONOMÍA MUNDIAL: LA PROPORCIONALIDAD Y DESPROPORCIONALIDAD EN LA PRODUCCIÓN

Si el escenario de análisis del capitalismo es la economía mundial funcionando globalmente, y no sólo economías nacionales con relaciones económicas internacionales que se asumen como relaciones extranjeras, veremos que el problema de la tendencia a la producción relativamente proporcionada de las diferentes ramas y sectores económicos, se nos presenta en forma muy diferente a la que resulta en un escenario de economías nacionales.

En el escenario de economías nacionales que tienen relaciones externas, la proporcionalidad de la producción de ramas y sectores aparece como una tendencia que se realiza en el interior de la economía nacional y, para que esta tendencia se produzca, son las condiciones internas de producción y circulación de mercancías —es decir, la relación entre producción y mercado interno— las que por medio de la asignación de factores hacen posible la tendencia a la proporcionalidad de las diferentes ramas y sectores. El comercio exterior puede ayudar también a que se produzca

esta proporcionalidad, corrigiendo desproporciones menores. En el escenario de economía nacional, la propuesta funcional es la tendencia a la proporcionalidad.

La ciencia económica, en las diferentes escuelas teóricas, toma como escenario de análisis la economía nacional. En sus formulaciones más generales razona en términos de la tendencia a la proporcionalidad. Su elaboración teórica fundamental, es decir, la creación de categorías, leyes y formas de movimiento, se produce en condiciones de economía cerrada, y posteriormente se da un paso metodológico para ver esas categorías, leyes y formas de movimiento en condiciones de economía abierta. La producción teórica sobre las relaciones económicas internacionales toma como objeto de estudio dichas relaciones en sí mismas, como lo es por ejemplo la teoría sobre el comercio exterior, y si bien plantea la especialización y la división internacional del trabajo, su énfasis está puesto en el comercio internacional, agregando desarrollos acerca de cómo éste modifica parcialmente la asignación de recursos internos, y cómo modifica las categorías y leyes de las formulaciones teóricas centrales basadas en economías cerradas, respecto de las cuales la teoría sobre el comercio internacional aparece como una de tantas ramas especializadas de la ciencia económica.

Muchos autores que se ubican en la economía política marxista razonan en términos de economías capitalistas nacionales. Esto es más evidente en la ciencia económica de los países capitalistas desarrollados y de los países socialistas, tanto en las formulaciones teóricas como en los análisis interpretativos sobre el capitalismo. Quizás influidos por formulaciones del propio Marx respecto de que las relaciones económicas internacionales son de carácter secundario y otras formulaciones como la referida a que el comercio exterior es un elemento contrarrestante de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. En Marx, las relaciones económicas internacionales son secundarias comparadas con la relación fundamental capital-trabajo en el proceso de producción en los ámbitos de las economías nacionales. Además, el comercio exterior actúa efectivamente como elemento contrarrestante de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia con que funciona la economía nacional. Pero estas formulaciones y otras, como por ejemplo las referidas a la teoría del valor, constituyen sólo un momento del análisis teórico sobre el capitalismo desarrollado por Marx. Su plan de investigación y de exposición contemplaba reconstruir como concreto de pensamiento el funcionamiento del capitalismo como sistema capitalista mundial. Esto es muy claro en los diferentes planes de su obra, en

los cuales se contemplaban los siguientes libros que constituirían su producción teórica completa sobre el capitalismo: la producción del capital; el movimiento del capital; la producción y el movimiento del capital en su conjunto; el capitalismo funcionando bajo la forma Estado-nación; el comercio exterior; y el mercado mundial y las crisis. Llamamos la atención sobre el hecho de que en un libro pretendía analizar el comercio exterior, y en otro, el mercado mundial y la crisis, como dos situaciones y momentos diferenciados —y sin embargo sucesivos— del análisis, cuestión ésta que en parte investigó, pero que no alcanzó a exponer bajo la forma de libros. En el conjunto de su obra aparecen en forma dispersa muchos materiales referidos a estos temas.

Los desarrollos sobre capitalismo monopolista de Estado privilegian la economía nacional, y a menudo se quedan sólo en dicho ámbito. Economistas que se inscriben dentro del marxismo y que trabajan las relaciones económicas internacionales, niegan la existencia de la economía mundial y plantean que esta realidad podría constituirse en el futuro; que en esas condiciones los Estados nacionales deberían desaparecer (Parboni, 1986)³ o desaparecer los sistemas productivos nacionales (De Bernis, 1989).⁴ Furtado (1975) tituló un antiguo trabajo “Capitalismo posnacional”; en dicho trabajo, el autor plantea que la aparición de un capitalismo posnacional es el gran cambio que se está operando, desapareciendo las fronteras de los antiguos sistemas económicos nacionales sin que la estructura del nuevo sistema global se haya definido con claridad. En Furtado, la economía mundial surgiría sin negar las economías nacionales.⁵ También razonan en términos de economías nacionales los autores que trabajan sobre el intercambio desigual, la internacionalización y la acumulación a nivel mundial; ellos permanecen siempre, en nuestra opinión, en los marcos de una visión de economías nacionales que se interrelacionan, a pesar de trabajar sobre relaciones económicas internacionales. No logran comprender que el capitalismo funciona como economía mundial y que en este nivel global operan —así como en las economías nacionales— las categorías, las leyes y las formas del movimiento del capitalismo, aunque lo hacen en forma diferenciada. Samir Amin sostiene que es imposible

³ *Rinascita*, Roma, Italia, 1986.

⁴ Gérard de Bernis, “Economie mondiale: les contradictions de la crise”, *Recherches Internationales*, núm. 29-30, 1988.

⁵ “Capitalismo posnacional: Interpretación estructuralista de la crisis actual del capitalismo”, *El Trimestre Económico*, núm. 168, 1975. Reproducido en Fernando Fajnzylber, *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, México, FCE, 1980.

desarrollar una economía política del sistema capitalista mundial en la ciencia económica, y que sólo es posible comprender el desarrollo del sistema por medio del materialismo histórico.⁶

En estos desarrollos han sido muy importantes las formulaciones sobre las diferencias cualitativas en la estructuración de los aparatos productivos en las economías nacionales, acuñándose la categoría de “coherencia” de los aparatos productivos nacionales y la presencia de la no coherencia en los países del capitalismo atrasado. La coherencia, o su falta, está referida a la presencia o no del sector productor de medios de producción en las economías nacionales. La constatación en el pensamiento de esta realidad es importante; sin embargo, el solo nombre utilizado para señalar este hecho trasluce la idea, en estos autores, de que la forma ideal de funcionamiento del capitalismo es la coherencia de los aparatos productivos nacionales, y que la no coherencia es una desviación de esta situación ideal. De allí surgen conclusiones claras para las propuestas alternativas y las políticas económicas. Se trataría de crear o completar el desarrollo del sector productor de medios de producción.

A los autores que rechazan la existencia de la economía mundial capitalista y que afirman que ella es posible en el futuro y que en esas condiciones se negaría a las economías nacionales o a los sistemas productivos nacionales, se debe responder que la economía mundial capitalista existe objetivamente y se constituye en forma muy temprana, cuando el capitalismo logra por lo menos dos momentos fundamentales: la transformación del mercado mundial precapitalista en mercado mundial capitalista y cuando por medio de la producción de maquinaria con máquinas logra andar sobre sus propios pies. En esta concepción, el desarrollo de la economía mundial capitalista no niega a las economías nacionales, sino que éstas forman parte de esa totalidad mayor, aunque esta totalidad es algo diferente a la suma de las partes —suma de países. En general, el funcionamiento de la economía mundial no debilita a las economías nacionales; por el contrario, fortalece el desarrollo de las economías nacionales aunque en el interior de esa globalidad funciona el desarrollo desigual, la explotación de unas economías nacionales por otras, el fortalecimiento acentuado de alguna de ellas y el debilitamiento de otras. Sostenemos que con el desarrollo de la economía mundial la teoría del valor se despliega universalmente y adquiere cada vez más vigencia, a diferencia de las formulaciones que plantean que los monopolios la niegan.

⁶ Samir Amin. *Cuadernos Políticos*.

Retomando el problema de la proporcionalidad y desproporcionalidad en las ramas y sectores, cuando se tiene como escenario el funcionamiento de la economía mundial, dicho problema aparece invertido tanto en la realidad como en el pensamiento, respecto a cómo aparece en el escenario de la economía nacional. En cada país no hay una tendencia al desarrollo proporcional de ramas y sectores; por el contrario, en cada economía nacional la tendencia fundamental es el desarrollo desproporcionado de ramas y sectores. Este desarrollo desproporcionado es mayor en los momentos o etapas de integración creciente de la economía mundial. Si nos ubicamos en la perspectiva de la economía mundial capitalista veremos que en este nivel, sólo en éste, se produce como tendencia fundamental la proporcionalidad en el desarrollo de la fase de producción mundial de las diferentes ramas y sectores. En la conformación de esta tendencia, el mercado mundial actúa dando señales para corregir desproporcionalidades que se producen dentro de la tendencia a la proporcionalidad de la producción en el nivel de la economía mundial. La proporcionalidad puede ser analizada en el sentido más general de coincidencia o no entre la producción global capitalista y el consumo productivo e improductivo para la reproducción del sistema. Estamos pensando en los momentos de sobreproducción general de mercancías. En otro nivel, se puede ver la proporcionalidad en el nivel de la economía mundial en términos de la producción en el sector de medios de consumo y de medios de producción y de las necesidades de cada sector respecto del otro y de sí mismo. Pensamos en situaciones, por ejemplo, de sobreproducción de medios de producción y subproducción de bienes de consumo. La proporcionalidad en el nivel de la economía mundial puede ser analizada en el nivel de subsectores —por ejemplo, maquinaria y equipo, materias primas y energéticos—, y hasta en el nivel de valores de uso específicos.

La tendencia a la proporcionalidad de la producción de las diferentes ramas y sectores, que se da en el nivel de la economía mundial, se constituye con el desarrollo de su opuesto en cada una de las economías nacionales. En éstas, la tendencia fundamental es al desarrollo desproporcionado de las ramas y sectores. Esta tendencia a la desproporción en la producción nacional es la base del desarrollo de la tendencia a la proporcionalidad de la producción de las diferentes ramas y sectores en el nivel de la producción mundial. Para que la desproporcionalidad en la producción nacional continúe en el ciclo siguiente es necesaria la realización de la producción en términos de valor y de composición material. Tiene que pasar necesariamente por el mercado mundial, siendo el mercado nacional parte de ese mercado mundial.

EL MERCADO MUNDIAL DE MERCANCÍAS

El mercado mundial es el lugar en que se desarrolla la competencia entre las empresas capitalistas de los diferentes países que producen mercancías similares. Esto incluye la competencia en los propios mercados donde las empresas tienen los procesos de producción. Estos, a su vez, forman parte del mercado mundial. En esta competencia, las empresas actúan con el apoyo de los Estados nacionales, por medio de la política económica general, y en particular de aquella que define el relacionamiento de la economía nacional con la economía mundial; es decir, la política comercial, la política cambiaria y la política hacia el capital extranjero.

El salto mortal de las mercancías, que debe completar el proceso de producción capitalista con la realización de la producción —es decir, la reproducción del capital—, se produce en esa relación estrecha entre producción nacional y mercado mundial.

Si la realización de la producción nacional se consigue, la desproporcionalidad de la producción nacional en cada economía, al realizarse las mercancías en el mercado mundial, permite reiniciar el proceso de producción nacional, haciendo posible la fase inicial de ese proceso que consiste en la compra de medios de producción y de fuerza de trabajo. En esa fase inicial hay una correspondencia para reiniciar el proceso de producción nacional que tiene como resultado una producción global desproporcionada entre ramas y sectores, dando continuidad a dicha tendencia en el nivel de cada economía nacional. De esta manera se produce el proceso continuo de desproporcionalidad de las ramas y sectores en el nivel de la economía nacional, para lograr la proporcionalidad como tendencia en proceso en la economía mundial.

Los movimientos de precios internacionales de mercancías similares producidas en diferentes países, con diferentes grados de desarrollo de las fuerzas productivas y de relaciones sociales de producción, hacen factible la concreción de diferenciales de tasas de ganancias de las diferentes empresas, que se constituyen en un indicador para la movilidad internacional del capital. Los movimientos de los precios internacionales y los diferenciales de las tasas de ganancia ayudan a que la desproporcionalidad en la producción de las diferentes ramas y sectores en la economía nacional se corresponda con la proporcionalidad necesaria en el nivel de la producción mundial. Pero también, en ciertos momentos del ciclo, los movimientos de los precios internacionales y las diferenciales de las tasas de ganancias pueden llevar a la ruptura de la correspondencia necesaria entre desproporcionalidades nacionales y proporcionalidades en la economía mundial.

La competencia en el mercado mundial se produce en mercados de productos específicos, confrontándose allí las diferentes condiciones en que han sido producidas las mercancías. Pero además, la competencia en estos mercados específicos y las variaciones en los precios internacionales están íntimamente relacionadas con la situación de las otras ramas, y en general con la fase del ciclo y la situación global de la economía mundial.

Este proceso, que desde el punto de vista de la composición material del producto es de por sí muy complejo, lo es más aún debido al desarrollo desigual y a la profundización de éste por la forma en que actúa la ley del valor en la economía mundial —acentuando las diferencias en el desarrollo de las fuerzas productivas entre las economías nacionales—, lo que determina nuevas diferencias en el valor de mercancías similares producidas en diferentes países. También hacen más complejo el análisis las diferencias en el proceso de valorización nacional y las diferencias en el valor de la fuerza de trabajo en sí misma y en relación con el valor del producto generado y el valor del producto excedente.

El desarrollo desigual de las fuerzas productivas y de las relaciones sociales de producción genera en la economía mundial capitalista una estructura jerárquica de países y regiones. En el interior de esa estructura jerárquica que va de más a menos, se conforman dos grupos fundamentales de países, los países capitalistas desarrollados y los países capitalistas atrasados. Los primeros, por las condiciones en que se relacionan con el mercado mundial, tienen mayores posibilidades que los segundos de aumentar la acumulación del capital.

Los países capitalistas desarrollados tienen un papel determinante en el funcionamiento del mercado y de la economía mundial. En ellos se da el desarrollo desproporcionado en la producción de ramas y sectores, y la continuidad de este proceso se asegura también por medio de la realización en el mercado mundial. La competencia y la lucha por la hegemonía generan momentos en que las desproporciones en los procesos de producción nacional son mayores que las necesarias para lograr la proporcionalidad en la economía mundial. Estas desproporciones mayores pueden acompañarse de una sobreproducción general de mercancías en una economía importante, o de sobreproducción en una o algunas ramas. Situaciones de este tipo pueden transformarse en crisis cíclicas del mercado mundial.

El proceso de desproporción entre ramas y sectores y la proporcionalidad en el nivel del sistema es un todo contradictorio y que, sin embargo, se resuelve sin mayores dificultades durante la fase de recuperación y de auge del ciclo; en las crisis del mercado mundial, esta contradicción estalla violentamente.

LA CRISIS CÍCLICA DE LA ECONOMÍA Y DEL MERCADO MUNDIALES

El análisis de la desproporcionalidad nacional y proporcionalidad mundial es más evidente si suponemos que predominan economías nacionales abiertas con alto grado de libre comercio. Así sucede cuando el sistema capitalista está transitando por un proceso de fuerte integración y de globalización. En estas condiciones, las desproporcionalidades en el nivel de las economías nacionales aumentan bastante y encierran la posibilidad de que las crisis cíclicas sean más profundas.

El proceso de desproporción en la producción entre ramas y sectores en las diferentes economías nacionales y la proporcionalidad en el nivel de la producción mundial, es un todo altamente complejo y contradictorio. La anarquía típica de la producción capitalista, más que estar referida a los marcos de una economía nacional, está referida a la economía mundial, de la que la economía nacional y los mercados internos forman parte. La anarquía de la producción y el logro de la transformación de la desproporcionalidad en las producciones nacionales en proporcionalidad en la producción en el nivel de la economía mundial, es compleja y contradictoria porque, en condiciones de producción anárquica, debe lograrse en términos de composición material de la producción y en condiciones de valorización capitalista de la producción. A pesar de esta gran complejidad, las relaciones entre los procesos de producción y el mercado mundial se resuelven mayores dificultades durante la fase de recuperación y auge del ciclo, lográndose la reproducción capitalista en el nivel de la producción y circulación global, y la reproducción de la producción y circulación en el nivel de las economías nacionales. La fase de auge es portadora de tendencias disruptivas, en las que pueden presentarse niveles de desproporciones en las producciones nacionales que no permitan la proporcionalidad en el nivel de la producción mundial. Cuando estas interrupciones tienen magnitudes significativas, en términos globales o de mercancías importantes, pueden conducir a crisis que se manifiestan en el mercado mundial. Marx, al analizar las crisis cíclicas, plantea que las verdaderas crisis cíclicas son aquellas que se manifiestan como crisis del mercado mundial. En las crisis del mercado mundial, las complejidades y contradicciones referidas a la composición material y en términos de valor de las mercancías, no se resuelven y estallan violentamente. El comercio mundial cae abruptamente en términos de volumen, y más aún en términos de valor, porque se producen caídas profundas de los precios internacionales.

Las crisis cíclicas del mercado mundial sólo son una manifestación de la crisis que ya está presente en la ruptura de las desproporcionalidades

nacionales y de la proporcionalidad en la producción mundial. La crisis del mercado mundial, en esta perspectiva de análisis, muestra cómo la crisis no se debe en su origen a la falta de demanda, sino que hay dificultades para realizar las mercancías por un exceso de producción o de las desproporcionalidades en las economías nacionales. Cuando el sistema capitalista, en funcionamiento como economía mundial, está en una fase de creciente integración —globalización—, aumentan las posibilidades de que se presenten crisis del mercado mundial y también aumentan las posibilidades de que estas crisis sean más profundas. En las condiciones que genera la crisis del mercado mundial, la participación de los países capitalistas desarrollados, o de algunos de ellos, es determinante; sin embargo, en las condiciones preparatorias de la crisis participan todos los países. Dependiendo del tipo y profundidad de la crisis, ésta puede abarcar al conjunto de los países capitalistas, y la gravedad puede ser mayor o menor en cada uno de ellos y en las regiones desarrolladas y atrasadas. Por ejemplo, la crisis de 1974-1975 fue fundamentalmente una crisis de sobreproducción de productos industriales y en sus inicios se dio una subproducción de materias primas, energéticos y alimentos; debido a esto, la crisis se manifestó con más fuerza en los países capitalistas desarrollados que en los países capitalistas atrasados. La crisis de 1980-1982 fue una crisis de sobreproducción general de mercancías, es decir, de productos industriales, materias primas, alimentos y energéticos. Frente a la falta relativa de los últimos productos en la década de los setenta y en la crisis cíclica, el crédito internacional, la inversión de las empresas transnacionales y los grandes proyectos nacionales en los países capitales atrasados transformaron la falta de producción de estas mercancías en sobreproducción de éstas en la crisis de 1980-1982. En el análisis de las condiciones que conducen a la crisis del mercado mundial, de sus características, de su grado de profundidad y de sus niveles de manifestación, deberían tenerse presente muchos elementos, entre ellos las diferencias en la formación y comportamiento de los precios de las materias primas, alimentos y energéticos por una parte, y la formación y comportamiento de los precios de los productos industriales por la otra. En los primeros predominan condiciones de competencia entre productores —aunque la comercialización puede estar concentrada—, lo que aunado a condiciones naturales lleva a grandes variaciones en las cantidades productivas que provocan grandes modificaciones en sus precios. En la producción de los productos industriales hay un alto grado de monopolio, por medio del cual se tratan de controlar las condiciones del mercado, la flexibilidad en el uso de las capacidades instaladas, etc. Por esta razón, sus niveles de producción y de

precios tienen variaciones menores. Sin embargo, es necesario recordar que a partir de la crisis de 1980-1982 se dio también una caída importante de los precios de los productos industriales.

El mercado mundial es el espacio de competencia de las empresas capitalistas mediadas por las condiciones de competencia de los Estados nacionales. La crisis que se manifiesta en el mercado mundial es la crisis de las empresas capitalistas por un lado, y por otro es la crisis en las economías nacionales. Las empresas no pueden vender sus mercancías en las cantidades y en las condiciones de valorización que habían presupuestado y en las economías nacionales no se puede reproducir en forma ampliada la producción que venía desarrollándose en la fase de auge. Cae el uso de las capacidades instaladas, disminuyen las inversiones y cae la producción. La crisis genera las condiciones para que las desproporcionalidades en la producción de las diferentes ramas y sectores en las diferentes economías nacionales se correspondan de nuevo con las tendencias a la proporcionalidad en el nivel de la producción mundial, y para que el mercado mundial complete —por medio de la circulación— el proceso de reproducción mundial del capital.

Las crisis cíclicas del mercado mundial son más probables cuando el sistema capitalista está funcionando con tasas de ganancia relativamente bajas, como ha sido la situación en los años setenta y a inicios de los ochenta. En estas condiciones, cualquier dificultad relativamente seria lleva a una disminución adicional de la tasa de ganancia que empuja hacia la crisis cíclica. En periodos de tasas de ganancia relativamente elevadas, las posibilidades de crisis del mercado mundial son menores.⁷ La reproducción global del sistema, frente a dificultades, puede seguir funcionando con tasas de ganancia un poco menores.

El capitalismo desarrollado puede enfrentar mejor la crisis cíclica que el capitalismo atrasado debido a varios elementos, entre los cuales sólo mencionaremos los siguientes: la mayor diversificación de las exportaciones e importaciones en términos de productos y regiones; sus menores coeficientes de apertura (exportación e importación sobre producto), lo que significa menores niveles de desproporcionalidad nacional en la producción; los niveles de desarrollo de las fuerzas productivas les dan muchísima más flexibilidad para encontrar nuevos usos y producir nuevos productos, incluyendo sustitutos; las posibilidades de uso y efectividad del

⁷ O. Caputo. "La dinámica del ciclo reciente de los principales países capitalistas desarrollados hasta 1989", Escuela Superior de Economía, IPN, 1990. En este trabajo se analizan, entre otros aspectos, el comportamiento de la inversión y de la tasa de ganancia.

proteccionismo; y en las crisis, para exportar, pueden ampliar el crédito en su moneda e importar sin necesidad de exportar.

Hay dos elementos más recientes que permiten a los países capitalistas desarrollados enfrentar mejor la crisis cíclica. El primero se refiere a la regionalización: en periodos de crisis, los problemas de exportación pueden aliviarse por acuerdos en la región económica que hacen posible un aumento interno del comercio y una disminución de éste con terceros países. El segundo se refiere a una característica nueva del comercio exterior de los países capitalistas desarrollados: el comercio intrarramal entre ellos, el más importante y el que más crece; es decir, en forma creciente se importan y exportan los mismos tipos de bienes —autos, electrónicos, computadoras, químicos, etc.—,⁸ y en la crisis, las mercancías que no son exportadas pueden ser colocadas en parte en los mercados internos, remplazando a las importaciones de productos similares que disminuyen por la crisis. En los países capitalistas atrasados, por el contrario, la mayoría del comercio exterior sigue siendo de diferentes productos en exportaciones e importaciones.

La crisis cíclica que se expresa en el mercado mundial lleva a una desvalorización muy grande del capital, desvalorización de las mercancías, quiebra y destrucción de empresas. Se crean condiciones especiales para la centralización del capital por medio de fusiones y adquisiciones. Claro está que hay también una gran desvalorización del trabajo y disminuciones del nivel de vida. La crisis cíclica de 1980-1982 ha sido tan grave en América Latina que ha significado la ruptura transitoria de la integración que la región había tenido con el mercado y la economía mundial. La crisis cíclica en América Latina se ha transformado, por su profundidad y prolongación, en una crisis estructural. El sistema capitalista exige a los países de la región profundas reestructuraciones para iniciar su reincorporación a la economía mundial. Se trata de una recomposición completa del funcionamiento del capitalismo en las economías nacionales de América Latina, impuesta por la universalización del capital bajo la bandera de la globalización. El mecanismo privilegiado para exigir esa reestructuración es la deuda externa, que ha mostrado ser el mecanismo concentrado en el que se manifiestan todas las formas de dependencia. Masivas transferencias de capital salen hacia los países capitalistas desarrollados, financiadas por medio de grandes excedentes comerciales. No sólo hay una apropiación de masas importantes del producto anual, sino que también —por la transformación de deuda en activos— partes importantes de la

⁸ Diana Tussie, México, FCE, 1988.

riqueza nacional pasan a manos extranjeras, particularmente por la desnacionalización de empresas. Se exige la libertad de movimiento del capital y de las mercancías bajo la bandera de la globalización.

En los últimos años, un número creciente de países de América Latina se ha incorporado a este proceso de reestructuración para ampliar su participación en el mercado mundial. La permanencia de la crisis prolongada no sólo está sirviendo para recomponer las categorías económicas capitalistas —tasa y masa de ganancia— sino también para recomponer el conjunto del capitalismo latinoamericano y para desarrollar una nueva forma o modalidad de funcionamiento del capitalismo nacional, impuesto por la globalización.

Esta reestructuración de las economías latinoamericanas se realiza en condiciones de profunda caída de las inversiones. En los países capitalistas desarrollados se produce un proceso de reestructuración de las bases productivas, apoyado en un proceso elevado de inversión, en particular con elevadas tasas de crecimiento de las inversiones de las empresas en maquinaria y equipo de alta tecnología. La reestructuración en el capitalismo desarrollado hará más complejas las relaciones entre el proceso de desproporcionalidades de las ramas y sectores en el nivel de las economías nacionales y la proporcionalidad en el nivel de la producción mundial. La reestructuración en América Latina agudizará dicha relación, en particular la referida a los productos importantes que la región exporta. En los próximos años es posible que se agudicen las desproporcionalidades nacionales y se manifiesten como desproporciones en el nivel de la producción mundial que lleven a una nueva crisis del mercado mundial.

La crisis actual del socialismo puede actuar como un elemento contrarrestante de la no correspondencia entre las desproporcionalidades nacionales y las proporcionalidades en el sistema capitalista, debido a que éste se está transformando en un verdadero nuevo mercado para las empresas capitalistas. Según la magnitud que asuma el proceso, el socialismo puede posponer el desarrollo de una crisis cíclica del mercado mundial, o bien hacer que ésta no sea muy profunda

LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Las empresas transnacionales son las unidades básicas que dominan en el sistema capitalista mundial en el nivel de la producción, en las economías nacionales y en la economía mundial. Actúan y dominan

también en todas las otras esferas. Aquí analizaremos las trasnacionales en la producción.

En las últimas décadas, es categórico el hecho de que la exportación de capital productivo ha sido más importante que la circulación internacional de las mercancías. Las empresas trasnacionales expresan, por medio de la movilidad internacional de capital, la vocación universal de éste es la producción mundial de mercancías.

Las empresas trasnacionales son portadoras de un nivel elevado de las fuerzas productivas. Las diferencias entre la casa matriz y sus filiales son pequeñas, comparadas con las grandes diferencias de las fuerzas productivas en sus países de origen, respecto a las prevalecientes en los países atrasados. El alto nivel de desarrollo de las fuerzas productivas usadas por estas empresas, combinado con las condiciones nacionales de bajos salarios y precios de las materias primas en los países atrasados, provocan un aumento importante en los niveles de la productividad general del trabajo y de la productividad capitalista de dichas empresas. En nuestros países, los salarios en las trasnacionales pueden ser más altos que los salarios en las empresas nacionales; sin embargo, los salarios que pagan a los trabajadores en relación con el valor del producto y la plusvalía creada son menores. Por otro lado, la intensidad y productividad de las trasnacionales son superiores a la intensidad y productividad medias en el país sede y también a la intensidad y productividad medias en la rama a nivel internacional —aunque pueden ser menores que las de sus empresas en el país de origen y que las localizadas en otros países.⁹ Lo anterior, unido al hecho de que los salarios pagados por las trasnacionales en los países capitalistas atrasados —siendo mayores que los salarios medios nacionales— resultan más baratos en relación con el valor del producto y la plusvalía generada, les permiten obtener un sobre valor que amplía el trabajo excedente y aumenta las ganancias extraordinarias.

Estas ganancias extraordinarias pueden tener características más permanentes, dado el grado de oligopolio de las empresas trasnacionales. Controlan 70% del comercio mundial, y en algunos productos y ramas el control es aún mayor.

⁹ K. Marx, *El capital*, cap. xx, “Diferencias nacionales en los salarios”, México, FCE. Dicho capítulo, y en particular lo que en él se plantea acerca de las modificaciones de la ley del valor en el nivel internacional, constituye parte importante de la base a partir de la cual hemos desarrollado nuestros planteamientos sobre las trasnacionales. Tenemos presente que dichos planteamientos, al igual que otros de nuestro texto, requieren de un mayor desarrollo.

En la recuperación cíclica de los años ochenta, las inversiones de las empresas transnacionales se concentran en los países capitalistas desarrollados.¹⁰ Entre Estados Unidos y la CEE se produce una interpenetración. Las inversiones directas japonesas han crecido mucho y se distribuyen en todo el mundo, pero la gran mayoría son inversiones en Estados Unidos y en la CEE. Las inversiones directas extranjeras en Japón, aunque crecen, permanecen en un nivel absoluto relativamente bajo. En América Latina, las inversiones directas en los últimos años han aumentado, particularmente por la transformación de deudas en activos en los países que se incorporan más decididamente a la reestructuración para la exportación. La mayoría de las inversiones de las transnacionales se orientan hacia los países capitalistas desarrollados; pero en América Latina, la participación de las inversiones directas de las transnacionales en el producto global y en la inversión global es mayor, y crece más rápidamente que estos indicadores en los países capitalistas desarrollados. En Chile, las inversiones extranjeras se aproximan al 25 % del PIB; en México, al 12 %; en Estados Unidos, al 7.5 %; y en Japón, apenas al 1 por ciento.

La gran expansión de las empresas transnacionales ha incrementado el proceso de concentración y centralización de capital por medio de grandes fusiones y adquisiciones. Las nuevas inversiones extranjeras están orientadas no sólo a producir para los mercados internos, sino también a exportar hacia la economía mundial. Respecto a periodos anteriores, esto constituye una característica nueva por el énfasis puesto en las exportaciones. De esta manera, aumenta el grado de competencia en los mercados nacionales y en el mercado mundial. La globalización, que en este aspecto significa la libertad de capital de las transnacionales, ha penetrado con tanta fuerza que en algunos círculos políticos y académicos se considera el crecimiento de las inversiones extranjeras como un éxito.

La expansión acelerada de las transnacionales en los últimos años agudiza el problema de la desproporcionalidad de la producción en las economías nacionales y de la proporcionalidad en la producción mundial. Esto, unido al aumento de la competencia entre las grandes empresas en el mercado mundial, incrementa las posibilidades de una crisis cíclica en dicho mercado.

¹⁰ Cifras al respecto se encuentran en *World Financial Markets*, J.P. Morgan, "Foreing Crise: Investment in the United States", junio de 1989; documento sobre inversión extranjera de Japón, distribuido por la embajada de Japón en México, reproducido en *Excelsior*, 20 de diciembre de 1989; *Survey of Current Business*, agosto de 1990, y *Economic and Financial Prospects*, núm. 1, 1991.

EL CRÉDITO INTERNACIONAL Y EL SISTEMA MONETARIO

Las últimas décadas muestran, como nunca antes, un crecimiento muy elevado del crédito internacional, y particularmente del de la banca privada. Éste creció de 162 mil millones de dólares en 1970 a cerca de seis billones de dólares en el segundo trimestre de 1990.¹¹ Los depósitos extranjeros en la banca privada internacional crecieron de 176 mil millones de dólares a una cifra cercana a los 6.3 billones de dólares durante ese mismo periodo. El crédito privado internacional en los últimos años ha sido el doble del valor global de las exportaciones mundiales, y superior al producto nacional de la economía estadounidense. El volumen global del crédito internacional y de los depósitos de la banca privada internacional está alcanzando cifras que se aproximan al total de la producción mundial de 1990. Por ese crecimiento, por los niveles alcanzados por la desregulación financiera, por los nuevos instrumentos financieros y por su capacidad para captar capitales líquidos y dinero líquido en todo el mundo y distribuirlos en los lugares que ofrezcan rentabilidad y seguridad, la banca privada internacional muestra un grado elevado de la vocación universal del capital. La globalización del funcionamiento del capitalismo encuentra en el crédito privado internacional un nivel mayor que en otras esferas y dicho crédito está apoyando activamente el crecimiento de las transnacionales, del comercio mundial y de las actividades especulativas.

Junto a la ampliación del crédito internacional, en las últimas décadas ha crecido mucho el crédito interno en la mayoría de los países capitalistas. La contrapartida es el elevado grado de endeudamiento de las empresas, de los consumidores y de los Estados. La deuda global en Estados Unidos es mayor al producto nacional. El sistema de crédito internacional y nacional es muy sensible, por el alto endeudamiento, a la crisis de deuda. Así quedó de manifiesto con la crisis de la deuda externa de los países capitalistas atrasados y en particular con la crisis de la deuda externa de América Latina, y en el periodo más reciente, con la crisis de sectores bancarios estadounidenses y japoneses.

El sistema de crédito internacional es muy sensible dadas las bruscas y fuertes modificaciones del valor del dólar, que es la moneda en que están denominados la mayoría de los créditos. Las modificaciones en el valor del dólar crean problemas a los deudores en ciertos momentos, y en otros,

¹¹ Estadísticas financieras internacionales, *Anuario*, 1985 y 1990, y mensual de enero de 1991.

a los propios bancos, ya que la mayoría de la captación a nivel mundial también se denomina en dólares.

En el sistema bancario privado internacional se expresa con mucha fuerza el desarrollo desigual de los principales países industriales y la lucha por la hegemonía en condiciones de una hegemonía compartida. Como se sabe, la mayoría del incremento de los créditos bancarios privados internacionales en años recientes lo tienen los bancos japoneses, y estos bancos ocupan los primeros lugares por el valor de sus activos. También la banca privada japonesa concentra la mayor parte del crecimiento de los depósitos internacionales. En un período muy corto de tiempo, Japón ha desplazado a varios países capitalistas desarrollados; en 1987 desplazó a Estados Unidos en el monto de crédito internacional, acercándose en 1989 a los montos globales del crédito de los bancos del Reino Unido. La crisis de la bolsa de Tokio afectó seriamente a los bancos japoneses. En el primer semestre de 1990 hubo una disminución del crédito internacional, y en el segundo semestre siguen retirando dinero del exterior, en particular de Estados Unidos.

Estados Unidos pasó, de ser el principal acreedor mundial, a una posición deudora en 1985. En los últimos años su deuda ha crecido a ritmos muy elevados, y actualmente es el principal deudor internacional, con más de 600 mil millones de dólares.¹² Si bien en relación con su producto interno bruto el porcentaje es relativamente pequeño, el alto grado de liquidez de dicha deuda es un problema serio para la economía estadounidense. Las inversiones extranjeras directas en Estados Unidos han crecido mucho (401 mil millones de dólares), son superiores al total de las inversiones estadounidenses directas en el exterior (373 mil millones de dólares); pero el saldo neto negativo para Estados Unidos no es muy elevado. Las inversiones directas son de largo plazo y los ingresos y egresos por utilidades, dadas las magnitudes relativamente similares, pueden compensarse. Los créditos bancarios extranjeros en Estados Unidos (675 mil millones de dólares) también son mayores a los créditos bancarios estadounidenses en el exterior (658 mil millones de dólares). El saldo neto negativo es pequeño, los créditos tienen fechas de vencimiento en diferentes plazos y los intereses pagados y recibidos más o menos se compensan.

El problema más grave lo constituyen las inversiones extranjeras en documentos que se comercializan en la bolsa de valores. Las inversiones extranjeras en bonos corporativos, en bonos del Tesoro y en acciones en cartera, alcanzaron 625 mil millones de dólares en 1989, en tanto que las

¹² *Survey of Current Business*, junio de 1990.

inversiones estadounidenses en estos renglones en el exterior son de 190 mil millones de dólares. El saldo neto deudor de Estados Unidos alcanzó 435 mil millones de dólares. Este capital tiene una gran movilidad, y cantidades pequeñas que se liquiden pueden ocasionar problemas serios en Wall Street. Así sucedió en el crac de octubre de 1987 y en varias ocasiones posteriores. Por la alta liquidez, no sólo pueden retirarse capitales extranjeros sino también salir capitales estadounidenses que en cuestión de segundos pueden ocasionar serios desbarajustes. La inestabilidad aumenta porque en algunos periodos la especulación ha incrementado en exceso el capital ficticio.

Un artículo reciente dice: "Antes, las autoridades de Tokio frecuentemente alentaban la compra de títulos norteamericanos", y luego: "Nos sentimos cómodos cuando el dinero japonés evade cualquier sistema financiero incierto y donde la moneda es inestable y las tasas de interés son bajas," explicó un importante funcionario del Ministerio de Finanzas. Comenta que hubo un retiro neto japonés de inversiones en acciones y títulos en Estado Unidos de cerca de 9 000 millones de dólares en el primer semestre de 1990, cuando las compras netas en todo el año 1989 fueron de 25 500 millones de dólares. Agrega que el funcionario del Ministerio de Finanzas comentó: "No creo que Estado Unidos siga contando con los inversionistas extranjeros para financiar su deuda interna."¹³

Las modificaciones de los tipos de cambio del dólar con relación a otras monedas, particularmente con el marco y el yen, en las condiciones actuales facilitadas por los tipos de cambio variables y la inconvertibilidad, están provocando movimientos de capital monetario de grandes magnitudes y también en breves segundos.

La globalización del sistema de crédito en el capitalismo y de los movimientos monetarios, puede provocar grandes problemas. A pesar de la coordinación del Grupo de los 7 (G-7) y de la intervención de los bancos centrales, en algunos momentos no se han podido controlar los movimientos abruptos del capital privado. Recientemente han surgido problemas en la coordinación del G-7. En la reunión de los bancos centrales se reclamó que mientras ellos intervenían para evitar una baja adicional del dólar, el ministro estadounidense del Tesoro opinaba que la tasa de interés en su país debería bajar aún más. Por todo lo anterior, el crédito internacional y nacional y los problemas monetarios, al mismo tiempo que expresan el funcionamiento cada vez más global del capitalismo, señalan las contradicciones y límites de la globalización.

¹³ *Excelsior*, sección financiera, 22 de febrero de 1991.

El gran desarrollo del crédito ayuda a los aumentos de la producción y del comercio mundial; pero puede ayudar también a generar la no correspondencia entre las desproporcionalidades de la producción nacional y la proporcionalidad de la producción mundial. Los cambios bruscos del valor del dólar significan cambios bruscos en el patrón de precios internacionales, creando dificultades en el comercio mundial. Además, una crisis que inicialmente se presente en el sistema de crédito, puede trasladar sus efectos al mercado mundial de mercancías y a la producción mundial, llevando a una crisis global del sistema

LA ARTICULACIÓN DE LA ECONOMÍA NACIONAL EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

El tomar como escenario de análisis a la economía mundial, permite explicar mejor la relación entre la estructura económica mundial y la política económica definida en la superestructura de los Estados nacionales. Antes que las desagregaciones de la política económica, se hallan las formulaciones centrales que definen el relacionamiento de las economías nacionales con el mercado mundial y con la economía mundial. En la economía clásica estas formulaciones centrales quedaron planteadas en las propuestas sobre el libre cambio en oposición al mercantilismo y en oposición al proteccionismo inglés. Después de esto, Smith y Ricardo desarrollan varios aspectos: la política fiscal, la política monetaria, etc. Marx también se refirió a estos aspectos centrales en su trabajo “Discurso sobre el librecambio” (1848),¹⁴ y señala entre otras cosas: la posición de las diferentes clases y de las fracciones del capital sobre el libre comercio y el proteccionismo; cómo el librecambio o el proteccionismo, se constituyen, en el nivel de las economías nacionales, en la forma de relacionarse la economía nacional con la economía mundial; muestra que la adopción del librecambio o del proteccionismo va a depender de las necesidades de acumulación de capital en las economías nacionales respecto de la situación en el mercado mundial; apoyó el librecambio para Inglaterra y el proteccionismo para el continente europeo; concibe el proteccionismo como un momento transitorio para pasar a competir en el mercado mundial; y como síntesis, plantea que el libre comercio es la forma apropiada para el desarrollo del capitalismo. Las siguientes citas nos parecen significativas:

¹⁴ K. Marx, “Discurso sobre el librecambio”, en *Lecturas de política económica*, DEP-Facultad de Economía, UNAM, 1982.

Resumamos: ¿qué es, pues, el librecambio en el estado actual de la sociedad? Es la libertad del capital.

Verdaderamente es difícil comprender la pretensión de los librecambistas, que se imaginan que un empleo más ventajoso del capital hará desaparecer el antagonismo entre los capitalistas industriales y los trabajadores asalariados. Por el contrario, ello no puede acarrear sino una manifestación aún más neta de la oposición entre estas dos clases.

Designar con el nombre de fraternidad universal la explotación en su aspecto cosmopolita, es una idea que sólo podía nacer en el seno de la burguesía. Todos los fenómenos destructores suscitados por la libre concurrencia en el interior de un país se reproducen en proporciones más gigantescas en el mercado mundial.

Hay otra circunstancia que no debe perderse de vista: como todo ha pasado a ser monopolio, existen en nuestros días algunas ramas de industrias que predominan sobre todas las demás y que aseguran a los pueblos que más se dedican a ellas el dominio en el mercado mundial.

Nada de extraño tiene que los librecambistas sean incapaces de comprender cómo un país puede enriquecerse a costa de otro, pues estos mismos señores tampoco quieren comprender cómo en el interior de un país una clase puede enriquecerse a costa de otra.

No creáis, señores, que al criticar la libertad comercial tengamos el propósito de defender el sistema proteccionista.

Por lo demás, el sistema proteccionista no es sino un medio de establecer en un pueblo la gran industria, es decir, de hacerles depender del mercado mundial; pero desde el momento en que depende del mercado mundial, depende ya más o menos del libre cambio.

Pero, en general, el sistema proteccionista es en nuestros días conservador, mientras que el sistema del libre cambio es destructor. Corroe las viejas nacionalidades y lleva al antagonismo entre la burguesía y el proletariado. En una palabra, el sistema de la libertad de comercio acelera la revolución social. Y sólo en este sentido revolucionario, yo voto, señores, en favor del libre cambio.

Engels escribe 50 años después el artículo “Proteccionismo y libre cambio” (1888),¹⁵ preparado como prólogo a la publicación en Estados Unidos del discurso de Marx, en el cual plantea que en su época el paso al libre cambio es inevitable.

Marx reconoce que los aranceles protectores pueden todavía, en ciertas y determinadas circunstancias, por ejemplo en la Alemania de aquel tiempo (1848 O.C.), favorecer a los capitalistas industriales: [...] Pero, poniendo todo eso de manifiesto, se pronuncia en última instancia y en principio en favor del libre cambio. El libre cambio es, para él, el estado normal de la moderna producción capitalista.

El paso del comercio interior al comercio de exportación es, por ello, cuestión de vida o muerte para todas las ramas industriales.

Pero volvamos a Norteamérica. Existen ya bastantes indicios para llegar a la conclusión de que el sistema proteccionista ha dado a los Estados Unidos cuanto podía dar y que es hora de despedirse de él. Sin embargo, como hemos visto, es más fácil implantar la protección arancelaria que desembarazarse de ella.

Mucho antes de esa hora la protección arancelaria se habrá convertido en un grillete insostenible para cualquier país que aspire, con perspectivas de éxito, a ocupar una posición independiente en el mercado mundial.

Hilferding, en su libro *El capital financiero* (1910)¹⁶ dice:

Esa política arancelaria concebida para favorecer el desarrollo del capitalismo está destinada a convertirse en el máximo obstáculo para la evolución posterior del capitalismo, una vez que éste se ha desarrollado.

Luego agrega que el arancel educativo se transformó en un arancel proteccionista de los carteles y la exportación de capital como la forma de vencer el proteccionismo en los otros países.

No hay duda de que la exclusión de la competencia extranjera fomentó extraordinariamente la formación de carteles.

¹⁵ F. Engels, “Proteccionismo y libre cambio”, *Lecturas de política económica, op. cit.*

¹⁶ R. Hilferding, *El capital financiero*, capítulo: “Transformación de la política comercial”, en *Lecturas de política económica, op. cit.*

Así, pues, al capital de un país desarrollado le es posible vencer las consecuencias perjudiciales del sistema proteccionista en sus efectos en la tasa de beneficios, mediante la exportación de capital.

La secuencia de la política comercial en el desarrollo del capitalismo ha dependido del nivel de la acumulación capitalista en las economías nacionales y en la economía mundial. Las citas anteriores sugieren estudiar, dentro del planteamiento de Marx en el sentido de que el libre cambio es el estado normal del capitalismo: cómo ha sido la política comercial en el proceso histórico; la combinación del libre cambio y del proteccionismo educativo en sus inicios; si se dio, o por qué no, el inevitable paso al libre comercio que planteaba Engels en 1888; la transformación del proteccionismo educativo en uno permanente promovido por los monopolios, según Hilferding; y la exportación de capital de los países capitalistas desarrollados para sortear el proteccionismo.

El grado de funcionamiento global del sistema capitalista mundial y los elevados niveles de exportación de capital por parte de las empresas transnacionales para competir no sólo en los mercados internos donde se localizan sino principalmente en el mercado mundial, está mostrando en los últimos años una nueva etapa de desarrollo del capitalismo y de la política comercial, que se acompaña de una política industrial y de una política de libre movimiento del capital extranjero. En la situación actual, la competencia de las grandes transnacionales de los principales países capitalistas desarrollados refleja la hegemonía compartida en el sistema, y está desarrollando una competencia oligopólica muy agresiva en todas las esferas y espacios de la economía mundial. El apoyo de los Estados nacionales a sus empresas transnacionales es manifiesto. Los fuertes procesos de integración regional se inscriben, en nuestra opinión, como una necesidad de los capitales nacionales de mejorar sus bases para competir en la economía mundial. Ya no basta competir en el mercado mundial sólo con base en su economía nacional y en la producción de afuera de sus fronteras; es necesario crear estas agrupaciones regionales, con mayor movilidad de mercancías y de capitales en su interior, para enfrentar la competencia de los otros países capitalistas, en el país, en la región económica y en el mercado mundial.

El libre cambio, como el estado natural del capitalismo y el grado que actualmente alcanza la vocación universal del capital, ha derrotado, por medio de la crisis, al proteccionismo permanente que caracterizó por muchas décadas el desarrollo del capitalismo en América Latina. La crisis del socialismo encuentra en su excesivo y permanente proteccionis-

mo de la producción mercantil socialista y en la formulación de dos mercados mundiales y no sólo uno, algunas de las causas más importantes de dicha crisis.

Las citas que hemos hecho, y las reflexiones anteriores, están referidas a la política comercial entre los países capitalistas desarrollados. En la actualidad debería estudiarse cómo junto a la globalización y al libre comercio exigido a los demás, los países capitalistas desarrollados aplican una política comercial administrada de diferente grado. Así sucede en Estados Unidos, en Japón y en la CEE. También el fracaso reciente del GATT y la regionalización reflejan lo anterior. El trabajo que hemos presentado también puede ayudar a definir la política comercial e industrial respecto del capital extranjero en los países capitalistas atrasados.

La universalización actual del capital exige al Estado nuevas tareas, entre las cuales destaca la de crear condiciones para que las empresas nacionales puedan competir y participar en la economía mundial. La globalización, desde el punto de vista de la política económica nacional, debería contemplar la agudización de la competencia oligopólica, el crecimiento de las desproporcionalidades en la producción de ramas y sectores en la economía nacional y el aumento de las posibilidades de sobreproducción general o de algunas mercancías importantes, que no permitan la constitución de las proporcionalidades en la producción mundial, y por ello contemplar también las posibilidades de una crisis cíclica que se exprese en el mercado mundial.

La coordinación internacional de las políticas económicas nacionales en el G-7, que ha sido muy activo en la década de los ochenta, expresa por un lado la hegemonía compartida en el sistema capitalista mundial, y por otro, la agudización de la competencia de las grandes empresas transnacionales (con el apoyo de sus Estados) en el comercio y producción mundial, en el crédito internacional y en la esfera monetaria internacional. El G-7 ha mostrado su efectividad para enfrentar varios problemas: en los niveles de actividad, en los desequilibrios comerciales y de presupuesto, así como en la inestabilidad y cambios del valor del dólar. También impulsó las modificaciones en las bases del funcionamiento de las economías estadounidense, japonesa y alemana a partir de 1986. Sin embargo, por momentos se producen movimientos incontrolables del gran capital privado internacional; ese fue el caso del crac mundial de las bolsas de valores en octubre de 1987. La coordinación de las políticas económicas del G-7 hizo posible que el crac no se transformara en una crisis bancaria y se ampliara a la esfera monetaria y a la producción. Sin embargo, el sistema es muy sensible en varias esferas, y los movimientos especulativos del capital

monetario y de las bolsas de valores son muy activos. Así lo demuestran las fluctuaciones de los tipos de cambio y las caídas de las bolsas de valores que se han producido con mayor frecuencia en los últimos tiempos, y los serios problemas en los niveles de actividad de Estados Unidos y de otros países capitalistas desarrollados. Pienso que los problemas recientes no se transformarán en una crisis del mercado mundial y de la economía mundial capitalista. Sin embargo, se preparan condiciones que podrían conducir a dicha crisis en un periodo posterior.

CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA ECONÓMICA Y SOCIAL LATINOAMERICANA EN LOS AÑOS OCHENTA: EL CASO DE CUBA

José Luis Rodríguez

PRESENTACIÓN

La evolución económica y social de Cuba ha constituido un caso excepcional en el contexto latinoamericano durante los últimos 32 años.

No obstante, bien sea por falta de información o por otras causas, la relevancia de lo que pudiera llamarse el modelo cubano de desarrollo tiende a ser excluido por muchos especialistas al abordar la generalización de la experiencia latinoamericana.

En tal sentido, un examen de las posibles alternativas de solución a la actual crisis de América Latina, no debe excluir los elementos que la experiencia cubana pueda aportar a la solución de los graves problemas que afronta la región.

Con el fin de ayudar a la reflexión en torno a este tema, en el presente trabajo se aborda la evolución económica y social de Cuba en los últimos años en el contexto de América Latina, así como las perspectivas de desarrollo.

LA EVOLUCIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL DE CUBA DURANTE LOS AÑOS OCHENTA EN EL CONTEXTO DE AMÉRICA LATINA

El contexto histórico de los cambios en la economía cubana a partir de 1986

La experiencia adquirida a través de los años en el desarrollo del socialismo, muestra claramente lo multifacético y complejo que resulta este proceso.

La construcción consciente de las relaciones socialistas de producción presupone, entre otras cosas, un conocimiento profundo de las regularidades que rigen en este sistema.

Sin embargo, este conocimiento no determina de forma automática que la construcción del socialismo se lleve a cabo exitosamente.

Es necesario que el hombre interprete adecuadamente esas regularidades y adopte las medidas que permitan alcanzar los objetivos que la nueva sociedad se propone, tomando en cuenta no sólo los aspectos económicos esenciales de la misma, sino también los elementos políticos y sociales indispensables para ello.

En efecto, el socialismo no se desarrolla únicamente a partir de factores movilizadores de carácter económico, sino que presupone un enorme trabajo político que permita comprender y asumir al hombre tanto los objetivos estratégicos que se plantea la sociedad como las dificultades que tácticamente hay que enfrentar para alcanzarlos.

De tal forma, en el socialismo los elementos económicos, políticos y sociales se deben integrar indisolublemente a partir de los requerimientos objetivos del propio desarrollo del sistema y de la necesaria participación consciente del hombre en este proceso.

Por otro lado, esta participación demanda un sistema de toma de decisiones en el que se conjuguen adecuadamente los diferentes niveles de intereses que existen en la sociedad, especialmente la relación entre los intereses individuales y los de la colectividad social en cuestión.

La integración consciente de cada individuo en el proyecto socialista de desarrollo está así estrechamente unida no sólo al crecimiento económico y al bienestar social, sino que supone también la transformación del hombre como ser social.¹

La ausencia de la necesaria interrelación entre los elementos objetivos y subjetivos en la construcción de la nueva sociedad, fue sin duda uno de los factores que condujeron a la crisis del sistema socialista en Europa Oriental.

La historia de la Revolución cubana muestra, sin embargo, que la concepción de un desarrollo integral del socialismo siempre estuvo presente, lo cual no significa que la adecuada interrelación entre todos los elementos que ese desarrollo demanda se hayan alcanzado en cada momento histórico concreto.

De ahí que especialmente la política económica haya conocido a lo largo de 30 años indudables avances; pero también insuficiencias y errores en medio de significativas dificultades asociadas normalmente a todo proceso

¹ Ideas esenciales y precursoras en este sentido serían planteadas por Ernesto Che Guevara en "El socialismo y el hombre en Cuba", *Escritos y discursos*, tomo 8, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1977.

de desarrollo, y acrecentadas por la hostilidad que ha debido enfrentar por su orientación socialista.²

No obstante, una de las peculiaridades más relevantes del caso cubano tal vez haya sido haber mantenido históricamente posiciones flexibles y autocríticas que han permitido enmendar los errores cometidos y ensayar nuevas experiencias.

Ciertamente, bastaría examinar diferentes momentos por los que ha atravesado la estrategia de desarrollo, al materializarse en la política económica de los últimos 30 años, para comprobar lo anterior.

En efecto, ya en 1963 se produjo una revisión crítica de la estrategia de industrialización acelerada del país adoptada hasta entonces. En aquella ocasión se reorientó el programa de desarrollo con el objetivo de crear las premisas indispensables para llevar a cabo con posteridad el proceso de industrialización sobre bases más adecuadas.

De igual forma, en el terreno de la política económica, luego de una etapa inicial de búsqueda y experimentación en torno a los mecanismos económicos más apropiados para avanzar en la construcción del socialismo, que abarcó la primera mitad de los años sesenta, se llegó al periodo de 1967 a 1970. En esta etapa, la política económica adoptó un enfoque idealista al desconocer la existencia de las relaciones monetario-mercantiles en el socialismo.

Esos enfoques fueron corregidos durante el periodo 1971-1975 y valorados críticamente en el I Congreso del Partido Comunista de Cuba.

Con posterioridad, entre 1976 y 1985, la política económica privilegió la capacidad de los mecanismos económicos para resolver la mayoría de los problemas que debería encarar la nueva sociedad, en detrimento de los factores políticos y sociales indispensables para ello.³

Lo ocurrido a partir de 1976 y hasta 1985 reflejó errores que —a diferencia de lo sucedido hacia finales de los años sesenta— no conllevaban la aplicación de mecanismos anticipadores de un desarrollo político supe-

² Diferentes valoraciones en esta dirección pueden encontrarse en Andrew Zimbalist y Susan Eckstein, "Patterns of Cuban Development: The first twenty-five years", en Andrew Zimbalist (editor), *Cuba's socialist economy towards the 1990's*, Boulder y Londres, Lynnee Rienner Publishers, 1987; Claes Brundenius, *Revolutionary Cuba: the challenge of economic growth with equity*, Boulder y Londres, Westview Press, 1984; Carmelo Mesa Lago, *The economy of socialist Cuba*, Albuquerque, University of New Mexico Press, 1981; y José Luis Rodríguez, "El desarrollo económico y social en Cuba: resultados de 30 años de Revolución", *Cuba Socialista*, núm. 39, La Habana, 1989 y *Estrategia del desarrollo económico en Cuba*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1990.

³ Este fenómeno no produjo siquiera una mayor eficiencia económica del sistema, como suele creerse. Véase J. L. Rodríguez, "Aspectos económicos del proceso de rectificación", *Cuba Socialista*, núm. 44, La Habana, 1990.

rior, sino que suponían una acción retardatoria en el desempeño integral del socialismo como sistema, llegando a amenazar potencialmente la consecución de sus objetivos estratégicos.

A partir de 1986 se iniciaría un proceso de rectificación, que iría en una primera fase a la búsqueda del necesario equilibrio entre los factores puramente económicos y los político-sociales en el programa de desarrollo.

Desde una perspectiva histórica, el actual proceso de rectificación podría inscribirse como parte de una tarea permanente y sostenida en la búsqueda de las vías más adecuadas para la construcción del socialismo en Cuba.⁴

En tal sentido, las reflexiones desarrolladas en torno al socialismo cubano a partir de 1986 han hecho evidente que no existen soluciones universales ni extremas a los complejos problemas que plantea el desenvolvimiento de la nueva sociedad.

Al respecto, resulta interesante destacar que la secuencia con que se han abordado los problemas planteados entre 1986 y 1990 demuestra la integralidad con que se ha tratado de dar solución a los mismos.

De tal forma que, en la búsqueda del necesario equilibrio en el modelo socialista cubano de desarrollo, el proceso de rectificación se inició precisamente por la esfera económica, en la cual se presentaban las dificultades más evidentes en el año de 1985. No obstante, fue necesario, casi simultáneamente, reconsiderar determinados aspectos de la política social que se habían desfasado o retrasado en relación con su propia dinámica anterior.

En esta primera fase, los problemas políticos aparecieron asociados a las dificultades económicas y sociales que se habían enfrentado y que era necesario superar.

Sin embargo, a partir de los primeros meses de 1990, cuando se inicia la discusión masiva del llamamiento al IV Congreso del PCC, los aspectos políticos pasan a ser examinados en el contexto de una reflexión integral de todo el sistema, al considerarse que "han madurado las condiciones para abordar en términos prácticos y concretos el perfeccionamiento del sistema político e institucional del país."⁵

⁴ Un enfoque diferente puede verse en los trabajos de Carmelo Mesa Lago, "The Cuban economy in the 1980's: The return of ideology", en Sergio Roca (editor), *Socialist Cuba past interpretations and future challenges*, Boulder y Londres, Westview Press, 1988; y Cuba's economic counter-reform (rectification): Causes, policies and effects", en *The Journal of Communist Studies*, vol. 5, núm. 4, diciembre de 1989.

⁵ "Decide pleno extraordinario del Comité Central convocar al IV Congreso del Partido", *Granma*, 17 de febrero de 1990, p. 1.

En relación con las especificidades históricas del actual proceso de rectificación de errores en Cuba, valdría la pena subrayar también que se trata de un proceso en curso y por tanto no concluido. Ello permite comprender por qué no cabe esperar un cumplimiento cabal de los procesos de cambio en las diferentes esferas, dada la complejidad de los objetivos a alcanzar en medio de una coyuntura particularmente difícil.⁶ También, bajo las actuales circunstancias, es posible detectar diferencias entre la proyección conceptual del proceso de transformaciones en curso y su nivel de aplicación en la práctica.⁷

Todo ello permite ubicar históricamente la rectificación como un proceso de experimentación y búsqueda de soluciones inéditas, no sólo a problemas específicos del socialismo en Cuba, sino también a problemas generales del sistema que no fueron resueltos en su oportunidad.

Por otra parte, la política económica aplicada por los diferentes gobiernos de América Latina durante la década de los años ochenta marcharía por caminos sustancialmente diferentes a los escogidos por la Revolución cubana.

Retomando el análisis desde el punto de vista histórico, las dos estrategias de desarrollo propuestas y aplicadas en la región durante aproximadamente los últimos 35 años han sido

...la estrategia de corte estructuralista-cepalino, expresiva de los intereses de una cierta burguesía industrial ansiosa por abrirse paso y lograr con ello la modernización de las economías en un contexto presidido por la industrialización, y la estrategia neoliberal de corte monetarista, manifestación de los intereses de los sectores especialmente transnacionalizados de las burguesías locales vinculadas a la banca y a los mecanismos de especulación financiera, que pugnan por una mayor integración a los circuitos del mercado mundial dominados por las transnacionales.⁸

⁶ Se trata sobre todo del cuestionamiento parcial o total de soluciones históricamente aplicadas a problemas cruciales de la construcción del socialismo, que ahora resultan discutibles. Ello conduce, en el caso cubano, a la necesidad de reconsiderar o reinterpretar la herencia teórica del socialismo real, lo cual demanda de inmediato un enorme esfuerzo para formular alternativas válidas y congruentes con las tesis clásicas del marxismo y con las experiencias que en la práctica revolucionaria han demostrado su validez, tanto en el terreno teórico como en el ámbito de la práctica política concreta.

⁷ Este fenómeno es particularmente visible en el ámbito de la política económica, donde ciertas limitaciones materiales han impedido avanzar en la aplicación de diversos conceptos, asociados sobre todo a la descentralización de la gestión económica. Véase J.L. Rodríguez, *ibid.*

⁸ Osvaldo Martínez, "Crisis del capitalismo y las estrategias del desarrollo en América Latina", *Cuba Socialista*, núm. 13, 1985, pp. 23-24.

A principios de los años sesenta, la estrategia estructuralista-cepalina basada en la industrialización sustitutiva de importaciones mostraba sus limitaciones en la misma medida en que tal política se concebía en los marcos de estructuras capitalistas que terminaban por anular sus potenciales efectos positivos sobre el desarrollo, incluyendo su componente integracionista como vía para tratar de superar los estrechos marcos de los mercados nacionales, proceso que fue capitalizado realmente por los monopolios transnacionales.

En ese contexto, la ruptura en los esquemas de dominación imperialista que provoca la Revolución cubana promovería a un primer plano propagandístico políticas de corte reformista como la frustrada Alianza para el Progreso, cuyo objetivo no era otro que lograr ciertos ajustes mínimos en la estructura económica y social latinoamericana que impidieran nuevos estallidos revolucionarios en el continente.

No obstante, en la práctica el proceso de reinserción de América Latina en el sistema de la división internacional capitalista del trabajo avanzaría más que por un camino de tímidas reformas, por la senda de la apertura al capital transnacional y la represión política y social consustancial a la estrategia neoliberal.

La estrategia neoliberal supondría el desmantelamiento del Estado como participante activo y promotor del desarrollo económico; la eliminación de los controles y restricciones al comercio exterior, la libre convertibilidad de las monedas en el mercado cambiario; la liquidación de formas de intervención estatal en el control de los llamados factores productivos, tales como salarios y precios; la entrada libre a la inversión extranjera; y, en general, el libre movimiento de las finanzas externas.⁹

A lo largo de los años sesenta, políticas basadas en estos principios dieron lugar a la aparición de nuevos fenómenos tales como el llamado “milagro brasileño”, del cual ha dicho justamente Fidel Castro que no queda más que 100 000 millones de dólares de deuda externa y las constantes noticias de calamidades sociales: desempleo, hambre, inflación, descensos del nivel general de vida, mortalidad infantil, enfermedades y asaltos a los mercados por el pueblo.

Predominaba entonces la convicción en la oligarquía latinoamericana de que el solo crecimiento económico basado en el libre juego de las fuerzas del mercado solucionarían los problemas sociales existentes.

Sin embargo, las desigualdades sociales más aberrantes, lejos de resolverse, se profundizarían con los años dando lugar al aumento de las

⁹ *Ibid.*, pp. 27-28.

tensiones políticas. Ello motivaría la aplicación por parte de las clases dominantes y del imperialismo de esquemas represivos aún más rígidos y de políticas económicas de corte monetario todavía más subordinadas a los intereses transnacionales, como lo demuestran las experiencias de Chile, Argentina y Uruguay durante la década de los años setenta.

De tal modo, la crisis actual de América Latina, que se manifiesta sobre todo en su enorme e impagable deuda externa, no es sino el resultado de las políticas económicas aplicadas durante largos años en los marcos de un supuesto desarrollo capitalista.

Desde el punto de vista político, América Latina se caracterizó en esos años por el desplazamiento de las formas, ya de por sí limitadas, de democracias representativas a dictaduras militares, que sólo en los años ochenta comenzaron a ser sustituidas nuevamente por gobiernos civiles, en un proceso que se ha dado en llamar de apertura democrática.

Sin embargo, la consecuente aplicación por estos gobiernos de una política económica neoliberal, ha limitado objetivamente sus discursos democráticos, obligándolos a adoptar medidas represivas para imponer en años recientes decisiones profundamente impopulares.

LA COYUNTURA ECONÓMICA 1986-1990 EN CUBA Y EL CONTEXTO LATINOAMERICANO

Durante el quinquenio 1981-1985 se produce en Cuba cierto desarrollo desde el punto de vista económico y social; pero no es proporcional ni acorde, en múltiples casos, con la utilización eficiente de los recursos disponibles en el país.¹⁰

No obstante, en el quinquenio que acaba de concluir la economía mostró una evolución aún más compleja que durante el periodo de 1981 a 1985.

En este desempeño ejercieron influencia tres tipos de factores: factores históricos heredados, factores históricos engendrados con posterioridad a 1959 y factores coyunturales.

Dentro del primer grupo cabría incluir las deformaciones estructurales básicas presentes en la economía cubana durante el periodo prerrevolucionario, y que por su profundidad y extensión no ha sido posible eliminar completamente en los últimos 30 años.¹¹

¹⁰ Para ampliar sobre este periodo puede verse de J. L. Rodríguez, *Desarrollo Económico de Cuba*, México, Editorial Nuestro Tiempo, 1990, pp. 181-202.

¹¹ Véase de José L. Rodríguez, *Estrategia del desarrollo económico en Cuba*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1990, capítulo 1.

El segundo grupo de factores que influyen en esta etapa incluye, en lo interno, los efectos acumulados de los errores cometidos en la conducción económica del país, particularmente entre 1976 y 1985; y en lo externo, los factores del bloqueo económico de Estados Unidos a partir de 1961, entre otros.

Sin embargo, la influencia más significativa en los resultados económicos obtenidos entre 1986 y 1990 la ejerció sin duda un conjunto de factores conyunturales negativos, tanto internos como externos, que estuvieron presentes en esta etapa.

En efecto, ya en 1986 se redujeron abruptamente los ingresos en moneda libremente convertible como resultado de la caída de los precios del petróleo¹² en un cifra, equivalente a 320 millones de pesos, a lo que se sumó la pérdida de 120 millones adicionales, producto de la devaluación del dólar.¹³

Si a lo anterior se añaden las pérdidas asociadas a las condiciones climáticas desfavorables prevaecientes en el país, se estima una disminución total de los ingresos en divisas por 600 millones de pesos tan sólo en un año, frente a una necesidad mínima estimada en 1 600 millones de importaciones en moneda libremente convertible.¹⁴

Esta situación provocó, en primer término, tensiones muy fuertes en las finanzas externas, lo cual motivó el aplazamiento del pago del servicio de la deuda desde julio de 1986.

En esas circunstancias, Cuba solicitó renegociar los pagos acordados previamente con la banca en 1983, 1984 y 1985 y los que debía realizar en 1986 y 1987. Se proponía realizar la amortización de los adeudos anteriores en un término de 12 años, incluyendo seis de gracia. De forma adicional, Cuba solicitaba créditos frescos para cubrir las pérdidas netas de divisas provocadas por la nueva coyuntura internacional, por un monto de unos 430 millones de pesos.¹⁵ Sin embargo, estas propuestas

¹² La reexportación de petróleo suministrado por la URSS a Cuba a partir de la política de ahorro de energéticos llevada a cabo en el país, que condujo a que el gasto de energía por peso de producción se redujera un 25% entre 1980 y 1985 aportó 1 509 millones de pesos entre 1983 y 1985. Estas reexportaciones representaron 42% de los ingresos en moneda libremente convertible en este último año. Véase Fidel Castro, *Informe Central al Tercer Congreso del Partido Comunista de Cuba*, La Habana, Editora Política, 1986, p. 3; y BNC, *Informe Económico*, La Habana, marzo de 1986, p. 23.

¹³ BNC, *Informe Económico*, La Habana, mayo de 1987, p. 4.

¹⁴ *Ibid.*, pp. 3 y 15.

¹⁵ Véase BNC, *Balanza de pagos. Perspectivas para 1986-1987*, La Habana, abril de 1986, pp. 16-19. Un análisis de la deuda cubana puede encontrarse también en el interesante trabajo de A. R. Ritter, "El problema de la deuda de Cuba en monedas convertibles", en *Revista de la Cepal.*, núm. 36, diciembre de 1988.

no fueron aceptadas¹⁶ y, desde mediados de 1986, el proceso de renegociación de la deuda cubana en el marco del Club de París se encuentra estancado.¹⁷

La congelación de préstamos que a partir de entonces se produjo, llevó incluso a la necesidad de renegociar los créditos a corto plazo para el comercio corriente desde el verano de 1986.

Se planteó así una situación muy compleja para la gestión del comercio exterior con Occidente.

La coyuntura financiera externa que el país enfrentó, hizo lógicamente que su deuda en moneda libremente convertible se elevara de 3 621 millones de pesos en 1985 a 6 165.2 millones de 1989; un incremento de 2 544.2 millones.¹⁸

No obstante, del crecimiento apuntado, sólo se computaron como créditos frescos una cifra estimada en 589 millones de pesos entre 1986 y 1989, lo cual representa 23.2% de la variación total.¹⁹

Por otra parte, las variaciones en las tasas de cambio también elevaron el nivel de la deuda. Cuba modificó la tasa de cambio del dólar por peso de 121 en 1986 a 1.00 a partir de 1987, lo que provocó un aumento de la deuda nominada en pesos de unos 1 062 millones. Ello representa el 44.7% de la variación total en el periodo examinado.²⁰

¹⁶ Todavía en julio de 1986 los acreedores oficiales aceptaron posponer el pago de 116 millones del principal que vencía en 1986 y considerar con posterioridad los pagos de 1987, ofreciendo créditos frescos por 75 millones de pesos. Sin embargo, frente a la posición renegociadora cubana, los bancos comerciales propusieron prestar adicionalmente 85 millones de dólares, extender por un año más líneas de crédito comercial por 600 millones que vencían en 1986 para pagar en 10 años de gracia. Como quiera que las condiciones planteadas por los acreedores privados distaban mucho de lo que Cuba había solicitado, el acuerdo no se logró. Véase A. Ritter, *op. cit.* y *Cuba Business*, vol. 8, núm 8, abril de 1987.

¹⁷ La posición cubana sostiene que sin créditos frescos resulta imposible para el país lograr las condiciones que permitan cubrir el servicio de la deuda. Por su parte, los acreedores demandan una profunda reestructuración económica de Cuba, como garantía para el otorgamiento de nuevos créditos. Hasta finales de 1990 estas negociaciones permanecían estancadas.

¹⁸ Véase BNC, *Informe Económico*, La Habana, mayo de 1987, p. 41, y mayo de 1990, p. 43.

¹⁹ El crédito neto recibido en 1986 llegó a 249.4 millones de pesos; en 1987, a 84.8 millones; en 1988 las facilidades a corto plazo alcanzaron sólo 42.5 millones y en 1989, 212.3 millones. Véase BNC, *Informe Económico*, La Habana, mayo de 1987, p. 28; junio de 1988, p. 21; mayo de 1989, p. 19, y mayo de 1990, p. 27.

²⁰ Véase BNC-CEE, *Cuba. Informe Económico Trimestral*, La Habana, septiembre de 1987, p. 7.

En el mismo sentido, los movimientos en la tasa de cambio del dólar respecto a otras monedas libremente convertibles motivaron un crecimiento de la deuda externa cubana estimado en 115.2 millones de pesos entre 1987 y 1989, lo que representa el 4.5% del incremento total de la misma entre 1986 y 1989.²¹

A fines de 1986, las severas restricciones financieras externas obligaron a adoptar un plan de 27 medidas destinadas a alcanzar, básicamente, un mayor nivel de ahorro en el país.²²

Desde el punto de vista interno, a partir de 1986 la economía cubana se vio sometida adicionalmente al efecto combinado de la adversa coyuntura económica internacional y de los errores cometidos en el terreno de la dirección económica, sobre todo en los años inmediatamente anteriores. Ciertamente, el país tendría que enfrentar un proceso difícil, y necesariamente largo, de cambios en el sistema de dirección de la economía vigente hasta 1985, en presencia de complejos problemas económicos y sociales internos, en medio de una difícil coyuntura en las relaciones con los países capitalistas desarrollados y también de un proceso de transformaciones negativas en el sistema de la división internacional socialista del trabajo.

A partir de condiciones internas y externas presentes en la economía cubana desde 1986, se produjo la contracción de un conjunto de factores propiciadores del desarrollo. La tasa de acumulación neta descendió del 23.3% en 1985, al 16.2% en 1986 y al 12% en 1987, con una ligera recuperación en 1988, para alcanzar un nivel de 14.1 por ciento.²³

Este descenso se explica, por un lado, a partir de una política de racionalidad dirigida a concluir obras ya iniciadas, garantizando aquellas que resultaban claves para el desarrollo del país. Al propio tiempo, las limitaciones externas también ejercieron influencia en esta disminución.

De forma similar, los indicadores que miden la eficiencia en la gestión productiva en el nivel global fueron seriamente afectados.

La productividad del trabajo descendió 1.5% en 1986, 6.1% en 1987, 1.7% en 1988 y 2.4% en 1989. Por su parte, la efectividad de los fondos básicos productivos bajó en 54.4% en 1985 al 40.4% en 1987.²⁴

²¹ En 1987 la deuda aumentó por este concepto 299.8 millones de pesos y en 1988 se puede estimar que creció alrededor de 468 millones, mientras que en 1989 disminuyó 652.6 millones. BNC, *Informe Económico*, junio de 1988, p. 22; mayo de 1989, pp. 18-19 y mayo de 1990, p. 27.

²² Véase *Granma*, La Habana, 27 de diciembre de 1986.

²³ CEE, *Anuario Estadístico de Cuba*, 1988, p. 99.

²⁴ Cálculos basados en CEE, *op. cit.*, pp. 135, 171 y 195. BNC, *Información estadística seleccionada sobre la economía cubana*, mayo de 1989, p. 4, y CEE, *La economía cubana en 1988*, p. 18.

En este descenso desempeñaron un papel determinante las agudas restricciones externas que la economía cubana sufrió en esta etapa, lo cual provocó que entre 1986 y 1989 el nivel de las importaciones en moneda libremente convertible estuviera como promedio en 66 % de las necesidades mínimas requeridas.²⁵

Desde el punto de vista interno, además influyó negativamente en la economía la permanencia de factores climáticos adversos, tales como el irregular régimen de lluvias presente en estos años, que en mayor o menor medida afectó al sector agropecuario y especialmente al sector azucarero.

Los factores externos e internos señalados incidieron sensiblemente en la evolución global de la economía en estos casos, lo cual puede apreciarse a partir de los datos reflejados en el cuadro 1.

La evolución económica global muestra un periodo claro de contracción hasta 1987 y una modesta recuperación que se inicia en 1988 hasta llegar a niveles de producción muy cercanos a los existentes en 1985, a finales de 1989. Excepto el comercio, todos los sectores muestran crecimientos respecto al último año del quinquenio anterior.

La producción azucarera, por su parte, logró recuperarse también en 1989, alcanzando 8.1 millones de toneladas, aunque de 1985 a 1987 este sector de la economía resintió fuertemente las irregularidades climáticas y sufrió una caída de la producción.²⁶

Desde el punto de vista de las condiciones externas que han influido en la evolución económica del país durante el presente quinquenio, habría que añadir a lo señalado en el ámbito financiero el impacto del comercio exterior.²⁷

En general, el desbalance comercial global en 1989 creció con relación a 1985; pero con una disminución en moneda libremente convertible con países de economía de mercado y un incremento en “moneda-convenio” con países socialistas.

Las exportaciones crecieron 64.5 % en moneda libremente convertible, en tanto que disminuyeron 19.1 % hacia los países socialistas. En este caso

²⁵ Cálculos basados en BNC, *Informe Económico*, La Habana, mayo de 1987, p. 4; y CEPAL, *Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe*, LC/MEX/R. 244, 30 de agosto de 1990, p. 43.

²⁶ BNC, *Información estadística seleccionada sobre economía cubana*, op. cit., p. 11; CEE, *Anuario Estadístico de Cuba*, 1987, p. 248; y CEE, *La economía cubana en 1989*, p. 14.

²⁷ Véase BNC, *Informe Económico*, mayo de 1987, p. 13; mayo de 1989, p. 7; y mayo de 1990, p. 14.

Cuadro 1
 CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA CUBANA POR SECTORES, 1985-1989 (TASAS DE
 CRECIMIENTO MEDIO ANUAL EN PORCENTAJES A PRECIOS CONSTANTES DE 1981)

	<i>Crecimiento medio anual</i>				
	1986	1987	1988	1989	1985-89
Producto social global	1.2	- 3.9	2.5	1.0	0.2
Ingreso nacional creado	-2.1	-4.8	2.5	-0.9	-1.4
Producción bruta					
por sectores					
Industria	1.9	-2.7	3.0	0.2	0.6
Construcción	1.4	-7.8	9.5	11.9	3.5
Agricultura	2.9	-0.9	2.8	0.4	1.3
Silvicultura	2.8	-0.8	0.3	7.1	2.3
Transporte	-1.5	-2.4	3.2	1.7	0.2
Comunicaciones	7.6	3.4	4.1	1.3	4.1
Comercio	-0.1	-5.9	0.3	1.3	-1.8
Otras actividades productivas	9.5	3.3	-12.2	1.3	0.1

FUENTES: *Anuario Estadístico de Cuba 1988*, CEE, pp. 99 y 110; *Boletín Estadístico*, CAME, enero-diciembre de 1989, parte 1, Moscú, marzo de 1990, p. 3 (en ruso). *La economía cubana en 1989*, CEE, pp. 24 y 25.

se aprecian claramente las consecuencias de la disminución de la producción azucarera sobre las exportaciones, que pasan de aproximadamente 4.7 millones de toneladas en 1985, a 4.3 en 1986, aunque también parece haber cierto deterioro en la relación de términos de intercambio (RTI) con esa área comercial.²⁸

En esta etapa se continúa apreciando igualmente un esfuerzo sostenido por diversificar las exportaciones.

²⁸ Véase BNC, *Información estadística seleccionada de la economía cubana*, mayo de 1987, p. 22, mayo de 1989, p. 23. En lo relativo a la relación de términos de intercambio (RTI), fuentes soviéticas reconocieron que Cuba perdió por ese concepto 1 900 millones de rublos (unos 2 111 millones de pesos) entre 1986 y 1990. Véase "Azúcar, naranjas y una cucharada de hiel", en *Bohemia*, núm. 27, 6 de julio de 1990, pp. 62 y 63. En general, se ha estimado que el efecto del deterioro en RTI para todo el comercio exterior cubano durante el periodo 1981-1988, ascendió a 12 400 millones de pesos. Véase de M. Figueras, *Análisis de las políticas de industrialización en Cuba en el periodo revolucionario y proyecciones futuras*, La Habana, CIEI, Universidad de la Habana, febrero de 1990, p. 13.

Por su parte, las importaciones en moneda libremente convertible se contraen 5.8% entre 1985 y 1989, y se sitúan en este último año en un nivel equivalente al 74.5% de las necesidades mínimas estimadas.

Las importaciones de países socialistas se incrementan en términos de valor en 3.2 por ciento.

Un elemento que ha compensado parcialmente el desbalance comercial externo ha sido el turismo. De 245 mil turistas que produjeron 88.4 millones de pesos de ingresos en divisas durante 1985, se pasó a 325.5 mil turistas y 168 millones de ingresos en 1989.²⁹

Finalmente, cabe recordar que el desarrollo de Cuba de 1986 a 1989 se ha enmarcado también en un profundo proceso de cambios de la política económica y social del país, que aunque en general ha tenido un impacto favorable sobre el desempeño alcanzado, ha añadido una mayor complejidad a esta etapa.

En 1990 se previó continuar con un ritmo de crecimiento moderado del 1 al 2% en el producto social global³⁰ basándose en el desarrollo priorizado de tres programas: un programa alimentario, un programa para generar divisas libremente convertibles y un programa de desarrollo social. El desarrollo de estos programas supone una mayor dinámica en el sector de las construcciones (que creció a un ritmo medio anual de 3.35% en los últimos cuatro años), así como en el sector agropecuario y en las ramas más avanzadas de la producción industrial.

Al examinar la evolución económica de Cuba durante 1990, es necesario prestar particular atención a las relaciones económicas externas.

En tal sentido destacan los vínculos con Europa Oriental y la URSS, que se vieron afectados a partir de las transformaciones políticas ocurridas en los antiguos países socialistas europeos desde 1990 y de las dificultades económicas que enfrenta actualmente la URSS.

A lo anterior se suma el bajo nivel de las relaciones comerciales con un grupo significativo de países occidentales, a partir del estancamiento de las negociaciones para el pago de la deuda cubana en moneda libremente convertible, que subsiste desde 1986, así como los efectos incrementados del bloqueo económico estadounidense.

²⁹ Véase BNC, *Informe Económico*, mayo de 1987, p. 19, y mayo de 1990, p. 16. Sobre este tema puede verse Ramón Martín, "El turismo y su desarrollo", en *Economía y Desarrollo*, núms. 5 y 6 de 1988. La tasa de ingreso neto del turismo se ha estimado en 70 centavos por cada dólar invertido. Siria Morales Pita, "Análisis de la efectividad en divisas del turismo en Cuba", *Finanzas y Crédito*, núm. 13, 1988.

³⁰ Ley núm. 68, Plan Único de Desarrollo Económico y Social del Estado para 1990, *La Nación Cubana*, núm. 20, 1990, p. 39.

Las repercusiones de estos fenómenos se hicieron sentir sobre la economía cubana durante 1990, ante todo en lo que se refiere al retraso en la entrega de petróleo por parte de la URSS, lo cual sometió a fuertes tensiones a la propia zafra azucarera.

No obstante, a pesar de la difícil coyuntura que debió enfrentarse, la economía cubana arrojó resultados que no pueden calificarse de completamente negativos durante el primer semestre de 1990, si se comparan con igual periodo de 1989.

En efecto, si se examinan los datos disponibles³¹ se aprecia que el sector de las construcciones creció 4.5%, el agropecuario 2.9% y las comunicaciones un 5.3%. Por su parte, el sector industrial muestra una leve caída de 1.1%, y el del transporte, de 2 por ciento.

También se produjo una reducción de 20% en el valor de las inversiones, y la productividad del trabajo cayó 3.9% en relación con el primer semestre de 1989.

Los resultados obtenidos en este último indicador están influidos por las fuertes restricciones externas, que conducen a una explotación inferior de las capacidades instaladas, y por bajos niveles de eficiencia en diferentes producciones.

Entre los resultados más significativos de 1990 se encuentra la producción de 8 042 748 toneladas de azúcar, pese a las dificultades energéticas y a las irregularidades climáticas.³²

En cuanto al equilibrio financiero interno, éste mostró una tendencia desfavorable al crecer el salario medio en 1% y decrecer la *circulación mercantil al por menor* 2.6 por ciento.

La situación de los suministros externos continuó empeorando durante el verano. Así, para septiembre se reportaba un retraso en la entrega de petróleo soviético de 1 894 millones de barriles,³³ lo cual obligó a la adopción de un conjunto de restricciones energéticas que colocaron al país prácticamente en la etapa inicial de lo que se ha denominado un “periodo especial en época de paz”.³⁴

³¹ CEE, *Boletín Estadístico de Cuba*, núm. 6, enero-junio de 1990. Todos los crecimientos están dados en términos de producción mercantil.

³² *Granma*, 18 de junio de 1990, pp. 1 y 2. A pesar de que durante el primer semestre de 1990 cayó un 28% de lluvia, 3% más que en igual periodo del año anterior, su irregularidad continuó planteando serias dificultades a la agricultura; CEE, *ibid.*, p. 99.

³³ *Granma*, 12 de septiembre de 1990, p. 6.

³⁴ *Granma*, 29 de agosto de 1990, p. 1. Según se ha señalado, durante el periodo especial en tiempo de paz el país pasa a garantizar su supervivencia y desarrollo frente a restricciones extraordinarias.

Durante el último trimestre de 1990, las restricciones externas llevaron a la adopción de otro conjunto de medidas, entre las que destacan la reducción de las publicaciones por la escasez de papel, la distribución por medio del racionamiento de prácticamente todos los bienes de consumo y la reducción del trabajo en sectores no esenciales para la economía en este periodo.³⁵

Tomando en cuenta la recesión que el país debió enfrentar durante el segundo semestre del año, cabe esperar un descenso global de la actividad económica en 1990, aun cuando continúen creciendo actividades asociadas a los programas indispensables para retomar la actual coyuntura negativa.

En síntesis, durante el quinquenio 1986-1990 en la economía cubana influyeron simultáneamente sobre todo los efectos negativos de la política económica vigente de 1976 a 1985, la crisis en las relaciones financieras con los países occidentales y la súbita desaparición del sistema de relaciones económicas preferenciales que se había mantenido con la comunidad socialista.

Para enfrentar estas serias dificultades el país fue adoptando cambios en su política económica, en la búsqueda de una mayor eficiencia en el uso de los recursos internos y para propiciar el desarrollo de nuevas fuentes de ingreso en moneda libremente convertible, todo ello de forma congruente con los objetivos políticos y sociales que el socialismo se plantea como sistema.

No obstante, el derrumbe del sistema socialista en Europa Oriental y el consiguiente cuestionamiento de ideas y conceptos asociados al modelo de construcción socialista hasta entonces aparentemente exitoso, unido a la creciente escasez de recursos, provocó que los resultados de las medidas adoptadas no maduraran a corto plazo, impidiendo esta coyuntura adversa las posibilidades de compensar las tendencias económicas recesivas que marcan el quinquenio.

Bajo las presentes circunstancias, las condiciones de desarrollo para Cuba se hacen mucho más difíciles; pero de ningún modo puede pensarse que esas condiciones han desaparecido totalmente.

Por otra parte, al examinar el desempeño económico de Cuba en el contexto latinoamericano de los años ochenta, el país mostró sin duda una

³⁵ Esto último conlleva un proceso de reubicación de la fuerza laboral, que se prevé llevar a cabo asegurando un puesto de trabajo a cada ciudadano. Véase al respecto las resoluciones 13/90 y 17/90 del CETSS en la *Gaceta Oficial*, núm. 35 del 3 de septiembre de 1990 y en *Granma*, 24 de noviembre de 1990, respectivamente.

capacidad muy superior a la media regional en el enfrentamiento de la adversa coyuntura económica internacional.³⁶

En efecto, mientras que el PIB por habitante descendió 9.6% entre 1981 y 1990 en América Latina, en Cuba el producto social global creció 31.6% en el mismo periodo,³⁷ a pesar de la recesión que la economía cubana enfrentó de 1986 a 1990.

De igual modo, el índice de inflación latinoamericano pasó de 274.1% en 1985 a 1 491.5% en 1990, mientras que en Cuba fue del 3% en 1985³⁸ y aunque es posible que haya aumentado en 1990 está lejos de igualar el de los países de menor índice inflacionario de la región.³⁹

En lo referente al sector externo, América Latina enfrentó un deterioro en la relación de términos de intercambio del 20.6% entre 1981 y 1990, en tanto que Cuba, hasta 1988, había sufrido 18% de caída en ese indicador.⁴⁰

La deuda externa en moneda libremente convertible por habitante pasó en la región de 962 dólares en 1985 a 955 en 1990. Por su parte, en Cuba, si bien este índice muestra un deterioro relativo mayor al pasar de 359 dólares a 582, continúa siendo inferior al promedio latinoamericano.⁴¹

³⁶ La fuente de los datos para este análisis, salvo que se indique otra cosa, es CEPAL, *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe 1990*, LC/G 1646, 19 de diciembre de 1990; y J.L. Rodríguez, "La erradicación de la pobreza en América Latina: un análisis comparativo de Cuba en el contexto de la región (1959-1986)", *Temas de Economía Mundial*, núm. 21, 1987.

³⁷ El producto social global se diferencia del producto interno bruto, ya que computa todo el valor transferido al producto; pero sólo incluye los valores generados en los sectores directamente vinculados con la producción material. No obstante, a los efectos de este análisis, la comparación muestra claramente un contraste con la situación regional a pesar de las diferencias apuntadas.

³⁸ Frei Betto, *Fidel y la religión*, La Habana, Oficina de Publicaciones del Consejo de Estado, 1985; y J. Ferrán, "Macroeconomía de consumo de la población cubana: 1975-1985", *Economía y Desarrollo*, núm. 101, 1987, pp. 94-103.

³⁹ En Cuba realmente es más apropiado hablar de presiones inflacionarias, ya que el desbalance financiero interno es absorbido en buena medida por el presupuesto estatal. Según estimaciones del autor, este último mostró un déficit que pasó del 0.9% del producto social global en 1985 a 5.2% en 1989. Por su parte, la liquidez monetaria de la población creció de 29.2% de sus ingresos totales en 1985, a 33.1% en 1989.

⁴⁰ UNCTAD, *Handbook of international trade and development statistics*, Nueva York, 1989, p. 542.

⁴¹ CEPAL, *Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, 1989, Cuba*, LC/MEX/R. 244, 30 de agosto de 1989, anexo estadístico.

Desde el punto de vista social, el ingreso real por habitante puede tomarse como un indicador sintético que muestra las diferentes posibilidades creadas en Cuba, si se lo compara con el resto de la zona.

Así, este índice creció entre 1960 y 1985 a un ritmo medio anual de 1.8% en América Latina, en tanto que en Cuba lo hizo al 31.1 por ciento.⁴²

En los campos específicos de la salud, la educación y el empleo, también las diferencias están bien definidas en favor de Cuba. De modo que a mediados de la década de los ochenta algunos índices seleccionados en estos terrenos mostraban lo siguiente:

	<i>Cuba</i>	<i>América Latina</i>
Esperanza de vida al nacer (años)	73.6	64.4
Tasa de mortalidad infantil en menores de un año (por mil nacidos vivos)	13.6	65.0
Tasa de analfabetismo	1.9	28.0
Tasa de desempleo	6.0	35.0

Sin embargo, las diferencias entre Cuba y América Latina no se reducen solamente a lo sucedido en los últimos 32 años, sino que lógicamente plantean las premisas para un desarrollo de perspectivas muy diferente en cada caso.

LAS PERSPECTIVAS DE DESARROLLO ECONÓMICO EN CUBA Y LA SITUACIÓN DE AMÉRICA LATINA

El análisis de las perspectivas actuales de la economía cubana pudiera partir de una valoración de los factores propiciadores del desarrollo y de las restricciones que el país enfrenta para alcanzarlo.⁴³

⁴² A. Zimbalist y C. Brundenius, *The Cuban Economy*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press, 1989, p. 165.

⁴³ José Luis Rodríguez y Mario Fernández, "El desarrollo económico de la Revolución cubana: estrategia y política económica: 1959-1989", ponencia presentada en el seminario *Thirty years of the Cuban Revolution: An assesment*, 1 al 4 de noviembre de 1989, Halifax, Canadá, pp. 13-20.

Entre los factores que ejercen una influencia positiva para el desarrollo de Cuba pueden señalarse los siguientes:

- El nivel técnico y profesional de los recursos laborales.
- La capacidad de producción industrial creada.
- El nivel de desarrollo logrado en relación con la infraestructura.
- El nivel de satisfacción en un importante grupo de necesidades sociales.
- La cohesión y el respaldo político mayoritario del pueblo al gobierno y a sus proyecciones económicas y sociales.

Las restricciones fundamentales que se enfrentan pueden resumirse de la forma siguiente:

- El desbalance financiero externo, relacionado básicamente con los déficit en la balanza comercial y con el servicio de la deuda externa.
- Los efectos del bloqueo económico estadounidense.
- Los efectos de los cambios que tienen lugar en las relaciones económicas con Europa Oriental y la URSS.
- El desbalance financiero interno y las presiones inflacionarias correspondientes.
- La baja eficiencia de la gestión económica.

El examen del conjunto de factores que influyen en el desarrollo cubano actual hace posible afirmar que se han creado las potencialidades necesarias para que el país rebase, en lo fundamental, las limitaciones estructurales y coyunturales que han frenado su avance hasta el presente.⁴⁴

En efecto, el nivel técnico y profesional de los recursos laborales disponibles como elemento esencial del potencial científico-técnico creado, permite emprender producciones de alto valor agregado —incluyendo algunos sectores de alta tecnología— para lo cual existen las instalaciones industriales indispensables.⁴⁵

⁴⁴ Una exposición detallada de estos argumentos puede verse en el artículo de J.L. Rodríguez, "El desarrollo económico y social de Cuba: resultados de 30 años de revolución", *Cuba Socialista*, núm. 39, 1989; y *Cuba hoy y mañana*, La Habana, septiembre de 1990.

⁴⁵ Se trata ante todo de producciones farmacéuticas de base biotecnológica y electrónicas. Miguel Figueras, *op. cit.*, capítulos 4 y 5; José L. Rodríguez, "El desarrollo de las técnicas de computación en Cuba: una evaluación preliminar", *Temas de Economía Mundial*, núm. 22, 1987; y Manuel Limonta y Guillermo Padrón, Desarrollo de la alta tecnología y su aplicación en la atención médica en Cuba, ponencia presentada en el seminario *Thirty years of the Cuban Revolution: An assesment*, 1989, cit.

De igual forma, se ha creado una base de desarrollo significativa en otras industrias, especialmente en las ramas azucarera (incluyendo derivados), sideromecánica, minerometalúrgica y de la construcción.

Vale la pena apuntar al respecto que el valor medio de los fondos básicos en la industria se duplicó entre 1980 y 1989.⁴⁶

Estos elementos se apoyan en una base de infraestructura especialmente energética y de carreteras —que se está completando aceleradamente en el sector agropecuario—, que asegura las condiciones para un funcionamiento más eficiente de la economía.

Parejamente, el nivel alcanzado de satisfacción de las necesidades sociales y la cohesión y el respaldo político al modelo de desarrollo propuesto, influyen positivamente en el avance hacia los objetivos trazados.

En relación con este último aspecto, investigaciones publicadas recientemente destacan que 93% de los encuestados confiaban en la Revolución, al tiempo que 30% consideraban que se debería profundizar en el proceso de rectificación.⁴⁷

La utilización adecuada de este potencial permitiría enfrentar las limitaciones fundamentales del desarrollo en la actualidad.

En tal sentido, es pertinente evaluar en qué medida la estrategia de desarrollo y la política económica que se ha diseñado responden a ese desafío y enfrentan adecuadamente las restricciones planteadas.

Al encarar el desbalance financiero externo, el país ha partido de crear las condiciones para incrementar los ingresos en moneda libremente convertible, asumiendo que no se producirán cambios esenciales en la situación crediticia externa a corto plazo y que se mantendrá el bloqueo económico de Estados Unidos a Cuba.⁴⁸

Esta decisión se materializa en la concentración de los recursos en sectores de altos ritmos de recuperación de la inversión, como el turismo,

⁴⁶ CEE, *Anuario Estadístico de Cuba 1988*, p. 170; y Miguel Figueras, *op. cit.*

⁴⁷ Darío Machado, “¿Cuál es nuestro clima sociopolítico?”, en *El Militante Comunista*, núm. 9, septiembre de 1990, pp. 10-11. En la encuesta citada el clima sociopolítico se manifiesta estabilizado comparativamente entre mayo de 1989 a 1990. Sobre este tema puede verse también el artículo “¿Qué piensa el pueblo de su poder?”, *Bohemia*, 6 de julio de 1990.

⁴⁸ El bloqueo económico de Estados Unidos a Cuba ha costado 13 168 millones de dólares entre 1961 y 1990, según estimaciones conservadoras del autor, basándose en una proyección de datos del BNC, *Informe Económico*, La Habana, agosto de 1982, p. 13. Véase también de Carlos Batista, *El bloqueo y las compensaciones en las relaciones entre Cuba y Estados Unidos*, CESEU-UH, 1989.

y en una política combinada de expansión de las exportaciones y contracción de las importaciones en moneda libremente convertible.

En el caso del turismo, se prevé alcanzar 522 mil visitantes en 1992, los que aportarán ingresos anuales por un valor entre 350 y 420 millones de dólares. Para 1995 se espera llegar a 1.5 millones de turistas, que —según estimaciones— aportarían un ingreso aproximado de entre 1 000 y 1 200 millones de dólares al año.⁴⁹

En la política de crecimiento de las exportaciones se contempla la expansión de productos tradicionales tales como el níquel, los cítricos y el azúcar, incluyendo sus derivados, así como productos biotecnológicos y componentes electrónicos.⁵⁰ En este último caso, por ejemplo, se prevé que en 1992 se inicie la exportación masiva de teclados alfanuméricos, la cual debe alcanzar 1 480 millones de unidades de 1991 a 1995.⁵¹

Por su parte, los cambios que tienen lugar en las relaciones económicas con Europa Oriental y la URSS ejercen a corto plazo un importante efecto restrictivo sobre el desarrollo económico del país, al modificarse el patrón preferencial sobre el que dichas relaciones se estructuraron en el pasado y adoptarse una política de beneficios mutuos sobre la base del mercado mundial. De ahí la necesidad de examinarlas más detalladamente.

En el análisis de estas relaciones deben tomarse en cuenta algunas peculiaridades al medir el impacto de los cambios sobre la economía cubana.

En primer término, las transformaciones más radicales que se producen en Europa Oriental afectarán a alrededor de 15% del comercio exterior cubano, mientras que en el caso de la URSS, que cubre de 65 a 70% de este intercambio, las transformaciones presentan características diferentes y parecen ser más manejables a corto plazo.

⁴⁹ Ramón Martín, "Risas... pero espinas también", en *Tribuna del Economista*, núm. 7, diciembre de 1989, p. 12; y Carmen Camiñas, "Una versión altamente rentable", en *Juventud Rebelde*, 11 de julio de 1990, p. 6.

⁵⁰ La venta a Brasil de 10 millones de dosis de vacuna contra la meningitis B, mediante un trueque, alcanzó ya en 1989 un valor de 100 millones de dólares según fuentes brasileñas. IPS, Economic Press Service, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 32, 31 de octubre de 1989, p. 724. También en 1991 se vendieron a la URSS productos médicos y farmacéuticos por 730 millones de dólares. Véase cable de la agencia AFP, La Habana, 19 de enero de 1991.

⁵¹ IPS, Economic Press Service, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 17, 15 de septiembre de 1990, p. 7. En general, las exportaciones no tradicionales crecieron a un ritmo medio anual del 18.8% entre 1981 y 1985, creando bases para diversificación en el quinquenio 1986-1990. Andrew Zimbalist y Claes Brundenius, *The Cuban Economy*, Baltimore y Londres, The John Hopkins University Press, 1989, p. 147.

En segundo lugar, la orientación de las antiguas economías socialistas hacia los parámetros del mercado mundial demanda un periodo de transición que permita a todas las partes adaptarse gradualmente a las nuevas condiciones.⁵²

Por último, la introducción del beneficio mutuo como principio rector de las relaciones comerciales no anula la demanda de la mayoría de los productos que Cuba ha exportado a los países socialistas.

En el caso de los países de Europa Oriental, el único que ha producido cancelaciones significativas de los contratos previos con Cuba es la antigua RDA.⁵³ También en los casos de Hungría y Bulgaria se reportaron importantes disminuciones en el comercio con Cuba durante el primer semestre de 1990,⁵⁴ aunque en el último caso, unido a Checoslovaquia, se llegó a la firma de convenios de intercambio para 1990 y 1991.⁵⁵

También se reportó un avance positivo en las conversaciones con una delegación comercial rumana que visitó el país en junio.

Por otra parte, la compra de níquel cubano y la construcción de una nueva planta con una capacidad de producción de 30 mil toneladas métricas anuales para ese fin, fue ratificada en octubre por repre-

⁵² Los acuerdos de intercambio comercial firmados entre la URSS y algunos países de Europa Oriental en 1991 confirman esta apreciación. Véase como ejemplo el acuerdo alcanzado en marzo de 1990 entre Hungría y la URSS, en MTI, *Boletín Semanal*, núm. 13, abril de 1990.

⁵³ En 1990 se reportó la cancelación de las importaciones de azúcar, café, tabacos, cítricos y jugos de fruta cubanos por parte de la RDA. No obstante, la RFA recibió café, tabacos y jugos de fruta, y a pesar de las dificultades, las perspectivas de un intercambio comercial de alguna importancia no se han descartado, a partir de vínculos tradicionales establecidos por empresas productoras de maquinarias de la RDA con sus compradores cubanos. Véase IPS, Economic Press Service, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 15, 15 de agosto de 1990, p. 14.

⁵⁴ Las exportaciones húngaras a Cuba disminuyeron 68.2% en el primer semestre de 1990 en relación con igual periodo de 1989, en tanto que las importaciones cayeron 57.9%. Institute for Economic and Market Research and Informatics, *Hungarian Foreign Trade Statistics Monthly Bulletin*, enero-junio de 1990. Por su parte, a mediados de octubre Cuba había cumplido el 67% de sus compromisos comerciales con Bulgaria, mientras que ésta sólo había exportado un 33% de los alimentos convenidos con Cuba en 1990. Véase IPS, Economic Press Service, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 20, 31 de octubre de 1990, p. 7.

⁵⁵ El acuerdo alcanzado entre Cuba y Checoslovaquia para 1990 cubría exportaciones por 176.8 millones de rublos e importaciones por 145.8 millones. El acuerdo comercial firmado en junio entre Cuba y Bulgaria abarcó los intercambios hasta 1991. "CMEA trade: down but not out", *Cuba Business*, vol. 4, agosto de 1990, p. 15. Por otro lado, se ha conocido que Bulgaria y Rumania renovaron sus convenios azucareros con Cuba en 1991. IPS, Economic Press Services, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 1, 15 de enero de 1991.

sentaciones de firmas y empresas de la URSS, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Rumania y la RDA.⁵⁶

De tal forma, aun cuando se han reportado cambios significativos en el nivel de los vínculos comerciales con Europa Oriental, aquéllos corresponden más bien a un ajuste sustancial en las modalidades y el volumen del intercambio que una supresión total del mismo.

En el caso de la Unión Soviética, se mantiene la voluntad política de continuar el desarrollo de las relaciones económicas con Cuba,⁵⁷ por lo que las afectaciones en este sentido parecen estar mayormente vinculadas a las dificultades internas por las que atraviesa la URSS en estos momentos.

En cuanto al comercio entre Cuba y la URSS, puede decirse que existen razones objetivas que favorecen a corto plazo ese intercambio.

Si se examina el problema desde el punto de vista de las exportaciones cubanas, puede apuntarse lo siguiente:⁵⁸

- Cuba suministra el 20 % del níquel, el 40 % de los cítricos y el 30 % del azúcar que consume la URSS, valorándose el costo de oportunidad de estos artículos, con relación a los precios del mercado mundial, en 2 000 millones de dólares anuales.

- En el caso del azúcar, si la URSS decidiera producir internamente lo que ahora compra a Cuba, ello implicaría una inversión de 8 000 millones de rublos con ese fin.⁵⁹ A una conclusión similar se llega, en cuanto al costo interno de incrementar la producción, en el caso del níquel.

⁵⁶ IPS, Economic Press Service, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 20, 31 de octubre de 1990, p. 11.

⁵⁷ En primer lugar, los resultados de la visita a Cuba de L. Abalkin en abril de 1990 y la firma de un convenio para un intercambio comercial por más de 9 200 millones de rublos en 1990, así como los resultados del trabajo de la comisión encargada de estudiar las perspectivas para las relaciones comerciales entre ambos países de 1991 en adelante, confirmaron esta apreciación, que se vio ratificada con la firma del acuerdo para el intercambio comercial durante 1991, en diciembre de 1990. IPS, Economic Press Service, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 8, 30 de abril de 1990, pp. 1-4; la entrevista con R. Cabrisas, ministro de Comercio Exterior de Cuba, *Granma*, 21 de enero de 1991, p. 3; y la entrevista con el embajador de la URSS en Cuba, cable de la agencia AFP, La Habana, 19 de enero de 1991.

⁵⁸ La información sobre este punto puede encontrarse en IPS, Economic Press Service, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 35, 15 de diciembre de 1989, p. 786; "Azúcar que sabe amargo o respuesta a Andrei Kortunov", en *América Latina* (URSS), núm. 4/90, pp. 31-32; P. Kormilitsin, "¿Cómo interesar a las empresas soviéticas en colaborar con Cuba?", en *América Latina* (URSS), núm. 5/90, pp. 54-58; e IPS, Economic Press Service, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 24, 31 de diciembre de 1990, pp. 4-6.

⁵⁹ Un interesante análisis sobre el caso del azúcar puede verse en G.B. Hagelberg, "The sugar side of perestroika", *Folichts International Sweetener Report*, vol. 122, núm. 6, 8 de febrero de 1990; e IPS, *ibidem*.

- Existen posibilidades de ampliar significativamente las exportaciones cubanas de origen biotecnológico y electrónico,⁶⁰ así como en alguna medida la venta de servicios turísticos a la URSS, lo cual contribuiría a ampliar la capacidad de compra de Cuba en el mercado soviético con productos de alta competitividad en el mercado internacional.

En relación con las importaciones cubanas provenientes de la URSS, que abarcan más de 700 renglones diferentes, puede apuntarse lo siguiente:

- Las producciones industriales soviéticas alcanzaban en 1985 un nivel de competitividad mundial en sólo el 29% de los casos,⁶¹ por lo que cabe esperar modificaciones sustanciales en sus precios, al pasar a regirse éstos por las leyes de la competencia internacional.

- En el caso de las importaciones petroleras, ha sido posible llegar a un acuerdo aceptable, tomando en cuenta la voluntad soviética de continuar suministrando este producto a Cuba y diversos tipos de arreglos que se han alcanzado para la compra de petróleo en convenios de intercambio firmados entre la URSS y algunos países de Europa Oriental. En efecto, el convenio firmado en 1991 plantea la entrega a Cuba de unos 10 millones de toneladas de petróleo, cifra similar a la suministrada en 1990.⁶²

Partiendo de esta hipótesis, las dificultades internas de la producción petrolera soviética serían las limitantes de mayor peso para asegurar los suministros a Cuba.

Tomando en cuenta las condiciones anteriores, es razonable pensar que las relaciones comerciales de la URSS con Cuba atravesarán en el futuro un periodo de reajuste, en el cual pudieran aplicarse formas de comercio no convencionales con acuerdos de pago por compensación y con un tratamiento gradual para disminuir los desbalances comerciales entre los dos países.⁶³

En lo que se refiere a la deuda externa de Cuba con Europa Oriental y la URSS, cabe esperar su tratamiento de acuerdo con las reprogra-

⁶⁰ Solamente durante 1990 Cuba envió al mercado soviético producciones médicas asociadas a la biotecnología y a la electrónica por unos 300 millones de pesos, cifra que subió a 730 millones en 1991. Economic Press Service, *Boletín Quincenal sobre Cuba*, núm. 8, 30 de abril de 1990, p. 6, y cable de la agencia AFP, La Habana, 19 de enero de 1991.

⁶¹ Véase de J.M. Cooper, "Technology in the Soviet Union", en *Current History*, octubre de 1986, p. 318.

⁶² Véase *Granma*, 21 de enero de 1991, p. 3; y cable de la agencia AFP, La Habana, 19 de enero de 1991.

⁶³ Algunas experiencias ya se han desarrollado en ese sentido y los acuerdos firmados para 1991 confirman este pronóstico.

maciones de pago previamente acordadas,⁶⁴ las tendencias internacionales prevalecientes en el manejo del problema, así como con las posiciones que sobre el mismo mantienen los diferentes países involucrados.

Del análisis anterior pueden inferirse las dificultades que deberá enfrentar el país en sus relaciones económicas externas durante los próximos años, por lo que, adicionalmente, Cuba ha adoptado medidas para sustituir importaciones, particularmente en renglones como alimentos y piezas de repuesto, y para crear condiciones que permitan encarar las limitaciones que se presenten en el futuro inmediato.

Respecto al desbalance financiero interno, que ha crecido durante los últimos años,⁶⁵ se ha planteado la aplicación de medidas que atenúen los efectos negativos a corto plazo. Entre ellas se prevé la ampliación de la oferta de alimentos en el mercado interno,⁶⁶ el estímulo a la política de ahorro de la población y la reducción de los gastos por parte del Estado.⁶⁷

Por último, la elevación de la eficiencia económica se vuelve un elemento crucial para el desempeño exitoso de la economía cubana bajo las actuales circunstancias.

⁶⁴ En el caso de la URSS, el aplazamiento en el pago del servicio de la deuda llega hasta 1991, y según el embajador soviético en Cuba también será aplazado este año. Véase cable de la agencia AFP, La Habana, 19 de enero de 1991.

⁶⁵ La liquidez monetaria estimada en 1989 alcanzaba 3 919.1 millones de pesos, lo que representaba 33.1% de los ingresos monetarios de la población J. L. Rodríguez, *Estrategia del desarrollo económico en Cuba, op. cit.*, p. 301; y BNC, *Informe Económico*, La Habana, mayo de 1990, p. 18.

⁶⁶ Las metas de producción del programa alimentario se irán alcanzando gradualmente entre 1991 y 1995. Las cifras de producción a lograr se sintetizan de la forma siguiente: "Para alcanzar los niveles de producción que aspiramos, para alimentar una población de 11 100 000 habitantes en 1995, habrá que llegar a producir anualmente 1 032 000 toneladas de viandas, 910 000 toneladas de hortalizas, 610 000 toneladas de arroz de consumo, sustituyendo la importación, 1 987 millones de litros de leche de vaca, sustituyendo la importación, 477 000 toneladas de carnes, 222 000 toneladas de pescado (de las cuales 60 000 de agua dulce), 3 250 millones de huevos y 900 000 toneladas de frutas, excluida la exportación de cítricos." "Presentación del informe sobre el Programa Alimentario", *Granma*, 27 de diciembre de 1990. Véase también IPS, Economic Press Service, *Boletín Quinquenal sobre Cuba*, núm. 1, 15 de enero de 1991, pp. 1-2.

⁶⁷ En este punto es razonable suponer que se introducirán cambios de importancia en el tratamiento de los problemas que plantea el desbalance financiero interno cuando se lleve a cabo la reforma general de precios que estaba programada para fines del presente quinquenio y que fue pospuesta. Esta reforma supone también modificaciones en la tasa de cambio del peso cubano y en el sistema fiscal vigente. "¿Consenso sobre tasas de cambio?", en *Tribuna del Economista*, núm. 11, abril de 1990, p. 1.

Tomando en cuenta la integración que demanda el desarrollo del modelo socialista cubano, se requiere trabajar en tal sentido, culminando la reestructuración del sistema de dirección económica a partir de una combinación adecuada de estímulos materiales y morales y perfeccionando el sistema de participación popular para la toma de decisiones en la sociedad cubana actual.⁶⁸ La economía cubana enfrentará serias dificultades en el futuro inmediato, que derivan esencialmente de la desaparición del sistema de división internacional socialista del trabajo en el que se encontraba insertada.

El periodo más crítico se presenta inicialmente en una etapa estimable entre tres y cinco años, en la cual el impacto de las limitaciones al desarrollo no resultarán totalmente compensadas por los factores que puedan atenuarlas.

Sin embargo, puede señalarse al respecto que las líneas estratégicas fundamentales que se han diseñado para el desempeño a corto plazo de la economía cubana y que comprenden también la puesta en práctica de un programa de desarrollo social, se ajustan a las opciones más efectivas, manteniendo el esquema de desarrollo en los marcos de un proceso selectivo de industrialización a largo plazo.

Lamentablemente, en el caso de América Latina no pueden encontrarse elementos de una estrategia alternativa que resulte válida siquiera para una salida de la crisis en el nivel regional, ni tampoco existen proyectos nacionales coherentes que trasciendan la retórica política o la campaña electoral.

Si bien la situación económica actual de Cuba enfrenta una coyuntura recesiva cuyos elementos externos pudieran ubicarla en una posición similar a la de los países latinoamericanos, en esencia se parte de procesos de desarrollo totalmente diferentes y con perspectivas de solución también muy distintas.

De tal modo que mientras que en América Latina las políticas de ajuste se pliegan a los intereses extranjeros y a la burguesía transnacionalizada, y empujan a los pueblos a situaciones de miseria que amenazan a su propia existencia y donde éstos no tienen participación alguna, en el caso de Cuba se prioriza una política independiente que busca un camino propio para

⁶⁸ Las expectativas de la población parecen indicar —por medio de encuestas— el deseo de que se produzca ese perfeccionamiento. De modo que 79% de los encuestados esperan que mejore la participación en los planes y en las soluciones de problemas, y 82% de los encuestados, el ejercicio de la democracia socialista. “¿Cuál es nuestro clima sociopolítico?”, *El Militante Comunista*, núm. 9, septiembre de 1990, p. 11.

el desarrollo nacional, sin sacrificar los intereses vitales del pueblo y con la activa participación de éste en la implantación de una política económica emergente.

En el proyecto socialista cubano podrán discutirse diferentes alternativas en busca de la mejor solución a los problemas del desarrollo. Pero lo que hoy sí resulta claro para todos es que el capitalismo no ofrece esa solución.

EN VÍSPERAS DE UNA REESTRUCTURACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL. SUS EFECTOS SOBRE AMÉRICA LATINA

Samuel Lichtensztejn

LAS CUATRO CRISIS FINANCIERAS

En el transcurso de los dos últimos decenios el sistema financiero internacional ha sufrido cuatro crisis que repasamos brevemente.

a] La *crisis monetaria* que comenzó a gestarse desde comienzos de la década de los años sesenta, se desató abiertamente cuando en 1971 las autoridades monetarias estadounidenses debieron reconocer que el dólar se había devaluado y ya era incontenible tomar formalmente esa decisión al cambiar su paridad con el oro, operación que debió ser repetida en 1973. Con el dólar a la cabeza, la mayoría de las monedas convertibles pasaron a participar de un sistema de tipos de cambio flotantes y a prescindir del oro como unidad monetaria internacional, eliminando incluso el precio oficial para ese metal.

La vigencia del patrón dólar, despojado de su convertibilidad a oro y de su estabilidad ante las otras monedas duras, significaba una crisis monetaria que introducía una inestabilidad intrínseca en el sistema financiero internacional. En efecto, legitimada la flotación del dólar y de las otras monedas emitidas por los países desarrollados, se introdujeron abiertamente dos operativas que hasta el presente tienen un alto significado especulativo e inflacionario. La primera se establece a partir del aprovechamiento de las variaciones esperadas o promovidas de las paridades cambiarias, mientras que la segunda se fundamenta en la indexación de las tasas de interés que operan inflando las deudas cuando esa variable asciende; fenómeno que no se contrarresta cuando se revierte ese movimiento de la tasa de interés.

b] La *crisis de endeudamiento* a partir de 1982 marcó un momento dramático del sistema financiero internacional puesto que quizás no hay antecedente histórico acerca de los riesgos de colapso a que estuvo sometido el sistema financiero internacional, y menos que un actor importante en ese proceso dramático fuese América Latina y los restantes países del Tercer Mundo.

Esta crisis de endeudamiento no deja de estar ligada a la crisis monetaria recién comentada, puesto que la inestabilidad del sistema y sus pautas especulativas hicieron posible que la banca internacional pudiese operar sin mayores regulaciones en diversas plazas, manejando el dólar u otras monedas como unidad de préstamo en los mercados de eurodólares, llamados así por haberse constituido inicialmente en Londres y en otras plazas europeas.

En una fase expansiva de crédito, alimentada por los excedentes financieros de origen petrolero, la deuda externa de numerosos países pudo avanzar con relativa autonomía de su base comercial. La cuenta de capitales se constituyó, en buena medida durante los años setenta, en la llave maestra de la balanza de pagos de los países latinoamericanos. La deuda externa transformada crecientemente en capital ficticio (reciclaje del endeudamiento a tasas más altas y capitalización de los intereses), exigió en cierto momento confirmar su valor como flujo actualizado de intereses. Entonces, fue la capacidad de pago de sus rentas el punto crítico que cerró las vías de una capitalización automática de los intereses. En esas condiciones, la contracción del crédito internacional se hizo inevitable.

La historia que sigue es por demás conocida y se mueve más en el plano de las políticas económicas, puesto que éstas se convierten en el nexo lógico que enlaza el curso de la crisis de endeudamiento con sus alternativas de cobro de réditos. Se podía decir entonces, y también hoy, que “la deuda externa se paga con política económica” no sólo por las orientaciones que ésta toma en favor de crear excedentes de divisas para satisfacer a la banca trasnacional, sino porque los condicionamientos para que lo anterior se cumpla lesionaban las reglas elementales de funcionamiento y gestión del Estado.

La sindicalización de los bancos trasnacionales, la concertación del FMI y del Banco Mundial con los gobiernos de los países industrializados y sus bancos, la pugna por evitar la conformación de bloques de países deudores, fueron algunos de los muchos episodios que consolidaron la conformación de un bloque acreedor. De este modo se impidió que la acción de bancos, de los gobiernos de sus países de origen y de organismos financieros internacionales, mostrara fisuras o enfoques unilaterales, como los que en un comienzo exhibieron los gerentes y administradores de algunos bancos pequeños o marginales ansiosos por adelantarse en las negociaciones y presuntamente competir para ganar posiciones.

Unas rondas de refinanciación siguieron a otras hasta volver cada vez más sólidas y coherentes las políticas de los acreedores y dividir irremediablen-

te el mayoritario pero inconsistente núcleo de naciones deudoras. La crisis ya estaba siendo superada por el sistema financiero internacional, aunque como crisis siguió su dramático curso en cada una de las economías comprometidas con la pesada carga de endeudamiento externo.

c] En 1987, una burbuja especulativa explota en *crisis bursátil* en pleno Wall Street, pero se extiende rápidamente a todas las bolsas de valores de mayor envergadura en el mundo. Grandes pérdidas de capital para los accionistas y el descubrimiento de un juego especulativo a gran escala del que no escapan ni los bienes raíces ni los oportunistas que levantan empresas quebradas y colocan con buenos rendimientos los llamados bonos chatarra.

A simple vista, y más allá de los factores tecnológicos que impulsaron aún más lejos la onda depresiva en la cotización de los valores, no hay en este hecho nada novedoso, ya que la bolsa es por naturaleza el templo de la especulación. Si se profundiza lo ocurrido, salta a la vista, sin embargo, la existencia de organizaciones montadas para inducir a la especulación y al fraude liso y llano, como el que se estableció a partir de los bonos-chatarra o bonos-basura. Pero también incidieron en este accidente financiero la falta de coordinación entre las políticas de los países industrializados.

De todos modos, quedó al descubierto que los mercados habían pasado del sistema de préstamos a la expansión del sistema de bonos y acciones, campo igual de propicio o más para la constitución de capitales ficticios que los emanados del campo crediticio.

d] Ya a fines de los años ochenta, y más intensamente en 1991 aparecen en forma continua en la escena financiera los problemas derivados de una *crisis bancaria* en Estados Unidos, que tiende a generalizarse hacia otras plazas. La operación de salvamento que debieron llevar a cabo las autoridades financieras con motivo de la quiebra de los bancos de ahorro, fue seguida por las evidentes dificultades de los grandes bancos (con el Citicorp a la cabeza), que llevaron a la quiebra al Banco de Nueva Inglaterra y a varios bancos regionales.

La situación no es precisamente nueva; pero su detonante en una economía donde existe un índice de endeudamiento muy grande en todos los sectores empresariales y de consumidores, fueron las dificultades observadas en el sector agrícola y de bienes raíces. Los riesgos asumidos en ambos casos fueron de gran envergadura, arrastrando consigo la solvencia de numerosos bancos cuyas carteras de crédito eran prácticamente incobrables.

La magnitud del fenómeno, que sin duda escapa a una simple coyuntura recesiva, ha determinado una revisión profunda de las normas que

regulan la actividad bancaria en Estados Unidos y la consideración de una serie de propuestas que cambiarían el enfoque bancario dado desde la disposición Glass-Steagall de 1933. Sería el cambio más significativo para la banca estadounidense desde la crisis de 1929.

Un indicador de la gravedad de la situación bancaria en Estados Unidos lo brinda la falta de recursos de la Corporación Federal del Seguro del Depósito (FDIC) para hacer frente a las múltiples quiebras, lo que llevó a dar preferencia a los grandes bancos mientras no se han garantizado los depósitos en bancos menores como el Freedom National Bank de Harlem, por ejemplo. La iniciativa de limitar los montos de depósitos garantizados o de restringirlos por cada titular, es señal del vigor alcanzado por el crac bancario que, a su vez, incentiva el retiro de recursos hacia otras inversiones o hacia el exterior.

La baja del dólar y sus frecuentes oscilaciones en el nivel internacional también ha influido en la actividad de los bancos estadounidenses que han desaparecido de los primeros lugares en la clasificación de las instituciones de mayor peso. Un informe reciente de Nicholas Brady ante una comisión del Congreso reconoce que si en 1969 había, entre los treinta principales bancos a nivel mundial, nueve de origen estadounidense (tres de los cuales ocupaban la delantera), ahora sólo figuraba uno en la lista, en el 27º lugar. Sin menospreciar la influencia que ha tenido la depreciación del dólar en esa situación, no cabe duda de que en ese proceso hay elementos de decadencia que se expresan tanto interna como externamente en activos y ganancias menores, en términos relativos.

TENDENCIAS A EXTRAER DE ESTA CONJUNCIÓN DE CRISIS REITERADAS Y SUS IMPLICACIONES TEÓRICAS

La sucesión de crisis de distinta naturaleza que se observan en el sistema financiero internacional lleva a extraer ciertas hipótesis; pero necesariamente plantea interrogantes teóricas.

a) En primer lugar, todas las crisis anunciaban la posibilidad de un colapso o ruptura del sistema financiero internacional, comenzando por la desaparición del patrón dólar y seguido por la necesidad de un nuevo orden financiero, ya que el de Bretton Woods estaba agotado. Sin menospreciar los cambios que se han producido en ambos planos, las crisis no abrieron paso a un colapso internacional sino a un sistema intrínsecamente inestable donde es frecuente la redistribución y destrucción de capitales a gran escala; pero sin que ello conlleve un gran desorden monetario. En

pocas palabras, la crisis latente es un elemento estructural del sistema como expresión de sus contradicciones, pero como una válvula de escape permanente que siempre se orienta hacia una mayor concentración del capital.

b] El foco de todas las crisis está en el sistema financiero estadounidense. No obstante, no existe una hegemonía de éste en el orden financiero internacional, si acaso nos remitimos a la regulación de las crisis en las que es usual que exista la concertación de tres a siete países para establecer los mecanismos de restablecimiento del equilibrio inestable del sistema (apoyo a ciertas monedas, acuerdos en materia de manejo de tasas de interés, acción coordinada en el FMI y el Banco Mundial, etcétera.

Hegemonía en el origen de las crisis, pero concertación o poder compartido en la regulación de las soluciones. Esta modalidad del funcionamiento del sistema pone de relieve un estado de transición en que hay una tendencia a una hegemonía compartida, con todo lo que ello significa de cohesión y pugna en cada coyuntura crítica, ya que por encima de intereses globales a custodiar existen los intereses nacionales y sectoriales que dividen a las tres cabezas de este futuro sistema multipolar: Estados Unidos, Alemania y Japón.

c] El sistema financiero internacional está constituido por nuevos actores con poder de decisión que no están representados por las autoridades monetarias de los gobiernos. La creación monetaria se ha desprendido del control de los bancos centrales y el comando de la marcha financiera lo da la creación crediticia; y en ésta participan tanto los bancos como las empresas transnacionales. Su nivel de autonomía es relativamente alto, pero su gestión está limitada por las normas concertadas a nivel internacional y la competencia que se libra entre los grandes grupos económicos en los mercados. El concepto de capital financiero adquiere en estas condiciones nuevos ribetes, que no coinciden con los patrones tradicionales de interacción industria-banca que los clásicos marxistas utilizaban en su caracterización.

Esto es así a tal grado, que podría plantearse como hipótesis que el motor de los ciclos económicos vividos en los últimos 20 años no ha estado ligado al desarrollo de las fuerzas productivas, sino que fue más bien impulsado por el curso que tomaron las políticas y los excedentes financieros, vale decir, las fuerzas financieras. En ese sentido es importante subrayar el papel articulador estratégico que las finanzas ya cumplen en la propia organización de la producción y sus márgenes de rentabilidad. Si el concepto cabe, podría afirmarse que las mismas forman parte de la moderna composición orgánica del capital.

d] Sin la pretensión de agotar en forma exhaustiva la lista de consideraciones que los fenómenos financieros traen a luz respecto al desarrollo capitalista y a sus bases teóricas, un aspecto final a destacar es el relativo a los conceptos de internacionalización, globalización y regulación financiera.

La tendencia a la internacionalización financiera ha sido una de las más firmes a lo largo de todo el periodo de la posguerra. Iniciada a partir de la expansión transnacional estadounidense, fue seguida luego por los europeos y finalmente por los capitales japoneses. El concepto de mercado único tiene en este caso mucha mayor fuerza que el que pueda haber en la producción de otros bienes y servicios a escala internacional. Pero, contra lo que ha sido un pensamiento muy divulgado en la materia, esa internacionalización no globalizó el sistema desde que las regulaciones nacionales o acordadas entre varios países mantuvieron cierta fragmentación y diferenciación de los mercados. Y cabe señalar que aunque ciertas regulaciones sean eliminadas en el campo financiero, otras aumentan su presión —dígase de paso— en favor de una mayor concentración de las empresas financieras privadas.

Cuando cada vez es más seguro que se reestructure el sistema bancario estadounidense, ello no envuelve sólo una eliminación de normas sino la incorporación de otras que limitan el ingreso y el desarrollo de los grupos financieros. La posible constitución de bloques económicos más compactos anticipa contrapartidas en materia de conductas y compartimentación de mercados financieros que se oponen a la tesis de la globalización, pero no a su creciente internacionalización.

LA OBLIGADA REESTRUCTURACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL EN LOS AÑOS NOVENTA

La “modernización” del sistema bancario estadounidense permitiendo una mayor interacción entre empresas y bancos por medio del mercado bursátil y otros mecanismos organizativos, la constitución de un espacio nacional único en materia de actividad financiera y el aumento de las cuotas de capital para asegurar una base más segura y competitiva, son algunos rasgos de las propuestas que están actualmente en discusión en Estados Unidos. Pero si la regla de que los cambios y la crisis irradian desde ese país hacia el resto del mundo es correcta, es dable suponer que esta reestructuración anticipa otra que deberá darse a escala internacional.

Entre los fundamentos de este punto de vista se encuentra el hecho ya comentado de que la constitución y recomposición de los bloques econó-

micos traerá por sí misma una reconsideración de las regulaciones financieras. Sólo téngase presente lo que en ese sentido puede representar el ingreso de los países de Europa Oriental en la órbita de funcionamiento del capitalismo financiero.

Varias cuestiones quedan pendientes en esta discusión. Una de ellas, y no de menor importancia, versa sobre la manera de distribuir los costos de la seguridad internacional que, hasta ahora, han quedado a cargo, en una proporción muy alta, de Estados Unidos. El pago de la guerra del golfo Pérsico puede ser el punto de partida de una larga polémica acerca de la distribución de la carga de la guerra y el ajuste recesivo. No es la primera vez que el tema ocupa la agenda de discusión entre las grandes potencias; pero Estados Unidos seguramente acelerará su resolución en su papel de vanguardia de los intereses globales que asumió ante Irak.

No es descartable que dentro del nuevo orden internacional que se ha anunciado, desde una perspectiva geopolítica, se dé un lugar de primera línea a las propuestas dirigidas a fijar las normas que debieran regir la regulación del sistema financiero (patrón monetario combinado, nuevo papel de las instituciones multilaterales, resolución de la problemática sobre los servicios financieros fuera del marco del GATT, previsión de los mecanismos de regulación concertada entre los países más industrializados, legitimación de una especie de consejo de seguridad financiera con exclusión de los países subdesarrollados, constitución de bancos o fondos de ayuda para la reconstrucción de zonas como Europa Oriental, el Cercano Oriente u otras regiones bajo condiciones muy estrictas en materia de políticas económicas a adoptar).

Lo que es evidente, y no puede demorar mucho tiempo, es la necesidad de sentar las bases de un sistema financiero internacional que legitime procedimientos ya usuales en la práctica, pero sin asidero institucional. El momento es más que propicio para que Estados Unidos acelere esa reestructuración a la par que la transformación interna de su aparato bancario. Pero cabe advertir que esta "tercera" posguerra no tendrá a Keynes ni a White como polos de una disputa hegemónica, ni estará marcada por los principios de la estabilidad y el progreso que animaron la famosa polémica sostenida por ambas personalidades después de la segunda guerra mundial. Los intereses en juego hacen partícipes a más fuerzas, los principios que los inspiran son menos altruistas que aquellos que animaron los acuerdos de Bretton Woods y, en verdad, sus figuras no tendrán la estatura política y teórica que llenaron toda una época en la segunda posguerra. Pero esto es lo anecdótico. Lo importante es que la reestructuración que anticipamos entrará de lleno a un debate

de arreglos concretos y pragmáticos, más que a la determinación de un nuevo sistema financiero internacional propiamente dicho.

AMÉRICA LATINA ANTE LA REESTRUCTURACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO INTERNACIONAL

Sustentada la hipótesis de que la reestructuración del sistema financiero internacional provendrá de un movimiento endógeno o intracíclico en los países centrales, es evidente que el papel que cumplirá América Latina en ese proceso será meramente *pasivo*. La oportunidad que ofreció el elevado endeudamiento externo de la región —que llegó a representar 20% del mercado de préstamos en el año 1982 y mucho más en el nivel de los bancos expuestos a altos “riesgos nacionales”— de influir en la marcha del sistema financiero, no se repetirá en las circunstancias actuales. La aguda contracción crediticia a que se vio sometida en los últimos diez años y, como se ha afirmado, el aumento de las operaciones financieras entre los países industrializados, desplazó casi totalmente a los países latinoamericanos de los primeros lugares como deudores y marcó prácticamente su desaparición de los mercados internacionales de capital.

La citada pasividad y el papel marginal de la región en el desarrollo financiero mundial tiene como corolario lógico su injerencia casi nula en la toma y orientación de las decisiones que se adoptan y que son asumidas por la cúpula representada al máximo por siete grandes países.

La década de los años noventa seguirá siendo para América Latina una prolongación de lo ocurrido en los años ochenta en lo que concierne a la importancia que conservará la *deuda externa*, como eje en torno del cual la mayoría de sus países girará en su vinculación con los mercados de capitales. Esa misma deuda continuará constituyendo la palanca de condicionamiento para la aplicación de las políticas de ajuste estructural, aunque es de prever situaciones más conflictivas por la actitud reacia de varios países a aceptar sus nefastas consecuencias.

Cuando se hace referencia a eventuales conflictos y a regímenes contrarios a admitir mecánicamente sus lineamientos, se presume que esta clase de posiciones se originará en los próximos años por las crecientes dificultades que se registrarán en la exportación de los productos tradicionales y no tradicionales de la región, como consecuencia del clima recesivo y proteccionista que se cierne en la década. A despecho de las tecnoburocracias bancarias que han asumido el comando de las finanzas públicas en la mayoría de los países latinoamericanos, es de esperar que se

reiteren políticas de moratorias y nuevas rondas de negociación en busca de nuevas soluciones.

Esta *nueva etapa de redefiniciones* respecto a la deuda externa marcará quizá el límite de las posibilidades ofrecidas por el Plan Brady y abrirá nuevas alternativas en la actualidad insospechadas porque coincidirán con la reestructuración financiera internacional.

De todos modos, la deuda externa de América Latina, vista en perspectiva histórica, ha cumplido un ciclo de valorización que para muchos era inimaginable. Antes que la privatización de la economía, la banca internacional impuso la socialización del pago de intereses a costa del nivel de la actividad económica, disminuyendo salarios reales y gastos e inversiones públicos, sobre todo en el campo social. Así, entre 1983 y 1990 el pago neto de intereses y utilidades al exterior ascendió en América Latina y el Caribe a 280 mil millones de dólares corrientes, de los cuales un 70 % aproximadamente correspondió al primer concepto.¹ En el mismo periodo, la deuda externa total desembolsada se incrementó en 100 mil millones de dólares al pasar de 320 a 423 mil millones de dólares. Si se suman los intereses pagados y el incremento de la deuda externa, se puede afirmar *grosso modo* que desde 1983 se capitalizaron intereses por un monto equivalente a la deuda externa vigente a esa fecha.

Pero ése no es el único costo que acarrea el pago de la deuda externa. Al volverse dominante el enfoque de reducir el tamaño del Estado así como del desprenderse de las funciones y empresas que puedan interesar a los capitales privados locales y extranjeros, diversos países recurren adicionalmente a mecanismos de capitalización de la deuda externa en los mercados secundarios, que luego hacen posible la asociación de capitales o la total privatización de las empresas públicas.

La aparición de esta nueva operación financiera, que en los círculos bancarios se denomina conversión de deuda en capitales de riesgo o capitalización de deudas (*debt for equity swaps*), tiene potencialmente efectos reestructuradores de gran significación. La conversión de "deuda en capital" supone la compra de un instrumento de deuda en el mercado secundario (generalmente con descuentos que oscilan entre 40 y 50 %) a cambio de una inversión en capital social de una empresa del país deudor. En una versión distinta, existe también la conversión de "deuda en pesos" por la cual la deuda se cambia por obligaciones expresadas en la moneda del país deudor, que a veces constituyen el aporte de capital para absorber o asociarse a una empresa.

¹CEPAL, *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe 1990*, cuadros 1 y 17.

Las conversiones de deuda en capital entre 1985 y 1989 ascendieron a 16 mil millones de dólares, de los cuales han correspondido a Argentina la suma de 1.6 mil millones de dólares; a Brasil, 4.0 mil millones; a Chile 3.3 mil millones; y a México, el monto de 3.6 mil millones.² Para tomar conciencia de la magnitud de estas conversiones, baste decir que la misma es casi equivalente a las inversiones directas que Estados Unidos llevó a cabo en los últimos doce años. Pero lo más significativo es que donde más penetró esta forma de privatización de empresas públicas fue en sectores estratégicos tales como comunicaciones, transporte, energía, banca, petroquímica y recursos mineros.³

Además de las consideraciones que abonan en favor de una marginación de América Latina de los mercados de capitales internacionales, en los años noventa entra la presión de mayor financiamiento a otras áreas consideradas más importantes desde el punto de vista geopolítico. Europa Oriental y los países del Cercano Oriente en la posguerra del golfo Pérsico son rivales muy duros en la lucha por el acceso al financiamiento bilateral e internacional. Por lo cual los países latinoamericanos —salvo casos excepcionales— deberán habituarse a reciclar su deuda por mecanismo de conversión como la práctica ya comentada de intercambio por capital, la sustitución de deuda y otras formas más o menos sofisticadas que representan préstamos adicionales en proporciones muy pequeñas.

Nuestro punto de vista es que este círculo vicioso del endeudamiento externo que envuelve las relaciones financieras con el mercado internacional y determina las condiciones más duras respecto a la implantación de esquemas neoliberales, no podrá continuar sin que existan puntos de fricción. Éstos provendrán de crecientes dificultades exportadoras creadas, entre otros factores, por políticas proteccionistas de los países industrializados; por el descenso de la cooperación y el financiamiento externo disponibles y las distorsiones de precios internos producidas por empresas privatizadas.

PRINCIPALES CONCLUSIONES

En las dos últimas décadas hubo cuatro crisis financieras, en este orden; de naturaleza monetaria, de endeudamiento, bursátil y bancaria. No

² Przemyslaw Gajdeczka y Mark Stone, "El mercado secundario para los préstamos de los países en desarrollo", *Finanzas y Desarrollo*, FMI y Banco Mundial, diciembre de 1990.

³ Samuel Lichtensztein, "Las dos caras de la presente crisis estatal en América Latina", FLACSO-Universidad de Guadalajara, Coloquio Internacional sobre Transiciones a la Democracia en Europa y América Latina, enero de 1991.

obstante, estas crisis no fueron condiciones suficientes para que el sistema financiero internacional sufriera un colapso; en cambio, sí determinaron condiciones de funcionamiento intrínsecamente inestables que prevalecen hasta el presente.

Todas esas crisis estuvieron estrechamente ligadas al sistema financiero estadounidense, aunque sus soluciones transitorias fueron el resultado, en general, de una concertación con otros países (en especial, Alemania y Japón). Debe subrayarse, por lo tanto, que Estados Unidos no ha perdido su hegemonía financiera, pero ha debido compartir su poder con otras fuerzas cuyos intereses se entrelazan (aunque no siempre coincidan) con los suyos.

Por otra parte, se puede afirmar que en los últimos lustros las actividades financieras se han internacionalizado en forma extraordinaria; pero no necesariamente se han globalizado. Siguen pesando sobre ellas —a pesar de su mayor liberalización— muchos objetivos y regulaciones estatales. Más aún, es posible que los mecanismos de control aumenten en el futuro, si se profundizan las prácticas proteccionistas y los bloques económicos se consolidan y diversifican. No existe pues, todavía, a mi entender, una universalización de los valores y las prácticas financieras.

Hay numerosos indicios de que se acerca el momento de plantear la iniciativa de reestructuración del sistema financiero internacional. La reiteración de las crisis, la presencia de tres polos financieros internacionales dominantes y la existencia de mecanismos de regulación informal entre los países más desarrollados, hace propicia esa posibilidad en una coyuntura próxima.

Lamentablemente, pero de acuerdo con la lógica histórica y su peso en el escenario internacional, el papel que América Latina pueda desempeñar en ese proceso de reestructuración será más bien pasivo.

La conversión de deuda externa en capital en varios países de América Latina ha sustituido la corriente tradicional de inversión directa en los últimos años. Al mismo tiempo, el giro experimentado en las políticas hacia el capital extranjero ha permitido que se haya podido penetrar por esa vía en áreas estratégicas o de alto interés nacional de varios países, como en los sectores de comunicación, transporte, energía, banca, petroquímica y recursos mineros.

TRANSNACIONALES E INTEGRACIÓN: UN RECUENTO DE ACTUALIDAD

Alfredo Guerra-Borges

La formación de grandes bloques económicos en Europa, América del Norte y el Pacífico oriental, así como la “Iniciativa para las Américas” del presidente Bush, han otorgado a la integración latinoamericana una relevancia notable en la lista de temas de discusión pública, y como hecho sin precedente, la ha incorporado también con mucha fuerza en la temática universitaria. De ello es testimonio su inclusión en el presente Ciclo Internacional del Seminario de Teoría del Desarrollo.

Se me ha invitado a tratar el tema del “Capital trasnacional y nacional y la integración latinoamericana”, y a tal efecto haremos, en primer término, un breve recuento del papel de las empresas trasnacionales y nacionales en los procesos de integración de América Latina. Luego, teniendo en cuenta lo anterior, haremos referencia a los nuevos escenarios de la integración latinoamericana, para concluir con una somera indicación de los desafíos y responsabilidades que en relación con estos temas debe asumir la comunidad académica.

LOS AÑOS CINCUENTA

El momento histórico de pasar a una fase más avanzada de la industrialización sustitutiva en los países que la habían iniciado en los años treinta o antes, y de iniciar el desarrollo industrial en los restantes países, coincidió con el periodo de expansión de las empresas trasnacionales hacia el Tercer Mundo. Posteriormente avanzaron hacia otros sectores, y en fecha más reciente se han orientado de manera preferente hacia los servicios. Tal es, en pocas palabras, la experiencia general de América Latina.

Cuando hacia los años cincuenta se plantearon los procesos de integración regional, las empresas trasnacionales definieron muy claramente sus políticas sobre el particular. No fue la integración lo que trasnacionalizó a América Latina, como erróneamente pensó la izquierda por mucho tiempo; pero, de igual manera que lo han hecho con todas las políticas de

desarrollo, las trasnacionales utilizaron holgadamente los procesos de integración en la medida que calzó bien a sus intereses.

La implantación de las firmas trasnacionales en los países latinoamericanos se operó con rapidez. La tasa de crecimiento de las ventas de las subsidiarias fue muy superior a la tasa de expansión del producto nacional.

En los años setenta las trasnacionales ya se habían asentado firmemente en todos los países de América Latina, sobre todo en Argentina, Brasil y México. Un rasgo distintivo de esta implantación fue que en América Latina las inversiones en el sector industrial se insertaron en la política de sustitución de importaciones, a diferencia de los países del Sudeste Asiático donde la inversión extranjera se orientó desde un principio hacia la exportación.

Esta orientación hacia el mercado local fue particularmente acentuada en los países de mercado interno más amplio. En Argentina, Brasil y México, que realizan unas tres cuartas partes de la producción industrial de América Latina, las ventas locales han constituido entre el 80 y el 95 % de las ventas totales de las firmas trasnacionales radicadas en esos países. Esta circunstancia se reflejó en las posiciones de dichas firmas en relación con la integración, como se indicará enseguida.

PARÁMETROS DE POSICIÓN DE LAS ET EN LA INTEGRACIÓN

La bibliografía disponible sobre la inversión trasnacional en los esquemas de integración (extrañamente escasa) permite discernir ciertas normas de comportamiento. Una de ellas tuvo como referente la dimensión del mercado. Cuando los países que se integraban tenían un mercado amplio, el interés de las ET en los procesos de integración fue moderado e incluso inexistente. En otras palabras, no los impulsaron.

Por el contrario, en los países de mercado restringido las trasnacionales mostraron mucho interés en la integración regional. Exportar hacia el mercado ampliado fue su meta. Es el caso de los países centroamericanos. Según el Banco Mundial, aproximadamente una cuarta parte de las inversiones extranjeras en la industria provino de esas fuentes en el periodo 1960-1976.¹

Las pautas de comportamiento de las ET no fueron tan sencillas y transparentes como podría deducirse de los párrafos anteriores. Si bien en algunos casos no impulsaron la integración, no por ello se desinteresaron

¹ World Bank, *Central America Special Report on the Common Market*, Washington, 1980, p. 9.

de la organización de los mercados latinoamericanos en el marco de la integración. Por regla general evitaron la competencia entre las subsidiarias, pero su estrategia no fue simplemente oponerse al libre comercio, como lo muestra la experiencia de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.

Con el objeto de acelerar la desgravación del comercio y promover las inversiones en la industria, la ALALC estableció dos mecanismos novedosos por entonces: los acuerdos de complementación y las reuniones sectoriales. De acuerdo con una investigación realizada por Jaime Campos,² entre 1963 y 1973 se llevaron a cabo 194 reuniones sectoriales en las que participaron cerca de 8 000 personas, tres cuartas partes de las cuales eran representantes de 3 096 empresas privadas. La representación de las subsidiarias de empresas trasnacionales fue en todos los casos muy alta: más del 50% de los participantes, como promedio; y en reuniones sobre productos eléctricos y electrónicos, material de oficina y productos químicos y farmacéuticos, la representación trasnacional constituyó el 80% o más de los participantes.

Según se pudo establecer en la investigación de Campos, las empresas que tuvieron mayor participación en las negociaciones arancelarias fueron las empresas trasnacionales que no exportaban al mercado latinoamericano un porcentaje significativo de su producción; es decir, que operaban sobre todo (aunque no exclusivamente) en los mercados locales bajo protección frente a terceros países. Dichas empresas estaban interesadas en que nadie viniera a perjudicar sus ventas locales. Su estrategia entonces fue participar activamente en las negociaciones para desgravar el comercio, pero con el objetivo de excluir de la liberación comercial los productos en que deseaban evitar la competencia.

Una estrategia alternativa fue especializar a las subsidiarias en la fabricación de productos estandarizados, en cuyo caso se apoyó la desgravación del comercio regional pues ya no cabía temer la competencia, y por el contrario, se intensificó el intercambio entre las subsidiarias.

Constantino Vaitsos, cuyas investigaciones constituyen una importante contribución al conocimiento de las empresas trasnacionales, afirma que en las entrevistas que realizó a empresas extranjeras en el curso de una investigación sobre sus operaciones, pudo confirmar que “con el pretexto de liberalizar el comercio y de integrar los mercados, el principal

² Jaime Campos, “La participación empresarial en el proceso de integración: las reuniones sectoriales de la ALALC”, *Revista de la Integración*, núm. 16, Buenos Aires, 1974.

objetivo de esas reuniones (sectoriales) era evitar la competencia. Básicamente su utilidad consistió en asegurar que las empresas que participaban en ellas no se perjudicaran unas a otras en sus respectivos mercados. La forma de hacerlo fue evitar la competencia”.³

En cuanto a los acuerdos de complementación, Vaitos apunta lo siguiente:

se concertaron acuerdos con respecto a un cierto número de productos incluidos en las listas de productos reservados. Pero estos acuerdos no siempre significaron que después hubiera intercambios comerciales reales basados en una nueva producción regional. [...] En realidad, han sido más los productos incluidos en acuerdos de complementación que no han sido objeto de ninguna transacción comercial que los productos que sí han sido objeto de algún intercambio.⁴

No obstante su preferencia por los mercados internos de algunos países miembros de la ALALC, el valor de las exportaciones de las empresas trasnacionales fue superior al de las exportaciones de firmas latinoamericanas. La revista *Business International* manifestó en una oportunidad que “con pocas excepciones, han sido las grandes empresas internacionales las que se han beneficiado de la liberalización del comercio de la región”.⁵

En cuando a los países de mercado reducido, ya se indicó con anterioridad que las ET mostraron interés en su integración regional. No es extraño, en consecuencia, que una proporción bastante alta del comercio intrarregional de esos países se originara en las subsidiarias establecidas en ellos.

El manejo de la cuestión trasnacional es de suyo muy compleja. En relación con el capital nacional, las ET poseen ventajas enormes: una es la posesión de tecnología amparada usualmente por patentes, de modo que, por decirlo así, tienen en su poder la llave del desarrollo. La experiencia del Grupo Andino es muy aleccionadora en este sentido.

Los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial del Grupo Andino fueron, con el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros (Decisión 24), una de las piezas fundamentales para dotar a los países andinos de industrias básicas. Se pensó que de esta manera podría darse mayor autonomía a los países. Sin embargo, cuando se pusieron en

³ Constantino Vaitos, La función de las empresas trasnacionales en los esfuerzos de integración en América Latina: ¿quién se integra, con quién, cómo y en beneficio de quién?, informe para la UNCTAD (TAD/EI/SEM. 5/2 (versión preliminar), 1978, p. 187.

⁴ *Ibid.*, p. 188.

⁵ Citado por C. Vaitos, *op. cit.*, p. 186.

marcha los primeros programas (el metalmecánico y el petroquímico) fue manifiesto desde el principio la imposibilidad de llevarlos a cabo sin participación de las trasnacionales. Estas poseían la tecnología, además de tener una presencia dominante en el comercio internacional.

En cuanto al tercer programa (el de la industria automotriz), estuvo paralizado durante varios años por la oposición de la Chrysler Corporation, que controlaba el 65% del mercado andino. Cuando esa oposición fue vencida al fin, la tecnología de la industria mundial del automóvil había sufrido ya una verdadera revolución, por lo que las metas del programa automotriz habían quedado rápidamente obsoletas. El programa no pudo alcanzar uno solo de sus objetivos.

LA POSICIÓN DEL CAPITAL NACIONAL

Lo anterior nos lleva a comentar el papel del capital nacional en la integración. Prácticamente no hay estudios sobre la posición de las élites nacionales respecto a la integración. Lo que sabemos por conocimiento directo o lo que se deduce de la bibliografía sobre desarrollo y de investigaciones sobre empresarios nacionales, desde otra perspectiva que la de la integración, permite concluir que una parte importante del capital nacional participó activamente en los procesos de integración, y que para numerosos empresarios éstos fueron un factor de consolidación y expansión.

La integración dio lugar al establecimiento de miles de nuevas empresas nacionales; unas se crearon ante el incentivo de un mercado mayor; otras fueron indirectamente estimuladas por la integración, al servir de complemento de los estímulos del sector externo en los periodos de bonanza. Además, la integración dio lugar al establecimiento de una extensa red de relaciones interempresariales. Antes de la integración las empresas nacionales no se conocían entre sí; como tampoco conocían los mercados de los otros países. Esto constituyó una de sus grandes desventajas frente a las trasnacionales, sobre todo en el periodo inicial.

Ante la iniciativa de crear las zonas de libre comercio el capital nacional fue aprensivo. Habitado a operar en un mercado cerrado, temió la competencia. Fue este temor el que aconsejó en la ALALC el sistema de negociaciones producto por producto, que fatalmente condujo la Asociación a la parálisis total al cabo de pocos años.

En los inicios de la integración hubo aquí y allá diversas expresiones nacionalistas de algunos sectores empresariales que se sintieron amenazados por la inversión extranjera. Hay varios ejemplos de ello en Centroa-

mérica. En Argentina y Brasil algunos grupos se opusieron a la idea de crear un mercado común latinoamericano por temor a que éste fuera rápidamente dominado por las empresas trasnacionales.

Se trató, sin embargo, de una oposición ambivalente. No se tenían reservas hacia las empresas extranjeras que operaban en el propio país. El temor se manifestaba solamente con relación a las empresas extranjeras localizadas en otros países latinoamericanos.

Gradualmente, las actitudes empresariales se fueron acomodando. La inversión nacional se localizó, por lo general, en sectores en que no había contraposición de intereses con el capital extranjero. A menudo se llegó a acuerdos de coinversión, que como formas de transferencia de tecnología pueden ser interesantes y hasta convenientes para los países. En otros casos los empresarios nacionales optaron por vender sus empresas, convencidos de la inutilidad de hacer competencia a las firmas trasnacionales. Gert Rosenthal estudió este fenómeno en Centroamérica.⁶

Lo que revela la historia del desarrollo latinoamericano, y por ende de la integración, es que las burguesías locales han hecho causa común con el capital extranjero. La experiencia más elocuente la encontramos en el Acuerdo de Cartagena. No obstante que el objetivo central del Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros (Decisión 24) era conceder la más alta prioridad al capital andino, regulando las inversiones extranjeras en la forma que se juzgó adecuada a tal objetivo, los empresarios nacionales se opusieron al proyecto de la Decisión juntamente con las firmas extranjeras. Posteriormente, cuando el Régimen Común entró en vigor, los empresarios nacionales hicieron causa común con las ET para introducirle sucesivas modificaciones, hasta que en 1987 fue radicalmente modificado y esterilizado.

INTRODUCCIÓN A NUESTROS DÍAS

En los años ochenta la integración de América Latina y el Caribe sufrió duros reveses. Ante la crisis los países reaccionaron en forma desordenada, siguiendo el principio anacrónico de salvarse quien pudiera. Los compromisos de integración fueron violados sin contemplaciones. No obstante, hacia fines de la década se abrió un capítulo de reconsideraciones. En buena hora que así haya sido. El desorden era irracional; pero también lo

⁶ Gert Rosenthal, "The role of private foreign investment in the Central American Common Market" (inédito), 1970.

hubiera sido pretender que la integración se mantuviera apegada a los esquemas trazados veinte años atrás.

Un signo de los nuevos tiempos ha sido, sin duda, el proceso iniciado por Argentina y Brasil a partir del acuerdo suscrito en 1986. En el orden conceptual, los 23 protocolos suscritos desde entonces se han apartado del objetivo central de los años sesenta: la creación de uniones aduaneras. En tanto que la identificación de la integración con el libre comercio fue resultado de la influencia del pensamiento neoclásico sobre integración y de las rígidas posiciones del GATT (por entonces un ente internacional de mayor relevancia que hoy día), en el acuerdo Argentina-Brasil el libre comercio, regulado y progresivo, es propiamente un instrumento del sector productivo, enfatizándose la industria de bienes de capital como impulsora del nuevo esquema.

De acuerdo con la nueva concepción, los protocolos suscritos han incorporado al proceso de integración binacional diversas áreas de especial interés para ambos países: aparte de la industria de bienes de capital, los acuerdos incluyen también las industrias aeronáutica, de acero, automotriz y alimentaria; la formación de empresas binacionales, la constitución de un fondo de inversiones, los suministros de trigo, la política energética, la cooperación en biotecnología, etc. Todo ello no se inscribe en un esfuerzo limitado de regionalización de los mercados internos, sino que tiene la acertada orientación de elevar la competitividad internacional de las economías argentina y brasileña.

Los resultados de los convenios argentino-brasileños no pueden evaluarse aún con certeza, pues el periodo transcurrido desde que entraron en vigor (1987) es muy corto. Se conocen ya algunos resultados positivos; pero, asimismo, se han revelado los obstáculos económicos y sociales que impiden avanzar con la celeridad prevista en los acuerdos. Ello era de esperar. La imaginación acelerada, congénita de los políticos, a menudo se divorcia de la economía real, y a partir de esta disociación sobrevienen los incumplimientos. Lo fundamental, sin embargo, es que el proceso se ha iniciado, y posteriormente ha incorporado a Paraguay y Uruguay en un convenio para establecer un mercado común (el Mercosur) que debe entrar en operación en enero 1996.

Entre tanto, otros procesos de integración binacional maduran (Chile-Venezuela, entre otros); y uno trilateral (Colombia-México-Venezuela), con un diseño conceptual interesante, pues no posee un propósito globalizador sino sectorial, lo que a nuestro juicio tiene una buena dosis de realismo. El acuerdo más reciente, suscrito en enero de 1991, prevé el establecimiento del libre comercio entre Centroamérica y México. Todos

estos son signos esperanzadores de una nueva etapa, del inicio de una nueva fase en el flujo circular entre teoría y realidad; pero todavía falta vivir la experiencia de la concreción de los acuerdos. La práctica dirá entonces de qué lado está la verdad.

EL ANUNCIO DE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS

Estando en marcha los nuevos procesos de integración de América Latina, se dio a conocer la Iniciativa para las Américas. Lo que hasta ahora se conoce de la Iniciativa son los lineamientos generales de la misma, como aparecen en el discurso del presidente Bush de junio de 1990. Desde entonces hasta la fecha la administración estadounidense no ha dado ningún paso para concretarla. A juzgar por las apariencias, Washington se ha concentrado en su propósito de suscribir un acuerdo de libre comercio con México, que si bien se inserta en la Iniciativa para las Américas es anterior a ésta, e indudablemente de ejecución independiente de ella.

No obstante su imprecisión, o quizá por eso mismo, el anuncio de la iniciativa provocó un estado de desasosiego en los gobiernos latinoamericanos. De nuevo, al igual que en el manejo de la deuda externa, cada quien corre hacia Washington para intentar ganar la delantera a los demás, con la pretensión (múltiples veces fallida) de obtener más beneficios que los otros países. Pero Washington no se ha dado prisa. Conoce bien a sus colegas y no teme tenerlos en lista de espera.

EL CONTEXTO TRANSNACIONAL DE LA INICIATIVA PARA LAS AMÉRICAS

Tanto la Iniciativa para las Américas como su antecedente, el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, tienen un carácter defensivo frente a la Europa-92 y los desafíos del Sudeste Asiático bajo el liderazgo de Japón. La cuestión se plantea en términos de tecnología y de mercados. Y en ambos casos la empresa transnacional está presente.

La guerra mundial de la tecnología se ha declarado ya, y Estados Unidos está en posición vulnerable. La industria estadounidense está perdiendo terreno en su propio mercado.

las incursiones extranjeras en el sector de alta tecnología son del todo alarmantes [...] [Las industrias] que están situadas en la frontera tecnológica reciben algunos de los peores golpes. Diez años atrás el 94% de las computadoras

ventas en los Estados Unidos eran "made in the U.S."; el año pasado (1989) la cifra fue 66% [...] [Lo anterior no toma en cuenta que] una computadora "norteamericana" puede estar llena de partes asiáticas. Otros objetos finalizados en los Estados Unidos a menudo incorporan trabajo de ensamble por \$ 6 diarios en las *maquiladoras* instaladas en México. Y con 300 000 banderas norteamericanas importadas de Taiwan y de otras partes en los primeros cuatro meses de 1990, uno puede preguntarse si *algo* se producirá aquí en el futuro.⁷

En lo que toca a la agresiva regionalización de los mercados que se ha dado en los últimos años, son evidentes las desventajas de la parte estadounidense. Japón puede integrarse de modo inmediato con exportadores poderosos como Corea, para citar solamente uno, y está en excelente posición para establecer relaciones estrechas con la República Popular China.

Por su parte, la Europa-92 tiene un margen de expansión geográfica sin paralelo: desde ahora existen bases para la vinculación económica (y futura integración) con Checoslovaquia, Polonia y Rumania. La ampliación de los vínculos con otros países de Europa Oriental y la forma final que tomen, parece ser cosa de tiempo nada más. Algunos se consuelan pensando que no se confirmaron los temores de una pronunciada desviación del interés europeo en América Latina debido a los cambios en Europa Oriental; pero se pierde de vista que esta región apenas ha iniciado su proceso de reconversión. Cuando éste se complete, sus ventajas sobre América Latina como mercados de bienes y de inversión para la Comunidad Europea serán evidentes. En América Latina la Comunidad compete con Estados Unidos, y siempre ha rehuído las fricciones. En cambio, Europa es para la Comunidad geografía e historia juntas.

Más allá de la Europa Oriental, las relaciones eurooccidentales con la Unión Soviética son un capítulo de primordial importancia. Para la Europa-92 el restablecimiento del equilibrio interno en la Unión Soviética es esencial, no sólo desde el punto de vista económico sino político, como contrapeso al predominio mundial de Estados Unidos. Para algunos, la Unión Soviética ha llegado al fin de su historia, lo que oscurecería todo pronóstico acerca del futuro de las relaciones comerciales con la Europa-92. Discrepamos de esta visión, y no por una conclusión de principio sino pragmática. La historia no registra ejemplos de países cuyas élites elijan voluntariamente su minimización. Bajo una solución

⁷ Edmund Faltermayer, "Is 'Made in USA' fading away?", Nueva York, *Fortune*, 24 de septiembre de 1990, p. 62.

u otra, la Unión Soviética saldrá de la presente crisis con sus rasgos de gran potencia, devorando capitales por doquier para acelerar su reindustrialización. Si la solución es democrática o no, es materia a considerar en otro contexto.

Para Estados Unidos y Canadá, América Latina y el Caribe constituyen su único espacio "natural" de integración. Esta es, sin duda, la primera de cuatro razones para que la administración estadounidense muestre interés en crear una zona hemisférica de libre comercio, en una región en que dos quintas partes de sus habitantes se encuentran en situación de pobreza y un 17% en situación de indigencia.⁸

La segunda razón que inspira a la Iniciativa Bush es que tradicionalmente América Latina ha sido un mercado para las exportaciones estadounidenses, cuyo valor ha caído verticalmente debido a las políticas de ajuste, estabilización y pago de la deuda externa. Se estima que la pérdida sufrida por Estados Unidos oscila entre 50 000 y 130 000 millones de dólares. La recuperación de estas ventas tiene una importancia suprema para un país "que está vendiendo activos para ayudarse a pagar el exceso de importaciones sobre las exportaciones, una cifra en números rojos que actualmente es equivalente a un Rockefeller Center por semana".⁹

Una tercera razón es que la creación de una zona de libre comercio hemisférica garantizaría a Estados Unidos la eliminación de restricciones en un mercado de unos 200 millones de consumidores latinoamericanos con capacidad de compra. Júzguese lo que ello significaría teniendo en cuenta lo que ha significado la apertura comercial de México. Según una exposición del presidente Bush al Congreso, en sólo cuatro años (de 1986 a 1990) las exportaciones estadounidenses a México crecieron de 12 400 a 28 400 millones de dólares; las exportaciones de bienes de consumo pasaron de 1 600 a 3 000 millones; y las agrícolas, de 1 900 a 2 500 millones de dólares.¹⁰

La cuarta razón que motiva el interés de las firmas trasnacionales en la integración hemisférica es la reducción de costos de producción por la vía de los deprimidos salarios de la mano de obra latinoamericana. Es este

⁸ A finales de la década de los ochenta había en América Latina 183 millones de pobres; véase CEPAL, *Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta*.

⁹ *Fortune*, *op. cit.*, p. 62.

¹⁰ De la exposición del presidente Bush al Congreso de Estado Unidos en apoyo a su solicitud de prórroga de la "vía rápida" para negociar el acuerdo de libre comercio con México, citado por Armando Labra, "Visión de los vencidos", *Excelsior*, 8 de mayo de 1991, p. 7-A.

abatimiento de los costos lo que haría más competitivas a las empresas estadounidenses frente a Europa y Japón.

Un artículo de Katrina Burguess y Abraham Lowenthal sobre la interdependencia de México y el estado de California ilustra el punto anterior. “La competitividad de California en el aspecto de la manufactura tiene relación muy directa con su acceso al mercado de la mano de obra barata mexicana.” De no ser por esto la industria de California no hubiera podido reducir costos y hubiera tenido “que trasladar sus operaciones al extranjero o salir del mercado”.¹¹ Esta eventualidad se ha sorteado gracias a que más de la mitad de los 250 000 inmigrantes extranjeros a California son mexicanos, y que “con el derrumbe de los precios del petróleo y la grave devaluación del peso a principios de los ochenta, los salarios en México llegaron a ser de los más bajos del mundo semiindustrializado”.¹² Si se extrapola la lectura del extenso artículo de Burguess y Lowenthal sobre la “interdependencia de México y California”, se podrá tener una imagen anticipada de la “interdependencia de Estados Unidos y América Latina” en el marco de la integración hemisférica.

EL ESCURRIDIZO FRENTE COMÚN LATINOAMERICANO

Es evidente que la mayor parte de los beneficios de una zona de libre comercio hemisférica será cosechada por Estados Unidos. Sin embargo, Washington no tiene hoy día la capacidad necesaria para negociar la zona de libre comercio con todos los países. El presidente Bush habló de plazos largos. El primer paso será el acuerdo con México. Es comprensible que así sea. Quién o quiénes seguirán después no parece posible anticiparlo con certeza. Tampoco (y esto es lo más importante) cómo se concretará la Iniciativa.

En relación con lo último hace falta, por una parte, mayor precisión de la propia iniciativa. Ésta debe ser tarea de los estadounidenses. En segundo lugar, hace falta conocer los términos del acuerdo final con México. En tercer lugar, resta todavía que los países latinoamericanos definan claramente sus intereses, sus opciones, sus reservas. Aquí se abre un espacio para la reflexión latinoamericana. De un país a otro hay diferencias de situación; pero ello no niega la posibilidad, y mucho menos la necesidad, de definir parámetros de negociación. No es posible detenerse mucho en

¹¹ Katrina Burguess y Abraham Lowenthal, “Sin precedentes la interdependencia de México y California”, *Excelsior*, 9 de abril de 1991, tercera parte de la sección A, p. 1.

¹² *Ibid.*

este aspecto, pues su examen nos llevaría muy lejos; pero pueden señalarse algunas áreas cuya continentalidad es claramente perceptible.¹³

Una de esas áreas es la forma como se alcanzará el libre comercio. Dadas las enormes disparidades de desarrollo existentes con Estados Unidos, hay que conseguir de la parte estadounidense la mayor apertura posible en el menor tiempo, en tanto que América Latina debería abrir su economía en forma más pausada, de modo que en un tiempo razonable puede elevar la competitividad de su sistema productivo. Al menos en rubros específicos.

Con la apertura estadounidense, América Latina tendría que llegar a ese mercado de productos afectados por el escalonamiento arancelario, o que encuentran obstáculos no arancelarios, como son las cuotas y las "restricciones voluntarias" de las exportaciones latinoamericanas.

La CEPAL sugiere algunos temas del mayor interés. En primer lugar, que se definan reglas claras y transparentes en materia de aplicación de subsidios, derechos compensatorios e impuestos antidumping. Asimismo, considera necesario que las fuentes multilaterales faciliten financiamiento para llevar a cabo la reconversión industrial que se hace imperiosa ante el desafío de la integración hemisférica.

Un punto extraordinariamente sensible de la propuesta Bush es la cuestión de las legislaciones nacionales sobre inversión extranjera y la propiedad intelectual. La Iniciativa para las Américas persigue la eliminación total de las regulaciones. La CEPAL opina que es necesario mantener la flexibilidad necesaria en la legislación respectiva, a fin de garantizar los intereses latinoamericanos en estas materias.

La oportunidad del debate está planteada. Ahora, América Latina tiene que buscar lo que es común pese a sus diferencias. Hay que admitir, sin embargo, que será necesario hacer un gran esfuerzo para que los gobiernos abandonen su tradicional renuencia a la concertación frente a los poderes hegemónicos.

LA INTEGRACIÓN LATINOAMERICANA COMO RESPUESTA AL DESAFÍO

Los años de crisis han hecho madurar la conciencia latinoamericana de sus problemas y opciones. Los nuevos procesos de integración (nuevos en

¹³ Ante la propuesta de Bush, la CEPAL hizo una declaración bastante general y cautelosa, cuyo aporte más importante juzgamos que es la sugerencia de los elementos de un acuerdo latinoamericano mínimo común para negociar con Estados Unidos. Véase CEPAL, "La iniciativa para las Américas: un examen inicial", *Comercio Exterior*, núm. 2, 1991.

lo conceptual y por sus procedimientos) son signos alentadores de esa maduración. Es probable que esta vez se llegue a realizaciones de mayor alcance. Las circunstancias internacionales han cambiado. América Latina tiene conciencia de ello. Puesta internacionalmente a la defensiva, América Latina ha pasado regionalmente a la ofensiva después de muchos años de inercia.

Este volverse de América Latina hacia sí misma no es hoy día una alternativa a las presiones para que se abra al mundo. No hay contraposición de objetivos. El argumento formulado a mediados de este siglo de que América Latina necesita integrarse para desarrollarse sigue teniendo plena validez; pero tanto ahora como antes la relación con el resto del mundo está presente, aunque la valoración de ese vínculo varía en consonancia con las posiciones ideológicas.

En la perspectiva neoclásica de la teoría de las uniones aduaneras, el tipo ideal de integración es la integración mundial, pues en un mundo sin restricciones al comercio cada país podría hacer una asignación óptima de sus recursos, especializándose en las producciones en que sus costos comparativos fueran menores. Como en la práctica todos los países tienen un sistema de protección que discrimina los bienes producidos en el resto del mundo, el pensamiento neoclásico admite las uniones aduaneras como una solución subóptima, en tanto que al menos elimina los aranceles entre un grupo de países, lo que se ve como un paso en dirección a la integración mundial.

Para todo efecto práctico, el concepto neoclásico de integración conduce a que los países latinoamericanos se integren a los países desarrollados, que es, precisamente, lo que se aconseja a América Latina de un tiempo a esta parte, en el contexto de un cuestionamiento radical de las políticas que se siguieron en el pasado.

El marco conceptual más apropiado a las condiciones de América Latina es "entender por integración económica regional un proceso de creación de interdependencias entre países, con una finalidad de desarrollo, proceso que se formaliza en un determinado nivel de institucionalidad, a fin de coordinar políticas e instrumentos de desarrollo de los países que se asocian, en la medida que lo haga necesario la consecución de los objetivos perseguidos por éstos".¹⁴

Es, pues, la finalidad del desarrollo que un grupo de países asigna a su proyecto lo que diferencia la integración de América Latina y la de los países industriales. En términos weberianos puede afirmarse que el desa-

¹⁴ Alfredo Guerra-Borguez, *Integración de América Latina y el Caribe; la práctica de la teoría*, México, IIEC-UNAM, 1991.

rrollo económico es la racionalidad sustantiva de la integración latinoamericana. En razón de su sustantividad, el objetivo de desarrollarse se mantiene a través del tiempo, pero no así su circunstancia, es decir, el conjunto de accidentes de tiempo, lugar, modo, etc., en que el desarrollo se plantea. ¿Cuál es hoy día esa circunstancia?

En algunos aspectos, hay rasgos del pasado que siguen presentes en el escenario latinoamericano, y por ello hay también cierto grado de permanencia de los objetivos de las políticas de desarrollo. En las condiciones de los años cincuenta, ante una perspectiva de debilitamiento progresivo de los impulsos que desde el siglo XIX recibía América Latina del mercado mundial, la idea del desarrollo se asociaba a la necesidad de incrementar la capacidad de producción industrial de los países.

El problema, subrayado con fuerza por la CEPAL, era que el progreso técnico tendía a concentrarse en los países industrializados; se operaba una creciente desigualdad de la productividad y el ingreso entre la periferia (en este caso América Latina) y los países centrales. Esto se tradujo en el concepto de deterioro de los términos de intercambio, concepto controvertido desde un principio en los centros industriales por referírsele exclusivamente al intercambio de mercancías; pero inobjetable, sobre todo en nuestros días, si la cuestión se plantea en términos factoriales, como deterioro de la relación de intercambio de los factores incorporados a las mercancías, que es el verdadero sentido del concepto.

A juicio de la CEPAL el desafío principal consistía “en lograr una tasa satisfactoria de crecimiento económico que permita [a América Latina] estrechar progresivamente las diferencias de ingreso con los grandes centros industriales”.¹⁵

Planteadas así las cosas, la CEPAL veía sólo dos caminos: uno, la expansión de las exportaciones al mercado mundial, para lo cual era indispensable un cambio profundo en las políticas comerciales de los países industrializados; y, el otro, expandir el comercio intralatinoamericano en apoyo de un proceso acelerado de sustitución de importaciones. “Estos dos caminos no son incompatibles entre sí”, afirmó la CEPAL desde aquellos años.

Se abrió entonces un periodo de desarrollo industrial muy intenso que en muchos aspectos dio un vuelco a las adormecidas estructuras de la región. Hoy día todo aquel proceso está cuestionado. Para el neoliberalismo todo tiempo pasado fue peor, y ante esta negación persistente suena bastante débil todavía la reivindicación que hacemos del camino recorrido.

¹⁵ CEPAL, “Informe de la Secretaría Ejecutiva”, en *El Mercado Común Latinoamericano*, Naciones Unidas, 1959, p. 4.

Por lo que toca a la integración, su balance es ciertamente positivo, pese a todas sus flaquezas. La integración aproximó, y en muchos casos vinculó, los sistemas productivos de América Latina; dio impulso a un comercio intralatinoamericano muy importante, que anteriormente no existía. Por muchos años este intercambio creció a tasas superiores a las registradas por el comercio con terceros países, habiendo llegado a constituir entre el 16 y el 25 % de la exportación total de los distintos conjuntos de países.

Asociados al intercambio se crearon sistemas de compensación y de crédito recíproco, gracias a los cuales una cuarta parte o más del comercio intralatinoamericano se operó con monedas nacionales, hecho de singular importancia en una región cuya precaria disponibilidad de reservas internacionales constituye un factor de estrangulamiento económico.

De igual manera, un resultado notable de la integración fue la elevada participación de los productos industriales en el comercio intralatinoamericano; el aporte que se dio al desarrollo de la infraestructura física; la creación de un sistema de instituciones vinculadas al proceso, con lo cual se han enriquecido los canales de comunicación entre los países latinoamericanos; la creación, en fin, de condiciones que han favorecido un mayor acercamiento de los países latinoamericanos, más allá del ámbito de la integración.

En resumen, hay que reafirmar con entereza que la industrialización sustitutiva y la integración económica contribuyeron por muchos años al desarrollo alcanzado por América Latina y la colocaron en posición de proponerse en la actualidad nuevos objetivos ante nuevos desafíos.

El gran objetivo del desarrollo, permanente por su sustantividad, hoy día se plantea en condiciones particularmente complejas. Ante todo hay que lograr la recuperación económica de la región para después ponerla en la senda del crecimiento. El gran obstáculo sigue siendo el problema de la deuda externa, que todavía espera una solución satisfactoria a fin de revertir el proceso de transferencia de ahorro interno a los países industriales. Con anterioridad a 1982 se recibía del exterior un financiamiento equivalente al 2% del producto interno de América Latina, con lo cual podía ampliar su capacidad de inversión. La situación se invirtió desde 1982; la región viene transfiriendo al exterior recursos equivalentes al 4% del producto interno regional, y como consecuencia de tasa de inversión ha caído verticalmente. A su vez, esta tendencia ha dado por resultado un deterioro de la infraestructura física e industrial, por lo cual la recuperación económica de América Latina demandará montos de capital muy superiores a los que en 1981 hubieran sido necesarios para crecer.

La formación de esos capitales tendrá que descansar en el ahorro interno y en la exportación de bienes y servicios, cuyas perspectivas presentan diversos grados de dificultad. En lo que toca al ahorro será necesario revertir la tendencia a la salida de capitales al exterior, cuya magnitud en la década pasada fue un factor coadyuvante de la recesión. Será necesario, asimismo, elevar el ingreso personal, particularmente de campesinos, obreros, empleados y población de medianos ingresos, sobre los cuales ha tenido graves consecuencias el ajuste recesivo de las economías latinoamericanas en años recientes.

Por lo que se refiere a las exportaciones, América Latina tendrá que realizar un esfuerzo extraordinario para superar sus actuales desventajas. América Latina es una región exportadora de bienes primarios, cuyo comercio internacional tiene las tasas más bajas de crecimiento. Es preciso, en consecuencia, incorporar en forma creciente a la exportación productos industriales y servicios. En pos de este objetivo, la integración regional puede dar una importante contribución desde distintas vertientes.

Una de ellas es que favorece la generación de economías externas y de economías de escala, con el consiguiente impacto en los costos de producción. Otra, sumada a la anterior, es que facilita la incorporación de nuevas tecnologías, con lo cual puede profundizarse la sustitución de importaciones en forma eficiente, es decir, con ganancias de productividad y de competitividad internacional. Una tercera es que la producción y la exportación intrarregionales preparan el terreno para exportar al resto del mundo, bien sea mediante la asimilación y la difusión de técnicas avanzadas de producción y comercialización, o bien porque ante el reto de la apertura externa y la competencia internacional la cooperación regional facilita el surgimiento de ventajas comparativas dinámicas. La inclusión de la industria de bienes de capital en los acuerdos de Argentina-Brasil dio lugar a un hecho que no tiene antecedente en las relaciones recíprocas de estos países: Argentina, antaño proveedora de granos a Brasil, registra sus principales éxitos en la exportación de máquinas-herramientas, lo que indica que el acuerdo favorece una interesante especialización intraindustrial.

Finalmente, hay que reiterar un argumento tradicional, no desmentido en el pasado y de mayor relevancia en el presente: la integración potencializa la capacidad de negociación internacional. Sobre esto parece haber una conciencia creciente, y ello podría explicar la nueva dinámica de integración, justamente cuando se forman grandes espacios supranacionales en las regiones más industrializadas. En el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo que en 1988 suscribieron Argentina y Brasil, se

hace una clara referencia a este fenómeno. En virtud de este tratado, y del que permitió la incorporación de Paraguay y Uruguay en 1991, se ha creado un espacio de integración en el que viven cerca de 200 millones de habitantes, se concentra cerca de la mitad de la producción total de América Latina y aproximadamente la mitad del producto industrial. Si este grupo de países tiene éxito en su proyecto, su capacidad de negociación internacional será incomparablemente mayor que la de cada uno de sus integrantes por separado.

EL FUTURO CONVOCA A LA ACADEMIA

Ante los nuevos procesos de regionalización, transnacionalización e integración, el mundo académico tiene la elevada responsabilidad de contribuir a las definiciones auténticamente latinoamericanas. Desentenderse, como en el pasado, de los procesos de integración que tienen lugar hoy día, en el marco o con el trasfondo de la Iniciativa para las Américas y de Europa-92, aislaría al mundo académico de procesos fundamentales que demandan tanto una indagación teórica como un esfuerzo propositivo.

Dos tesis, cuando menos, quisiéramos dejar asentadas: en primer lugar, que sin integración latinoamericana se estrechará aún más la reducida capacidad de maniobra de que dispone América Latina en una situación y en un mundo en que se opera una rápida reestructuración de las hegemonías planetarias. En segundo lugar, la definición de una política latinoamericana de integración habrá que hacerla como parte integrante de las definiciones de nuevas políticas de desarrollo que sin rigideces maniqueas hay que contraponer a las definiciones neoliberales en boga.

Aunque a primera vista el panorama actual pareciera indicar lo contrario, estamos convencidos de que la "era del neoliberalismo" en América Latina será históricamente de corta duración. El tipo ideal de sociedad en que se cumplen los postulados neoclásicos dista mucho de las sociedades latinoamericanas. De modo más general, los paradigmas neoliberales están siendo aplicados, si bien se ven las cosas, con muchos grados de libertad y con diferencias importantes de país a país.

En la controversia con las corrientes neoliberales no es misión de la comunidad académica salir al rescate de las ideas que prevalecieron en el pasado. Hay una nueva realidad y deberá operarse una nueva síntesis. El fin de la historia que ahora se ha anunciado no pasa de ser un buen deseo;

respetable por la profunda convicción milenarista que trasciende; pero tan irreal como lo fue en su tiempo el fin de la historia que anunciara Hegel ante la buena nueva de la Revolución francesa. La historia, como la energía, sólo se transforma; no se extingue.

LA POLÍTICA DE ESTADOS UNIDOS HACIA
AMÉRICA LATINA: INTERVENCIÓN MILITAR,
REGÍMENES “CLIENTELISTAS”
Y SAQUEO ECONÓMICO EN LOS AÑOS NOVENTA*

James Petras
Morris Morley

INTRODUCCIÓN

El fin de la guerra fría no ha hecho más que fortalecer la presión de Washington para consolidar su imperio informal en América Latina. Más aún, el debilitamiento relativo de la posición global de Estados Unidos, especialmente su desplazamiento en Europa por Alemania y en Asia por Japón, ha intensificado los esfuerzos de Washington por aferrarse a su dominio favorito de explotación, de obtención de utilidades y de recaudación de intereses: América Latina.

Por medio de ensayos, esfuerzos, improvisación y deliberada intervención, Estados Unidos ha concluido por idear una estrategia regional compleja y coherente que opera en tres niveles relacionados entre sí y que se refuerzan mutuamente: primero, por medio de la imposición de una política económica (“liberación de los mercados”) diseñada para desmantelar medio siglo de reglamentaciones de los Estados del continente, para debilitar el papel de los productores locales y sus mercados, para privatizar las empresas estatales y bajar los costos del trabajo.

Estas políticas le permiten apoderarse, por medio de corporaciones estadounidenses, de las empresas locales de extracción y producción, afianzar el pago de las deudas externas y reducir los pagos de impuestos y salarios. La doctrina del “libre mercado” es un eufemismo para el saqueo privado hacia el extranjero de las utilidades que obtienen los monopolios.

El punto teórico central es que la estrategia de Estados Unidos no es la de extenderse ni crear nuevos sitios de producción: es la de apropiarse y llevarse los excedentes de la inversión hacia el territorio imperial. A diferencia de periodos anteriores, cuando la expansión industrial en gran

* Traducción de Carmen Bassols, revisada por Irma Portos Pérez.

escala combinaba inversión en nuevas instalaciones, expansión de los mercados internos y apropiación de excedentes, en el contexto actual prevalece la política económica del saqueo financiero y de trueques con deuda.

Mientras que la Alianza para el Progreso combinaba la inversión pública y la privada para la explotación por medio del desarrollo de las fuerzas productivas, la “iniciativa *enterprise* para las Américas” de la administración Bush facilita que los mercados existentes caigan en poder del exterior. Este cambio fundamental de las relaciones imperialistas está ligado íntimamente a giros en la economía de Estados Unidos, como el viraje del capital industrial al capital financiero, así como a una transformación dramática en el papel y los componentes estructurales del Estado imperialista estadounidense: en los años noventa, las dimensiones ideológico-militares han eclipsado definitivamente a las económico-políticas.

Segundo, Estados Unidos ha diseñado una *estrategia militar* que se relaciona en forma integral con la doctrina del “mercado libre”. Su meta principal es instalar y mantener en el poder a regímenes que promuevan la política del mercado libre y destruir a los movimientos y gobiernos nacionalistas que se aferran a otros modelos de desarrollo. La estrategia militar opera en múltiples niveles que toman en cuenta los diferentes contextos políticos; pero todos convergen hacia el mismo objetivo:

a) La narcointervención, que consiste en actividades contrainsurgentes encubiertas, cuyo objetivo es establecer una presencia militar continua en Sudamérica (en Bolivia, Perú, Colombia, etc.) para obtener acceso directo a las estructuras de mando y promover soluciones represoras a los “problemas” que plantean los movimientos guerrilleros, las organizaciones campesinas y otras fuerzas organizadas que desafían a los regímenes-clientes.

b) “La guerra de baja intensidad” en Centroamérica, eufemismo para una ofensiva militar de gran alcance, intensificada por medio de las fuerzas armadas y sus aliados paramilitares, los escuadrones de la muerte, en contra de los movimientos sociales y políticos de la región; guerra promovida por la Casa Blanca y altos funcionarios del Pentágono que controlan directamente las decisiones político-militares en lo que se refiere a la conducción de esta guerra.

c) La intervención militar directa en gran escala, que ha involucrado a las fuerzas armadas de Estados Unidos (en Granada y Panamá), o a sus sustitutos, los contras (en Nicaragua), con el objeto de destruir el régimen que se tiene en la mira, sus instituciones sociales y sus estructuras socioeconómicas, para instalar un gobierno títere y sumiso.

d] Una convergencia ideológica y burocrática rutinaria (en el resto de América Latina), destinada a evitar rebeliones populares. Todas estas estrategias militares están diseñadas para reforzar los regímenes que promueven la política del mercado libre (Perú y Bolivia), destruir los movimientos sociales locales que desafían este modelo (por ejemplo, El Salvador), o para minar con ella, directa o indirectamente, a los regímenes conflictivos (por ejemplo, Nicaragua). La incapacidad económica de Estados Unidos para indemnizar por las desastrosas consecuencias socio-económicas del saqueo que representa el “mercado libre” en todo el continente, demanda el diseño de esta amplia estrategia militar.

Tercero, Washington ha elaborado una *estrategia política* que incluye la promoción de sistemas electorales en los recovecos del marco de su política económica y militar. Los regímenes de elecciones directas sirven para proporcionar una seudolegitimidad a sistemas que son autoritarios y explotadores, a la vez que persiguen programas compatibles con los intereses hegemónicos del Estado imperial. La coexistencia del régimen civil y el poder militar, que es fundamental, sirve para facilitar el apoyo público en el interior del país a las políticas imperialistas, a la vez que mantiene a las fuerzas armadas como un seguro político por si los regímenes electorales pierden el control o la economía de “mercado libre” se desintegra provocando levantamientos populares. La existencia de estos gobiernos civiles, muy controlados, y de los procesos parlamentarios, políticos y de partido que los acompañan, sirve también (o lo intenta) para contener a los movimientos sociales de oposición (“hacen que peligre la democracia”), obligan a cooperar a los intelectuales progresistas (“tenemos que sostener firmemente un modo democrático de gobernar”) y limitan las agendas políticas (“no hay alternativas al neoliberalismo”) en una forma que los funcionarios de la política estadounidense no podrían aplicar directamente. Los nuevos regímenes colaboradores, de elecciones populares, son un ingrediente clave en esta estrategia amplia de Washington, aun cuando están sujetos a continuas fricciones y tensiones en su relación con los militares y con el “mercado libre”. Por consiguiente, el Estado imperial asume el papel de administrador de estos conflictos, con objeto de asegurar el éxito continuo de su política hemisférica.

Desde los años setenta y al principio de los ochenta, Estados Unidos ha empleado su formidable poder militar e ideológico para desembarazarse de los gobiernos latinoamericanos hostiles y establecer las bases para remplazarlos por gobiernos civiles de tipo “clientelista”. Posteriormente se las ha arreglado para influir y dar forma a las directrices económicas de estos regímenes.

Producto de transacciones de “corredor de negocios” en Estados Unidos, estos regímenes son muy receptivos a la doctrina de la liberación de mercados y del comercio, promovida por Washington. Pero, a pesar de su éxito a corta escala, los funcionarios de la Casa Blanca y el Departamento de Estado enfrentan una contradicción fundamental: el Estado imperial ha demostrado una incapacidad cada vez mayor para proporcionar inyecciones adecuadas de capital, de capacitación y de tecnología para transformar a estos clientes políticos en asociados capitalistas adecuados. La declinación del poder económico global de Estados Unidos (exacerbado por el dominio del especulador parasitario sobre las fuerzas de clase del capitalista productivo a lo largo de los años ochenta), limita los esfuerzos para construir y consolidar un grupo de aliados dinámicos que lleguen al poder por medio de elecciones directas. La retórica de “crecimiento por medio del comercio y del mercado libre”, ha proporcionado un disfraz efectivo a la política de saqueo, no apoyo financiero ni reciprocidad económica.

La apropiación de los cada vez menores recursos económicos de América Latina (por los pagos de la deuda, el apoderamiento de los mercados, etc.), ha sustituido a las inversiones productivas a largo plazo y en gran escala. En forma paralela a este saqueo de las economías regionales por instituciones públicas y privadas de Estados Unidos, las administraciones de Reagan y Bush han incrementado sistemáticamente los vínculos de Washington con las fuerzas armadas de los países del hemisferio; una política para asegurarse en el caso de que los experimentos electorales fallen o sufran un colapso.

WASHINGTON PROMUEVE LA POLÍTICA DEL “MERCADO LIBRE”

Desde el principio de los años ochenta, los gobiernos latinoamericanos han seguido las directrices económicas de Estados Unidos, de las instituciones bancarias internacionales (multilaterales y privadas) y de los intereses de los capitalistas transnacionales locales; eliminando las bases que regulaban sus economías; privatizando sectores del Estado; aboliendo aranceles, y permitiendo el “flujo libre” de utilidades del capital. Como recompensa, las ideologías del mercado libre de Washington y otros países prometieron que la región atraería inversiones de capital en gran escala, suficientes como para sostener un desarrollo y crecimiento a largo plazo, mantener bajo control la hiperinflación y hacer crecer los niveles nacionales de ingreso. Para atraer inversión extranjera, aumentar las exportaciones y

eliminar los déficits comerciales crónicos que padecían estos países, los políticos de Reagan y Bush y los banqueros internacionales acentuaban la importancia de que las economías latinas hicieran “ajustes” para reducir los gastos gubernamentales, bajar los niveles de los salarios y otros.

La propagación de los programas estratégicos del libre mercado de exportación a toda América Latina ha producido el efecto exactamente contrario al que suponían sus promotores. En lugar del ingreso en gran escala del capital extranjero, los experimentos del mercado libre han sido acompañados por una declinación neta de inversiones nuevas provenientes del exterior, por incrementos del pago de la deuda y de los intereses que ésta genera y por una fuga acelerada de capital, minando así cualquier base racional para la creación de economías estables y para la promoción del desarrollo y del crecimiento a largo plazo. La aplicación y la profundización de la política del mercado libre aniquiló la capacidad de inversión de América Latina, que cayó 25 % entre 1980 y 1989. Durante este mismo periodo, las cifras conjuntas del producto nacional bruto per cápita (PNB) revelan una declinación creciente de 9.6 %, tendencia que no muestra señales de bajar (-2.6 % en 1990). En toda esta década, los acuerdos comerciales de la zona se deterioraron en 24 %, su deuda externa se disparó hasta 434 mil millones de dólares (a fines de 1989), convirtiéndose en una exportadora masiva neta de capitales (225 mil millones entre 1982 y 1990). Finalmente, las tendencias actuales del capital no prometen mucho para el futuro de América Latina: los nuevos préstamos de los bancos comerciales extranjeros descendieron de 5.5 mil millones de dólares en 1988 a 2.3 mil millones en 1989; y los fondos económicos de apoyo de Estados Unidos bajaron de 545 millones en 1988 a 350 millones en 1990 (una caída de 36 %).¹ La década de los ochenta fue llamada, no sin justificación, la “década perdida” para el hemisferio.

La transferencia masiva de utilidades, intereses, pago principal de la deuda y capital de América Latina hacia Estados Unidos y otros países industriales avanzados durante la década de los ochenta, fue el propósito básico (y el logro triunfante) de la estrategia del mercado

¹ Véase *El Día Latinoamericano*, 7 de enero de 1991, p. 19; *La Jornada*, 7 de enero de 1991, “Los retrasos en la deuda latina saltan a 18 billones”, p. 23; *Journal of Commerce*, 5 de septiembre de 1990; “Ajustes a \$ 25 000 mn (U.S.) en deudas externas”, *Central America Report*, vol. XVII, núm. 27, 20 de julio de 1990, p. 210; “Los años 1990 podrían ser una década de oportunidades”, *Latin America Monitor*, vol. 7, núm. 9, noviembre de 1990, p. 839; Andrés Oppenheimer, “Las naciones latinoamericanas lamentan la pérdida de la ayuda de los Estados Unidos”, *Miami Herald*, 18 de febrero de 1990; “La inflación azota las economías regionales”, *The Times of the Americas*, 10 de enero de 1990, p. 1.

libre. Las soluciones que Washington propuso para el “problema” de la descapitalización fueron el Plan Baker (1985), y el Plan Brady (1989). El primero implicaba que los bancos comerciales e internacionales propusieran 29 mil millones de dólares en préstamos nuevos (20 mil millones los primeros y 9 mil millones los segundos) a 17 países deudores (la mayoría de ellos latinoamericanos), entre 1986 y 1988. Pero este plan estaba virtualmente predestinado al fracaso, dado que la transferencia negativa de recursos financieros anuales promedio de estos 17 países receptores fue de 40 mil millones. Posteriormente, el Plan se vio minado aún más, por la decisión de los bancos de comercio de proporcionar solamente poco más del 30% de la cantidad demandada por los funcionarios estadounidenses. El Plan Brady dio un viraje diferente, anunciando que intentaría reducir el peso de la transferencia con la promoción de cancelaciones de deuda y con otros programas de reducción como el intercambio de deuda por activos locales. Este intento no ha tenido más éxito que su predecesor. Las cancelaciones han sido desvirtuadas por acuerdos financieros insuficientes por parte de los bancos comerciales internacionales; la reducción de la deuda apenas ha cambiado la fuente de transferencias hacia el exterior, de pagos de intereses a utilidades obtenidas con las empresas productivas locales adquiridas.² Finalmente, el fracaso del desarrollo nacional en todo el hemisferio fue simplemente un producto colateral del éxito del capital trasnacional internacional y latinoamericano, el verdadero distrito electoral de los políticos de Washington.

Los políticos de Reagan y de Bush hicieron a un lado la reciprocidad (inversiones en gran escala a largo plazo), en favor de la toma de utilidades a corto plazo (el saqueo). Las demandas de nuevos ajustes económicos para compensar el fracaso de los anteriores se dirigían hacia las mismas metas relacionadas entre sí: la toma de posesión de los recursos de la región y el derrumbe de las barreras al comercio estadounidense y a la expansión de la inversión. Durante su gira de diciembre de 1990 por América Latina, el presidente Bush, cuyo objetivo era vender las recetas económicas de Washington, habló alegremente de los gobernantes civiles recién elegidos que estaban “rompiendo con los controles por parte del Estado”.³

² Para el análisis de ambos planes, véase David Félix, “La crisis de la deuda latinoamericanas”, *World Policy Journal*, vol. II, núm. 4, otoño de 1990, pp. 740-745.

³ Citado por James Gerstenzang, “Bush termina su viaje alabando a los reducidos papeles de los Estados de las economías latinoamericanas”, *Los Angeles Times*, 9 de diciembre de 1990, p. A14

Para la gran mayoría de la población de estos países, sin embargo, los resultados han sido desastrosos: caída de los niveles reales de salarios; aumentos masivos de desempleo; concentración creciente de la riqueza y del ingreso; y una declinación sin precedente de los niveles de vida.

LA NO RECIPROCIDAD DE LA POLÍTICA ESTADOUNIDENSE: ESTUDIOS DE CASO

Se suponía que la doctrina del “mercado libre” propuesta por Washington se basaba en la idea de reciprocidad: a cambio de abrir sus economías y mercados, América Latina podía esperar concesiones estadounidenses equivalentes en la forma de nuevas aperturas de mercados y de afluencia de capital. En la práctica, sin embargo, el gobierno de Bush, como el de su predecesor, ha aplicado la doctrina en una forma extremadamente unilateral, aprovechándose de la desregulación en gran escala de las economías latinoamericanas, sin proporcionarles mucho en la forma de capital o de oportunidades de mercado a los regímenes clientelistas. En esta sección examinamos una serie de “estudios de caso” que ilustran el principio de la no reciprocidad.

Tanto Centroamérica como, en escala menor, el Caribe, se han visto afectados por la falta de reciprocidad económica de parte de Washington. Jamaica ofrece uno de los ejemplos más notables de esta conducta. Poco después de su victoria electoral en 1989, Michael Manley comenzó a implantar cierto número de reformas del tipo del mercado libre, recomendadas particularmente por el Fondo Monetario Internacional (FMI), en un intento de resolver los problemas profundamente arraigados de la economía de Jamaica: millones de dólares de subsidios públicos fueron recortados cuando el gobierno ordenó aumentos a los precios de ciertos artículos alimenticios básicos, puso un techo al aumento de los salarios, y subastó las propiedades que poseía el Estado. La recompensa que obtuvo Manley fue un préstamo de emergencia de 65 millones de dólares, negociado en mayo con el Fondo Monetario Internacional. En marzo del año siguiente (1990) su gobierno recibió otros fondos adicionales con “sello de aprobación”: un préstamo de 107 millones contra la promesa de Manley de conservar la mordaza sobre los salarios, iniciar una nueva ronda de aumentos de precios e implantar un nuevo grupo de impuestos. A mediados de noviembre de 1990, al tiempo que mostraba su capitulación total ante las panaceas económicas del Fondo Monetario Internacional (y de Estados Unidos), Manley anunciaba una enorme ofensiva de privatización.

Las políticas nacionalistas, que habían marcado su primer periodo presidencial (1972-1976), fueron suplantadas totalmente por su adopción de las doctrinas del mercado libre; su política exterior, antes independiente, dio lugar a un esfuerzo sostenido de acomodar los intereses de Estados Unidos en la región. Y sin embargo, de acuerdo con un funcionario gubernamental entrevistado recientemente, la administración Bush “apenas ha tenido tiempo para ocuparse de él”.⁴ Esta helada respuesta de Washington al viraje proimperialista de Manley, se reflejó en la decisión de último momento de proporcionar a Jamaica la reducida suma de 13.7 millones de dólares como ayuda económica para 1990. Bush y el Congreso de Estados Unidos habían decidido inicialmente reprogramar esta suma de ayuda a Jamaica en 1990 (originalmente 20 millones), hacia Polonia.⁵

En Centroamérica, la administración Bush ha contraído sistemáticamente los mercados y recortado los programas de ayuda. De acuerdo con las nuevas cuotas arancelarias para las importaciones de azúcar anunciadas en septiembre de 1990, por ejemplo, la cuota subregional total fue recortada en 58.4% entre 1989-1990 y 1990-1991.⁶ En el punto de la ayuda económica, la tendencia ha seguido la misma dirección: la ayuda combinada de Estados Unidos a El Salvador, Guatemala, Costa Rica y Honduras cayó en 20% entre 1989 y 1990; la petición de la Casa Blanca en 1991, destinada a esos cuatro países junto con Nicaragua, Panamá y Belice, es inferior en 30% al financiamiento proporcionado en 1985.⁷

La aplicación de las doctrinas del mercado libre y de la economía abierta en Sudamérica ha provocado bancarrotas económicas y la misma ausencia de reciprocidad de parte de Estados Unidos. El presidente de Colombia, Virgilio Barco, que entonces presidía un programa de cinco años para abrir la economía del país a la competencia con el exterior, acusó a Washington del colapso del convenio internacional del café de julio de

⁴ Citado en Lee Hockstader, “Los líderes caribeños intentan contraatacar los recortes de la ayuda de Estados Unidos”, *Washington Post*, 18 de junio de 1990, p. A16.

⁵ Véase John M. Goshko, “Examen de los planes de ayuda: Surgen diferentes filosofías”, *Washington Post*, 18 de mayo de 1990, p. A11.

⁶ “Los Estados Unidos golpean la cuota de azúcar”, *Latin America Monitor: Mexico and Brazil*, vol.7, núm. 9, noviembre de 1990, p. 832.

⁷ Lee Hockstader, “Baker ofrece ayuda a Centroamérica para encontrar ayuda en otra parte”, *Washington Post*, 19 de junio de 1990, pp. A12-A16; Al Kamen, “La era de Reagan de interés por Centroamérica se desvanece”, *Washington Post*, 16 de octubre de 1990, p. A-18; Hockstader, “Los líderes caribeños intentan contraatacar los recortes de la ayuda de los Estados Unidos”, p. A15.

1989, que vio desplomarse el precio mundial del mayor renglón de exportación legal de Colombia en un 50%. Según Barco, el apoyo al precio del café no se sostuvo “debido a la falta de voluntad política de Estados Unidos”.⁸

Pero las economías más negativamente afectadas por las doctrinas del mercado libre han sido Brasil, Perú y Argentina, donde el PNB per cápita declinó en 5.9, 7.3 y 3.2% respectivamente en 1990, los peores niveles de todo el continente.⁹

En marzo de 1990, el recientemente electo presidente de Brasil, Fernando Collor, adicto a su manera al mercado libre, anunció un programa antinflacionario (de estabilización) del tipo del FMI, que incluía el fin del control de precios, la eliminación de los subsidios a los productores y una reducción sustancial del tamaño del sector público. Diez meses después, el Plan Collor se convirtió en un fracaso espectacular que creó la peor recesión ocurrida en más de una década: la actividad del cinturón industrial del país cayó 11%; el PIB se contrajo en 4%; las cosechas se redujeron en más de 21%; el valor del Mercado de Valores se contrajo en 68%; los niveles reales de los salarios declinaron alrededor de 16%; cientos de miles de obreros de los sectores público y privado perdieron sus empleos; y la tasa de inflación anual alcanzó 1 800%, la máxima de todos los tiempos.¹⁰

El Plan Collor no sólo arruinó a los obreros e industriales brasileños, sino que los inversionistas y banqueros estadounidenses recogieron beneficios mínimos, al menos en el corto plazo. Sólo entraron a Brasil 1 000 millones de dólares en forma de inversiones extranjeras durante los primeros nueve meses de 1990, comparados con los 2 000 millones que entraron a todos los países latinoamericanos en 1988. Manejando una fórmula amplia de definición de las demandas de capital extranjero en la región, el esfuerzo de Brasil se quedó rezagado en 1990 con respecto a los de México, Venezuela, Chile y aun Argentina.¹¹ Este resultado frustrante se ha atribuido en parte a la resistencia de los inversionistas, especialmente estadounidenses, a dejarse involucrar en un país que tenía un problema insoluble con sus acreedores de los bancos comerciales extran-

⁸ Citado en el Consejo de Asuntos Hemisféricos, *News and Analysis*, 14 de septiembre de 1989.

⁹ *El Día Latinoamericano*, 7 de enero de 1991, p. 19; *La Jornada*, 7 de enero de 1991, p. 23.

¹⁰ Christina Lamb, “La cruzada de Collor contra la inflación gana pocos adeptos”, *Financial Times*, 15 de enero de 1991, p. 17; Michael Kepp, “Más austeridad”, *The Times of the Americas*, 20 de febrero de 1991, pp. 1-2.

¹¹ Véase “México toma la delantera, Brasil se queda atrás”, *Latin America Weekly Report*. WR-91-03, 24 de enero de 1991, p. 7.

jeros (la mayoría de ellos estadounidenses). Los intereses que les debían a estos bancos comerciales se han elevado a 8 000 millones desde que el gobierno central suspendió los pagos en julio de 1989. Ciertamente, parecería que los programas de Collor hubieran servido solamente para satisfacer a los ideólogos del mercado libre.

Sin amedrentarse por el fracaso del Plan Collor, el presidente brasileño, con el apoyo entusiasta de Washington, implantó en enero de 1991 el Plan Collor II, que incluía una nueva ronda de medidas de ajuste y uso de autoridad (congelación de salarios, aumento de las tasas de servicios públicos, etc.) El gobierno declaró también su intención de acelerar el proceso de privatización subastando diez empresas propiedad del Estado, con la esperanza de obtener de ellas entre 6 y 7 mil millones de dólares.¹² En otras palabras, la doctrina del “mercado libre” tal como fue aplicada a Brasil, al promover la recesión industrial y dar lugar a numerosas bancarrotas en lugar de a inversiones e intereses bancarios y comerciales de Estados Unidos, minó la capacidad de Brasil para hacer importaciones y aun para pagar su deuda externa. He aquí la contradicción entre la ideología imperialista del saqueo (el mercado libre) y su incapacidad para cumplir con los intereses económicos particulares del imperio.

Mientras tanto, los efectos del Plan Collor contribuyeron directamente a la aplastante derrota de los candidatos que el gobierno apoyaba en las elecciones para gobernadores de noviembre de 1990. En la primera vuelta de la votación, en octubre, los incondicionales de Collor ganaron 10 de las 11 gubernaturas de estado que se llevaron a cabo. Por entonces, una clase obrera industrial descontenta, cuyos salarios habían sido erosionados por la inflación y el alto costo de vida, ocasionaron la derrota de sus candidatos y de los partidarios del régimen en los estados políticamente poderosos de São Paulo, Minas Gerais y Paraná. Ésta es la contradicción de la política imperialista: siguiendo la ideología del FMI y Bush de la libre empresa, el presidente de Estados Unidos, cuyo estilo es el de los medios masivos, había erosionado su propia capacidad como colaborador político efectivo en la legitimación de la política estadounidense. Tales contradicciones entre los componentes de la estrategia de la Casa Blanca se están repitiendo en todo el hemisferio.

El programa económico del gobierno de Fujimori en Perú, alabado también por los funcionarios del Estado imperialista, no ha tenido mayor éxito que el que tuvieron los “ajustes” impuestos por Collor. Entre su elección, en junio de 1990, y su toma de posesión a fines de julio, Fujimori

¹² Véase *The Times of the Americas*, 9 de enero de 1991, p. 7.

alcanzó en forma tentativa un acuerdo con los bancos internacionales (Banco Mundial, FMI, Banco Interamericano de Desarrollo), para implantar una serie de medidas de austeridad con objeto de controlar, supuestamente, la hiperinflación a cambio de nuevos préstamos de estas instituciones. Pero las medidas que se tomaron (el retiro de subsidios a los consumidores básicos, la venta total de empresas públicas, la eliminación de barreras proteccionistas, etc.), produjeron resultados contrarios a los que apetecían los banqueros. En lugar de estabilización económica provocaron la desestabilización: manifestaciones masivas y levantamientos en los pauperizados “pueblos nuevos” de Lima; elevación del desempleo, bancarrota de los negocios y niveles más bajos de vida; una tasa de inflación cada vez mayor. De acuerdo con cálculos oficiales gubernamentales, esta tasa se incrementó de 3 000 a 7 650% durante los primeros seis meses de presidencia de Fujimori; de acuerdo con una empresa privada de consultoría local (CUANTO), la cifra sobrepasaba 10 300% a fines de 1990 —una tasa que triplica la que había cuando Fujimori asumió la presidencia.¹³

Al iniciarse 1991 casi el 70% de la población vivía por debajo del nivel de pobreza, en tanto que el 50% no tenía acceso a servicios adecuados de sanidad y agua potable. A fines de enero, la doctrina del mercado libre trajo a Perú la primera epidemia de cólera en más de 100 años. En poco más de tres semanas se registraron casi 17 000 casos y los funcionarios de la Organización Mundial de la Salud predecían que la epidemia afectaría probablemente a más de 200 000 personas para mediados del año. Al mismo tiempo que la explosión de cólera se reportaba un resurgimiento de la incidencia de malaria, también asociado con el mal servicio sanitario y la carencia de medios de protección para la salud.¹⁴ Ni la población de Perú ni los intereses de Estados Unidos se han beneficiado de la política del gobierno. Solamente los ideólogos del mercado libre en Lima, en Washington y los de los bancos internacionales se han mostrado entusiasmados con el enfoque económico de Fujimori.

¹³ Nicole Bonnet, “Golpe de ‘Fuji’ que aplica un golpe mortal a la inflación de Perú”, *Le Monde Supplement en Guardian Weekly*, 7 de octubre de 1990, p. 18; “La inflación en Perú se eleva nuevamente”, *Sydney Morning Herald*, 2 de enero de 1991, p. 8.

¹⁴ Véase Nathaniel C. Nash, “Un hospital modelo en Perú se ve apremiado por la epidemia creciente de cólera”, *New York Times*, 17 de febrero de 1991, p. 3; Eugene Robinson, “Perú enfrenta una larga y sucia pelea contra el cólera”, *Washington Post*, 17 de febrero de 1991, p. A24; “Además del cólera, la malaria se extiende en Perú”, *Latin American Weekly Report*, WR-91-09, 7 de marzo de 1991, p. 1.

De todos los regímenes electorales de Sudamérica, quizá el caso extremo de adopción de las directrices económicas de Estados Unidos y del FMI es el gobierno neoliberal de Menem en Argentina. A mediados de 1989, Menem se embarcó en lo que algunos críticos llamaron con justicia “la liquidación de Argentina”, con un duro programa de austeridad para supuestamente mantener bajo control la inflación y renovar la economía. Pero el plan de recuperación se centraba alrededor de una ofensiva arrolladora de privatización: los únicos sectores que escapaban eran la salud, la educación, la justicia, la seguridad y las relaciones exteriores. En la cúpula de la agenda estaban las comunicaciones y los transportes, incluyendo la gigantesca compañía de teléfonos manejada por el Estado. A fines de 1990 el gobierno vendió el 60 % de la compañía a dos consorcios de empresas multinacionales estadounidenses y europeas. Mientras tanto, las medidas de austeridad sirvieron para diezmar la fuerza industrial de trabajo. En octubre de 1989 y octubre de 1990 se reportó que un millón de los 2.3 millones de trabajadores había perdido su empleo. Al mismo tiempo, los niveles reales de salarios cayeron hasta ser los más bajos de todos los tiempos, los impuestos por los servicios públicos básicos aumentaron un 50 % y el gobierno clausuró 18 000 millas de ferrocarril para ahorrar en los costos de mantenimiento, aislando en consecuencia áreas del interior del país.¹⁵

Golpeado por las demandas de sus acreedores internacionales y por la fuga masiva de capitales (estimada en 4 000 millones de dólares en 1989) por un lado, y la inflación por el otro, el régimen ejecutó los ajustes demandados por Washington y los banqueros extranjeros, pero recibió una ayuda financiera casi nula de parte de la Casa Blanca. Esto, a pesar de la determinación sin precedente de Menem (única entre todos los gobiernos de Latinoamérica) de enviar dos barcos de guerra para participar en el bloqueo naval de Irak orquestado por Estados Unidos, después de discusiones con el vicepresidente Dan Quayle y una carta personal de George Bush.¹⁶

Los casos de Perú, Brasil y Argentina destacan los rasgos principales de la doctrina estadounidense de libre comercio:

1. Su carácter de no reciprocidad, que abre América Latina al saqueo sin concesiones compensatorias por parte de Washington;

¹⁵ “La administración Menem busca ayuda internacional”, *Washington Report on the Hemisphere*, vol. 10, núm. 18, 13 de junio de 1990, p. 4.

¹⁶ Véase Luis Barbieri, “Las tropas argentinas participan en el bloqueo”, *Latinoamerica Press*, vol. 22, núm. 37, 11 de octubre de 1990, p. 3.

2. Los devastadores efectos que tiene sobre el crecimiento de la región y los niveles de ingreso;

3. Las contradicciones que provoca dentro de la estrategia imperialista, minando a los regímenes políticos colaboradores y aun a ciertos intereses económicos estadounidenses; y

4. Su aliento al papel de conformismo ideológico y político por encima y contra la racionalidad económica.

El énfasis de la estrategia de Estados Unidos sobre el “mercado libre” no recíproco, la apropiación no reglamentada de los pagos por intereses y la “huida” de capital latino, están ligados directamente con la reducción de los préstamos oficiales de Estados Unidos a América Latina. Dada la posición de la región como fuente de excedentes económicos que financien los déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos con sus competidores mundiales, la declinación de la ayuda del exterior fue un resultado lógico. La estrategia de ayuda económica de Washington, y su aplicación, se hace evidente con claridad en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).

En 1990 la Casa Blanca explicó la disminución de la ayuda económica al Caribe por parte de Estados Unidos (apenas 20 millones comparados con 82 millones en 1987) argumentando que lo que la zona necesitaba no era ayuda del extranjero sino inversiones multinacionales, que vendrían solamente si los gobiernos desregulaban sus economías y ofrecían nuevas concesiones y garantías de inversión. Los funcionarios de Bush se referían con admiración a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) de la administración Reagan, un programa de utilidades comerciales e incentivos a inversiones, como la estrategia más apropiada para generar el desarrollo económico. Pero la historia de la ICC durante la década de los ochenta no proporcionaba base alguna para creer que tal acercamiento podría revivir a las economías deprimidas del Caribe.

La ICC se fue debilitando básicamente por el poder de los intereses corporativos nacionales de Estados Unidos, encaminados a conservar las barreras proteccionistas contra alguna de las exportaciones más fuertes de esta subregión. Aunque algunos artículos de exportación recibieron en 1983 una exención de impuestos por 12 años, otros productos tales como textiles, petróleo, atún, artículos de vestir, de piel y relojes, no fueron considerados como susceptibles de exención de impuestos. Así que la efectividad de las medidas tomadas para beneficiar a los exportadores del Caribe estuvo afectada de nuevo por una decisión que autorizaba al presidente a revocar la condición de libre impuesto a cualquier producto específico de importación, si se consideraba que lastimaba a la industria doméstica, cosa que hizo la Casa

Blanca en algunas ocasiones. Algunas de las utilidades por impuestos ofrecidas supuestamente a los clientes de esta subregión, tampoco se pudieron usar a causa de reglamentaciones complejas o incongruentes del Servicio de Administración de Alimentos y Drogas de Estados Unidos. En varias ocasiones, los pesticidas del Caribe, ya aprobados para su uso e importados por Estados Unidos, fueron prohibidos durante su embarco, dejando al producto en los muelles de Florida. Finalmente, los exportadores caribeños de azúcar fueron objeto de sustanciales reducciones de cuota por el Acta de Agricultura de Estados Unidos de 1985, que pretendía resguardar los intereses de los productores estadounidenses. El valor de las ventas de la República Dominicana a Estados Unidos, por ejemplo, declinó en 75 % entre 1985 y 1988.

En conjunto, el experimento de la ICC fue una ganga inesperada que permitió a los productores estadounidenses aprovecharse del bajo costo del trabajo, y un perjuicio para los comerciantes caribeños. Entre 1983 y 1988, el valor de sus exportaciones a Estados Unidos se derrumbó en una tercera parte debido al colapso en las ventas de azúcar (que bajaron 70 %), y de la caída, valorada en 4 000 millones de dólares, en el valor de las exportaciones de petróleo de esa subregión. Como resultado, una balanza de pagos positiva de 3 millones se transformó en un déficit comercial de 2 500 millones.¹⁷ Los beneficiarios teóricos de la ICC no pudieron hacer nada frente a los productores estadounidenses y sus aliados del Congreso, los cuales colocaban tantas restricciones a los programas que la retórica de los objetivos proclamados nunca llegó a alcanzarse. En 1989, la nueva administración de Bush introdujo la ICC II, ostensiblemente para remediar los fracasos del plan original. Pero los cabilderos de la industria nacional hicieron uso una vez más de su acceso a los legisladores para destruir la mayor parte de las propuestas de aumento de las exportaciones centroamericanas y, por consiguiente, el acceso a los mercados de Estados Unidos. El representante Sam Gibbons, presidente del Subcomité de Comercio de la Cámara de Representantes y autor de la legislación, llamó al resultado final “una ley hueca, machacona...”¹⁸

Sin embargo, el punto central de la estrategia de Bush para llevar aún más adelante el saqueo de las deterioradas económicas latinoamericanas no fue la ICC, sino un plan anunciado en junio de 1990 titulado Iniciativa (*Enterprise*) para las Américas. Igual que la ICC, se basaba en la proposición

¹⁷ Véase “La Cuenca del Caribe escapa a un golpe aplastante”, *Washington Report on the Hemisphere*, vol. II, núm. 18, 23 de enero de 1991, p. 3.

¹⁸ Citado por Nancy Dunne, “El Caribe se acerca más al desarrollo comercial de Estados Unidos”, *Financial Times*, 16 de agosto de 1990, p. 5.

de que el comercio, y no la ayuda, es la llave de la prosperidad del hemisferio. La Iniciativa era básicamente la extensión y profundización del modelo económico del FMI-Banco Mundial de los años ochenta, reetiquetada ahora en la forma de una política del Estado imperialista. Incluía pactos de libre comercio, nuevas concesiones al capital extranjero y una reducción de la deuda. Esto último se centraba alrededor de un ofrecimiento de ayuda de la administración a los regímenes latinoamericanos más endeudados, por medio de la reducción de sólo 7 000 millones de dólares de la cantidad (12 000 millones) que debían a las agencias del gobierno estadounidense, a condición de que los receptores adoptaran las reformas básicas del mercado libre destinadas a proporcionar a los comerciantes e inversionistas mayor acceso aún a estas economías.

Uno de los objetivos principales de la Iniciativa era el de reavivar las exportaciones de Estados Unidos hacia América Latina, cuyo valor había declinando en 130 mil millones entre 1982 y 1988.¹⁹ Washington ofrecía también generosamente “alentar” a los bancos comerciales extranjeros, a los que se les debía la parte más vasta de la deuda de todo el hemisferio, para que también les concedieran un respiro, en respuesta a la desregulación acelerada de los mercados. Las perspectivas de este último punto eran limitadas, pues algunos bancos acreedores ya habían tomado las pérdidas de los portafolios latinoamericanos y estaban reduciendo su involucramiento total en el área.

La fórmula “comercio, no ayuda” es especialmente adecuada para el saqueo de América Latina con el fin de apoderarse de los mercados y de las empresas locales. En el pasado, la política económica de Estados Unidos estaba basada en el comercio y en la ayuda: la ayuda estatal incluía préstamos públicos a gran escala y con bajos intereses para financiar la infraestructura, para proyectos de energía y de educación que proporcionarían una cobertura a las inversiones locales a largo y corto plazo de parte de Estados Unidos; préstamos a corto plazo para programas sociales (salud y educación), para el desarrollo de pequeños negocios que amortiguaran los impactos adversos del mercado. La nueva fórmula “comercio, no ayuda” que conforma el plan de Bush de la Iniciativa, está diseñada para inversiones especulativas a corto plazo que no muestran inquietud alguna por sus consecuencias socialmente negativas.

¹⁹ Véase Nina Serafino y Betsy Cody, *La empresa para la Iniciativa de las Américas: Emisiones para el Congreso*, Biblioteca del Congreso: Servicio de investigación del Congreso, 13 de septiembre de 1990, p. 1.

Este programa, el más reciente de la Casa Blanca, se compara muy desfavorablemente con el gran esfuerzo anterior de Estados Unidos para estimular el desarrollo en Latinoamérica —por ejemplo, el plan de 10 años y 20 mil millones de dólares de la Alianza para el Progreso.

Aunque ese plan no haya podido alcanzar algunos de sus objetivos establecidos, constituyó, sin embargo, un intento serio de llegar a la modernización capitalista basada en la ayuda a largo plazo para los incipientes grupos industriales emprendedores y dinámicos de la región y otros. La Alianza reflejaba la posición de América Latina como un poder económico mundial en crecimiento; la Iniciativa y su minúsculo compromiso financiero atestiguan la posición económica en declinación del mundo capitalista de los años noventa. Lo limitado de la oferta de Bush fue reforzado con la política de “los negocios de siempre” respecto a los controles de importación de Estados Unidos. El 14 de agosto (menos de tres semanas después de que se hiciera pública la Iniciativa), la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos decretó que las importaciones de cemento mexicano estaban dañando a los productores de cemento de Estados Unidos, preparando así el camino para duras sanciones *anti-dumping* contra los exportadores mexicanos.²⁰

El plan del libre comercio para América Latina de Bush se dirigía particularmente a México porque el régimen de Salinas era excesivamente hospitalario a ese proyecto y porque México ofrecía a los especuladores y a los banqueros estadounidenses el producto del trabajo y el mercado de recursos naturales más lucrativos de América Latina, así como el mayor número de empresas públicas para su saqueo. El gobierno de Salinas se ha convertido en la piedra angular de toda la estrategia de Estados Unidos para consolidar su dominio del hemisferio y proyectar su poder más allá de sus fronteras.

Al iniciarse como presidente en diciembre de 1989, Salinas se movió rápidamente para abrir la economía a los inversionistas extranjeros. Se revisaron las leyes para permitir una mayor propiedad extranjera en las industrias selectas y para alentar al capital extranjero hacia sectores industriales que anteriormente estaban fuera de su alcance o que eran, en gran parte, dominio de los capitalistas nacionales. En febrero de 1990 el gobierno anunció la remoción de las restricciones a la importación sobre las industrias farmacéutica y de computación, que estaban muy protegidas. El presidente Salinas, que apoya el modelo de desarrollo del FMI-Banco Mundial-Washington, anunció también su intención de llevar a cabo

²⁰ Félix, “La crisis de la deuda latinoamericana”, *op. cit.*, p. 764.

una privatización completa del sector estatal, comenzando con la compañía aseguradora más grande del país, Aseguradora Mexicana (Asemex).²¹

En junio, Salinas y Bush iniciaron discusiones informales respecto al establecimiento de un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y México. Pronto se hizo obvio que aun cuando Washington aprobaba la dirección en que Salinas llevaba la economía, todavía se requería más, para satisfacer a la Casa Blanca. Estados Unidos deseaba mayor acceso, y de tipo más confiable, al petróleo y gas del país, mayor acceso a sus mercados y concesiones adicionales para los inversionistas estadounidenses. Uno de sus objetivos era hacer que Salinas aflojara el monopolio del Estado sobre el petróleo y la industria del gas natural, de modo que permitiera la propiedad extranjera, cuando menos en forma minoritaria.

A fines de noviembre, los dos presidentes acordaron perseguir el objetivo de eliminar casi todos los impuestos y otras barreras hasta llegar a un comercio sin restricciones: Carlos Salinas firmó su intención de abolir no solamente los aranceles sino también los requisitos de las licencias de importación, y de reducir aún más las restricciones a la inversión extranjera. Al mismo tiempo, el gobierno mexicano empezó los preparativos para subastar el enorme conglomerado de telecomunicaciones que poseía el Estado, Teléfonos de México (Telmex), los 18 bancos más grandes manejados por el Estado y algunas otras compañías de propiedad estatal (minas de cobre, fábricas de acero, de distribución de alimentos, etc.), calculando un ingreso combinado por estas subastas superior a los 20 000 millones de dólares.²²

Desde 1986 las plantas fronterizas de explotación de trabajo (maquiladoras) han absorbido la mayor parte de las nuevas inversiones estadounidenses en la economía mexicana. Como hacía notar recientemente la revista *Business Week*: “miles de productores estadounidenses [...] se estaban trasladando de repente a México por el bajo costo del trabajo en ese lugar [...] En los últimos cuatro años, el comercio de Estados Unidos con México se ha triplicado [...] el crecimiento de las plantas maquiladoras a lo largo de la frontera está haciendo explosión”. Pero el efecto de la “derrama” de estas plantas que crecieron a una tasa anual promedio de

²¹ Véase Richard W. Stevenson, “La venta de un pacto de libre comercio con México”, *New York Times*, 11 de noviembre de 1990, p. 12F; “Nueva ola de liberalización”, *Latin American Monitor: Mexico and Brazil*, vol. 7, núm. 2, marzo de 1990, p. 752.

²² Véase “Salinas planea una gran subasta”, *Washington Report on the Hemisphere*, vol. II, núm. 4, 14 de noviembre de 1990, p. 1; Michael Lederman, “México: adelante a todo vapor”, *The Times of the Americas*, 14 de noviembre de 1990, p.8.

23% entre 1986 y 1989 y emplean ahora a 500 000 trabajadores con un salario diario promedio de 5 dólares, ha resultado casi inexistente. El *Business Week* las describía como “poco más que enclaves extranjeros sobre suelo mexicano”. Las plantas compran 97% de sus partes en Estados Unidos y casi no venden nada en el interior de México. Además, algunas multinacionales estadounidenses (Ford Motor Company, Bayer, etc.) han establecido subsidiarias para aprovechar la estructura económica de bajos salarios y han entrenado a los obreros para operar la maquinaria más sofisticada, pagándoles un porcentaje minúsculo del salario que pagarían a obreros capacitados en Estados Unidos. En otras palabras, la combinación perfecta para obtener el máximo beneficio: empleados “de alta productividad” pagados con “los salarios inferiores de la escala”.²³

El acuerdo propuesto para hacer a un lado a la mayoría de los obstáculos existentes contra el libre comercio dará a las corporaciones estadounidenses un acceso aún mayor al mercado mexicano y a su trabajo barato, y a éste lo hará doblemente atractivo en ausencia de regulaciones sólidas de control del medio ambiente y de lugares de trabajo. Quienes probablemente se beneficiarán en forma desproporcionada serán aquellas compañías que facilitan o financian el comercio de ultramar de Estados Unidos.

El libre comercio y la desregulación ya han beneficiado en forma significativa a los inversionistas estadounidenses, lo que explica la parte sustancial de los 6 620 millones de dólares de nueva inversión directa que afluyó a la economía mexicana durante 1989 y 1990.²⁴ Más aún, el contrato para privatizar Telmex fue concedido finalmente a un consorcio de compañías locales, estadounidenses y francesas, encabezadas por la Southwestern Bell. Pero a pesar de las concesiones de Salinas al capital estadounidense, la renegociación exitosa de la deuda extranjera masiva (que se debía en gran parte a los bancos estadounidenses), la promesa de rematar los bancos controlados por el Estado y la industria de la televisión, así como el acceso al financiamiento privado de proyectos específicos de la industria del petróleo hasta en un 100%, las utilidades que se acumulan en México son difíciles de identificar. El PNB está todavía un 14% por debajo del nivel de 1981 y la economía sigue siendo rehén de las fluctuaciones de la economía estadounidense. El deterioro de ésta en 1990 condujo al desplome precipitado del nivel de crecimiento de las nuevas

²³ “México: una nueva era económica”, *Business Week*, 12 de noviembre de 1990, pp. 103, 104, 105 y 108.

²⁴ “México toma la delantera, Brasil se queda atrás”, *op. cit.*, p. 24.

plantas maquiladoras (sólo 6% comparado con 23% en 1989), y sus efectos sobre la economía mexicana han sido suavizados hasta ahora por circunstancias fortuitas: una ganancia inesperada de 3 000 millones de dólares a cuenta de precios más altos del petróleo.²⁵ Dada la importancia capital de México dentro de la estrategia de saqueo y dominación hegemónica regional por parte de Estados Unidos, no es sorprendente que el gobierno, las corporaciones y las instituciones hayan destinado millones de dólares a los centros de investigación y de otro tipo que promueven la idea de la “integración” y el “libre mercado” y la implantación de la “Iniciativa de las Américas” de Bush —incorporando en el camino a la inteligencia nacionalista y socialista de México dentro del proyecto imperial.

Hoy día, la base económica del involucramiento de Estados Unidos en América Latina se define por las estructuras subyacentes de la deuda y por el saqueo y la apropiación de la riqueza.

El supuesto de Washington de que los mercados libres y las economías abiertas son la clave del desarrollo económico en la región, no ha sido confirmado con resultados. En lugar de crear un clima que conduzca a inversiones en gran escala y a largo plazo, a un desarrollo industrial en aumento, a la disminución de la deuda, al control de las tendencias inflacionarias y a la elevación de los niveles de vida, ha acelerado el proceso desinversionista, ha contraído el desarrollo industrial, ha producido una creciente hiperinflación y ha incrementado la marginación y el empobrecimiento de las masas latinoamericanas. Mientras que la región ha contribuido a la obtención de máximas utilidades para los bancos extranjeros, los niveles de inversión nueva, el flujo de capital público y financiero que provienen especialmente de fuentes públicas y privadas de Estados Unidos se ha desplomado.

INTERVENCIÓN CONTRA EL NARCOTRÁFICO. EL COMPONENTE MILITAR DE LA ESTRATEGIA DE ESTADOS UNIDOS

Un segundo componente en importancia de la estrategia de Estados Unidos gira alrededor de la extensión y profundización de la influencia militar en todo el continente. El plan varía de acuerdo con la localización geopolítica: en toda América Latina, por medio de la intromisión de la fuerza militar

²⁵Véase Mat Moffett, “A lo largo de su frontera con Estados Unidos, México experimenta los males económicos del Norte”, *Wall Street Journal*, 14 de enero de 1991, pp. 1 y 10.

estadounidense, disfrazada como parte de la campaña antinarcóticos; en Centroamérica, recurriendo a la “guerra de baja intensidad” para consolidar a los países que cooperan y derrotar a los regímenes considerados hostiles a los intereses de Estados Unidos; en todo el hemisferio, con programas rutinarios de entrenamiento técnico-ideológico, concesión de armas e interacción burocrática de alto nivel para extender y consolidar la influencia de Washington sobre los regímenes y las instituciones estatales. Si bien el contexto, el alcance, la profundidad y la intensidad de la influencia de Estados Unidos varían, esta estrategia militar se relaciona integralmente con la meta de promover los mercados libres y proteger a los clientes de sistemas electorales contra los movimientos nacionalistas populares.

La guerra de Washington contra el narcotráfico ha sido un componente clave de su política hacia América Latina. Sin embargo, las declaraciones oficiales de Estados Unidos sobre la necesidad de eliminar la producción de cocaína, han sido acompañadas constantemente de esfuerzos para hacer que los regímenes de sistema electoral acepten una presencia militar estadounidense cada vez mayor, con frecuencia en áreas de mayor concentración de guerrillas. Estas tentativas de refuerzo de la capacidad política del Pentágono en la región levantan serias dudas sobre los objetivos subyacentes del programa en su totalidad. Los políticos del Estado imperial han encontrado actitudes ambivalentes de parte de los Estados clientelistas con respecto a las propuestas de intervención contra el narcotráfico. Hasta hace muy poco tiempo, los regímenes andinos involucrados habían exhibido poco interés en dar una respuesta militar a lo que consideraban un problema fundamentalmente económico. Están conscientes de que si el mercado de la cocaína desapareciera de un día para otro sus frágiles gobiernos civiles enfrentarían la posibilidad de un levantamiento socioeconómico y la intervención directa de las fuerzas armadas en la arena política.

A mediados de 1989, el presidente Bush firmó el documento sobre la Decisión para la Seguridad Nacional (DSN), que autorizaba la expansión del personal militar de Estados Unidos en la guerra contra las drogas en América Latina; el documento incluía nuevas “reglas de compromiso” y autorizaba a las tropas de las fuerzas especiales a participar en el patrullaje contra los narcóticos. En particular, la DSN permitiría el trabajo de oficiales militares estadounidenses en las áreas del Valle del Alto Huallaga en Perú, región en la que se cultiva la coca y que los oficiales estadounidenses reconocían bajo “control de manera efectiva” de las guerrillas de Sendero Luminoso. Un funcionario de la administración predijo que alrededor de “varios cientos” de entrenadores, consejeros

y personal de apoyo serían asignados a Perú, Bolivia y Colombia.²⁶ Aunque desde 1987 ya habían sido enviados a Bolivia y estacionado en Perú agentes de la DEA, este anuncio prometía una gran escalada del involucramiento militar de Washington en las naciones productoras de drogas del hemisferio.

En una “junta sobre drogas” en febrero de 1990, Bush anunció públicamente un programa de ayuda económica y militar por cinco años, con valor de 2 200 millones de dólares para Perú, Colombia y Bolivia. Más de dos terceras partes del financiamiento de la llamada Iniciativa de los Andes estaban destinados a las fuerzas armadas, a la policía y a las agencias investigadoras, lo que constituye un incremento sustancial en ayuda militar, comparado con las contribuciones parciales de Estados Unidos proporcionadas durante los años ochenta. De acuerdo con ese plan, Bolivia recibiría ayuda militar por la cantidad de 41 millones anuales entre 1990 y 1994 (siete veces superior a la de 1989); Colombia se beneficiaría con 60 millones (con igual aumento); mientras que la parte de Perú sería mucho mayor, 15 veces superior a la previa, de 2.6 millones en 1989 a 40 en cada uno de los siguientes cinco años. Además, cada país recibiría de 15 a 20 millones de dólares por equipar y entrenar a sus fuerzas públicas. Algo más ominoso aún: se advirtió a los gobiernos latinoamericanos, según fuentes estadounidenses y del Congreso, que los paquetes de ayuda serían retenidos si ponían obstáculos a la aceptación del financiamiento militar.²⁷

Sólo el gobierno colombiano de Virgilio Barco no tuvo reservas en firmar el convenio militar que permitía a la Casa Blanca de Bush profundizar sus relaciones con uno de los cuerpos de oficiales más brutales y corruptos del hemisferio que, en alianza con la policía y los escuadrones de la muerte de la derecha, habían trabajado cerca del Cartel de Medellín durante más de una década. Este vínculo entre antiguos oficiales militares y notorios traficantes de drogas, fue el tema de un análisis revelador de la organización de derechos humanos América's Watch en octubre de 1990; “el así llamado Cartel de Medellín, al mismo tiempo que es perseguido por su tráfico de drogas, ha entrado en una alianza *non-sancta* con ciertos jefes militares y de segu-

²⁶ Funcionarios estadounidenses citados por Michael Isikoff, “El plan contra las drogas permite el uso de lo militar”, *Washington Post*, 10 de septiembre de 1989, p. A1.

²⁷ Véase Christopher Marquis, “Las naciones que cultivan la coca evitan la ayuda militar de Estados Unidos”, *Miami Herald*, 11 de agosto de 1990, p. 4.

ridad que conducen una campaña contra el tráfico cuyo objetivo principal sigue siendo la derrota de la izquierda a cualquier costo”.²⁸

La victoria presidencial de mayo de 1990 del candidato del Partido Liberal en el poder, César Gaviria, aun cuando fue bien recibida por la Casa Blanca, produjo un gran retroceso en los objetivos de la política estadounidense respecto a las drogas. En su discurso inaugural del 7 de agosto, Gaviria anunciaba que la extradición de los traficantes de drogas —prioridad de Washington durante mucho tiempo— ya no sería usada como instrumento en ese conflicto. De allí en adelante, la deportación de los traficantes hacia Estados Unidos o cualquier otra parte se haría a discreción del gobierno y no se aplicaría contra los miembros del cartel que se entregaran para su enjuiciamiento legal en Colombia.

Aparte del anuncio de la extradición, Gaviria criticó el programa de ayuda militar de Estados Unidos, el fracaso de la administración Bush que no ha proporcionado mayor acceso a los mercados estadounidenses para las exportaciones colombianas y el aparente desinterés de Washington en atender a sus demandas de compensación financiera y ayuda con un costo estimado en un millón de dólares, destinados a la guerra de las drogas.

Pero aun cuando el gobierno clientelista ya *no* desee extraditar a los narcotraficantes y menosprecie la ayuda del Pentágono, la determinación de Gaviria y de las fuerzas armadas de seguir llevando a cabo una agresiva guerra contra los movimientos guerrilleros que todavía operan en este país de sistema electoral, sigue operando. De acuerdo con un reporte del Congreso de Estados Unidos, el alto mando militar de la Iniciativa de los Andes prometió a Colombia en el año fiscal de 1990 apenas un poco más de 40 millones de dólares para financiar actividades en una parte del país que no es conocida por su producción y tráfico de narcóticos.²⁹ Cuando se llevaron a cabo las elecciones de diciembre de 1990 para formar la Asamblea Constituyente, en las cuales la plataforma del movimiento de guerrillas M-19 ganó 27% de los votos y 19 de los 70 escaños electorales, el gobierno autorizó a los militares a que lanzaran un ataque masivo por tierra y aire contra el cuartel general de las Fuerzas Armadas Revolucionarias (FARC), la fuerza insurgente más grande de la nación.³⁰ Por consiguiente, ni las

²⁸ Citado en “La ayuda de Estados Unidos se vincula con la violencia en Colombia”, *Latin America Regional Reports: Andean Group*, RA-09-09, 15 de noviembre de 1990, p. 4.

²⁹ “La Iniciativa de los Andes un año después”, *Latin America Update* (oficina de Washington sobre América Latina), vol. XV, núm. 4, septiembre-octubre de 1990, p. 4.

³⁰ Véase, por ejemplo, James Brooke, “Colombia presiona para un movimiento sobre los rebeldes, destruye una base”, *New York Times*, 14 de diciembre de 1990, p. 16.

FARC ni el Ejército de Liberación Nacional (ELN) han llegado a un acuerdo hoy día para desmovilizarse y regresar a la vida civil, condición previa establecida por Gaviria para llegar al diálogo y a las negociaciones.

A fines de los ochenta, Estados Unidos pudo establecer una presencia significativa “sobre el terreno en la guerra contra el tráfico de drogas en Perú, con apoyo del gobierno de Alan García”. La “Operación Gorro de Nieve”, que incluía a la DEA y a otro tipo de personal estadounidense, pudo finalmente construir una base militar de entrenamiento en el corazón de la región del cultivo de la coca, Valle del Alto Huallaga. En septiembre de 1990, sin embargo, el recién electo presidente Alberto Fujimori adoptó un punto de vista más crítico acerca de las actividades estadounidenses en la guerra de las drogas, rechazando el primer abono de 36 millones de dólares, que era parte de la ayuda militar de la Iniciativa de los Andes de Bush. En su lugar, propuso que Washington financiara un programa de sustitución intensiva de cultivos.³¹

Pero, como reflejo del punto de vista de Gaviria en Colombia, la actitud de Fujimori hacia la intromisión de Estados Unidos en la batalla contra los narcotraficantes no fue acompañada por un debilitamiento de la posición del gobierno respecto a la guerra contra las guerrillas de Sendero Luminoso. Continuó renovando los “estados de emergencia” de 30 días en las provincias afectadas, en tanto que el área de control militar (ahora estimada en un 60% del país, donde vive más de la mitad de la población) siguió creciendo. Hacia finales de 1990, Fujimori propuso medidas nuevas para dar mayor libertad aún a los militares para llevar a cabo esta lucha antiguerrillas. Estas medidas incluían otorgar a las autoridades militares jurisdicción legal sobre supuestos abusos de los derechos humanos por parte de los miembros de las fuerzas armadas y dar a las cortes militares la capacidad de juzgar a “los sospechosos de actos subversivos”.³²

A fines de enero de 1991 parecía inminente un cambio político aún más dramático, cuando el gobierno de Fujimori presentó a los funcionarios estadounidenses un nuevo plan de estrategia conjunta antidrogas: “Rompiendo con una política peruana previa, el plan demandaba ayuda de Estados Unidos para alimentar, equipar, dotar de uniformes y remunerar adecuadamente a la policía y a las

³¹ Véase Sam Dillon, “Perú rechaza la ayuda contra la droga de parte de los Estados Unidos, haciendo agujeros en el plan de Bush”, *Miami Herald*, 27 de septiembre de 1990, p. 13A.

³² “Los campos de la muerte de Perú”, *Latin America Update* (oficina de Washington sobre Latinoamérica), vol. xv, núm. 6, noviembre-diciembre de 1990, p. 5.

fuerzas armadas que se dediquen a combatir el tráfico de drogas y a quienes apoyan a los traficantes.”³³

Si la propuesta fuera aceptada, Washington recibiría por primera vez autoridad de parte del gobierno peruano para desempeñar un papel militar directo en la guerra contra Sendero Luminoso.

El presidente boliviano Jaime Paz expresó también, inicialmente, poco entusiasmo por la Iniciativa de los Andes; y criticó a Estados Unidos por su aparente falta de interés y de apoyo a los programas económicos de sustitución del cultivo de las drogas. En un discurso que pronunció en calidad de jefe de Estado, Paz hizo notar que el presupuesto del año fiscal de 1991 de la administración Bush autorizaba un total de 75 millones para “contrarrestar el efecto macroeconómico en la economía del país”, por concepto de los reducidos ingresos de intercambio con el exterior, en Perú, Bolivia y Colombia, para financiar otras alternativas de desarrollo de las áreas rurales y para incrementar el número de empleos.³⁴ El líder boliviano estimaba conservadoramente que serían necesarios, solamente en su país, 300 millones de dólares anuales para impulsar un programa económico sustituto, pues las utilidades del comercio con la coca, que representaban 660 millones en 1987, excedían al ingreso combinado derivado de las exportaciones legales.

Tampoco habría de tener más éxito el paquete económico propuesto por Estados Unidos a Perú (donde la producción de coca alcanza utilidades de 800 millones anuales) para financiar los costos de un programa realista que permitiría a los 200 000 productores de la nación cambiar a otros cultivos.³⁵

El gobierno boliviano, sin embargo, puede estar a punto de ceder a la insistente presión de Estados Unidos para permitir un involucramiento más directo del Pentágono en la guerra contra las drogas (“ellos realmente nos presionaron para hacer prevalecer sus puntos de vista” declaró no hace mucho tiempo el presidente Paz). Aparentemente se están llevando a cabo consultas entre ambas partes para militarizar la lucha contra los narcotraficantes. El jefe de la Confederación Boliviana del Trabajo, Julio Arce, hizo pública una propuesta para construir algunas “guarniciones militares”, particularmente en la región de Chapare, donde se lleva a cabo

³³ Citado en James Brooke, “Perú desarrolla un plan para trabajar con Estados Unidos en el combate contra las drogas”, *New York Times*, 25 de enero de 1991, p. 2.

³⁴ Consejo de Asuntos Hemisféricos, *News and Analysis*, 28 de septiembre de 1990.

³⁵ “La economía de la cocaína en Sudamérica”, *Washington Report on the Hemisphere*, vol. 9, núm. 24, 13 de septiembre de 1989, p. 5.

el mayor cultivo de coca. En los últimos seis meses los cambios de acceso a Chapare han sido destruidos sin autorización por oficiales de la DEA y se han vuelto rutinarias las incursiones antidroga que llevan a cabo grupos de oficiales estadounidenses y bolivianos en Santa Cruz y otras partes.³⁶

Desde principios de los años ochenta, Centroamérica ha sido el punto crucial de la conducción por parte de Washington de la estrategia llamada guerra de baja intensidad (GBI) en el Tercer Mundo, una guerra contra los movimientos populares que amenazan desplazar del poder a los clientes locales y establecer regímenes que lleven a cabo políticas consideradas antagónicas a los intereses permanentes de Estados Unidos. Por medio de la aplicación de una mezcla flexible de bloqueos de ayuda, de sanciones comerciales, de sabotaje económico, de presiones políticas y psicológicas, de programas de “pacificación” o de acción cívica y de intervención militar en la guerra y en las elecciones, la política Reagan-Bush ha intentado consolidar o instalar en el poder en Centroamérica, por medio de elecciones, gobiernos que acepten un acomodamiento con los objetivos de la Casa Blanca sin descuidar la esfera económica.³⁷ En el caso de Panamá, la GBI terminó, de hecho, con una intervención militar directa para sacar de su cargo al general Manuel Noriega y remplazarlo por un presidente civil (Guillermo Endara) comprometido a implementar las fórmulas del Banco Mundial y el FMI de Estados Unidos. Pero los objetivos más firmes de la estrategia de la guerra de baja intensidad de Washington durante la década se localizaron en El Salvador y Nicaragua.

En el Salvador, Estados Unidos gastó casi 4 000 millones de dólares persiguiendo dos objetivos interrelacionados: la derrota de una guerrilla de insurgencia nacional y la creación de un régimen clientelista que accediera a cohabitar con un Estado militar terrorista y a efectuar el programa económico del libre mercado. Para establecer el contexto político y social requerido por la “redemocratización”, la administración de Reagan financió y orquestó una guerra contra las guerrillas del FMLN, sin contener la violencia continua y extendida por parte de las fuerzas armadas y sus aliados paramilitares (los escuadrones de la muerte) contra todos

³⁶ “La última postura de Washington”, *Washington Report on the Hemisphere*, vol. 11, núm. 6, 12 de diciembre de 1990, pp. 1-7. Paz citado en *ibid.*, p. 1.

³⁷ Para analizar el concepto de guerra de baja intensidad y su aplicación en Centroamérica, véase Sara Miles, “La verdadera guerra: el conflicto de baja intensidad en América Central”, *NACLA, Report on the Americas*, vol. XX, núm. 2 de abril-mayo de 1986, pp. 18-48; Michael T. Klara y Peter Kornbluh (eds.), *La guerra de baja intensidad: contrainsurgencia, proinsurgencia y antiterrorismo en los ochenta*, Nueva York, Pantheon Books, 1988.

los focos de oposición civil (sindicatos, movimientos populares, organizaciones campesinas, la Iglesia, los medios de comunicación, etcétera).

Una vez puestos los cimientos para el retorno al mandato civil y con la base de un electorado reducido, Washington procedió entonces al depósito de millones de dólares en los cofres de su candidato presidencial predilecto, el demócrata-cristiano conservador, José Duarte. Estas “elecciones muestra” fueron diseñadas para establecer y conservar una fachada de mandato civil, al tiempo que ocultaban la realidad de la hegemonía continua de las fuerzas armadas. Sin embargo, a fines de la década la confianza de Washinton en Duarte no había dado frutos. Sus programas de austeridad del tipo del FMI llevaron a la economía al punto del colapso: el ingreso per cápita y la producción agrícola e industrial se derrumbaron, en tanto el desempleo y el costo de la vida aumentaron en forma significativa.

La situación económica y la inhabilidad del gobierno para concluir con éxito la guerra de contrainsurgencia aseguraban ya la defunción del Partido Cristiano en la elección presidencial de 1989, que fue ganada por el candidato de extrema derecha del partido ARENA, Alfredo Cristiani, lo que al principio preocupó a la Casa Blanca. Pero Cristiani, hombre de negocios entrenado en Estados Unidos y miembro de la oligarquía local, pronto se convirtió en pupilo de la administración Bush cuando firmó una tentativa para llevar a cabo la política de libre mercado en una forma aún más amplia que su predecesor. Durante su primer año en el puesto, el nuevo presidente levantó los controles de precios sobre los productos alimenticios básicos, aumentó los costos de los servicios públicos, despachó a su casa a miles de trabajadores del sector público, hizo un movimiento para revertir las limitadas reformas agrarias ejecutadas por los demócrata-cristianos en los primeros años de la década de los ochenta y se embarcó en un programa de privatización de gran alcance.³⁸

El otro objetivo estratégico fundamental de la guerra de baja intensidad de Estados Unidos en Centroamérica durante los años ochenta, fue la desestabilización y el derrocamiento del gobierno sandinista en Nicaragua. La administración Reagan montó una estrategia continua y coordinada que incluyó la guerra política, económica —siempre disfrazada—, psicológica y militar. Con ella se impusieron sanciones comerciales y económicas bilaterales, se bloqueó el acceso del régimen revolucionario a

³⁸ Sobre la política de Estados Unidos hacia El Salvador, véase Daniel Siegel y Joy Hackel, “El Salvador: la contrainsurgencia revivida”, en Kare y Kornbluh (eds.), *La guerra de baja intensidad*, pp. 112-135; NACLA, *Report on the Americas*, vol. XXIII, núm. 2, julio de 1989, pp. 15-38.

los préstamos bancarios de desarrollo multilateral, se presionó a los aliados occidentales para desarticular el comercio con Nicaragua, se financió, armó y entrenó a un ejército mercenario en el exilio para llevar a cabo una campaña prolongada de confrontación militar y de sabotaje económico, y se estableció una presencia militar estadounidense casi permanente y hostil al régimen nicaragüense, en los países vecinos, especialmente en Honduras.

El impacto combinado de estas medidas tuvo como resultado la ruina de la economía: el bloqueo económico de Estados Unidos negó al régimen revolucionario cientos de millones de dólares en ayuda y comercio destinados a completar la infraestructura directa y compensar las pérdidas en la producción resultantes de la guerra de los “contras”, que ascendían a miles de millones de dólares. Los mercenarios, apoyados por el imperialismo, destruyeron los sectores agrícola, de transporte y de comunicaciones, en tanto que el sector social (especialmente las instituciones de salud y educación) soportó el peso de una campaña terrorista contra la población civil. En la cumbre del conflicto, los sandinistas se vieron obligados a gastar entre 50 y 60% del presupuesto nacional para garantizar la supervivencia de la revolución. A pesar de esto, muy pocos recursos fueron quitados a los programas sociales y de desarrollo.

La guerra de Estados Unidos y los contras precipitó un gran viraje en la política económica sandinista. Los programas iniciales, financiados con una mezcla de capital extranjero privado y público, resultaron, como consecuencia, en una redistribución socioeconómica que afectó a un extenso programa de reforma agraria. La terca hostilidad de Washington produjo la esperada crisis económica que obligó al gobierno a subordinar su esquema de economía reglamentadamente mixta a programas de estabilización al estilo del FMI. Las nuevas medidas de autoridad trajeron consigo un desempleo creciente, una inflación en espiral, la escasez de artículos de consumo básicos, etc. El impacto sobre los trabajadores campesinos y los pobres de la ciudad —la base social más amplia de apoyo de los sandinistas—, fue profundo y le quitó al régimen apoyo político.

Mientras tanto, Estados Unidos indicó su decisión de continuar la guerra terrorista en ausencia de un compromiso por parte de los sandinistas de instituir un calendario de redemocratización que fuera aceptable para el Estado imperial.

Los sandinistas capitularon y se programaron elecciones nacionales para febrero de 1990. Durante el proceso de elección, la administración Bush intervino directamente en apoyo de los derechistas conservadores

de la coalición UNO, derramando millones de dólares en la campaña de su candidata presidencial Violeta Chamorro. La UNO favoreció el retroceso de la política económica sandinista, particularmente el de la reforma agraria, y se propuso embarcarse en un programa de privatización y desregulación. La estrategia electoral de Washington logró su objetivo. Hasta hoy no se ha llevado a cabo la contrarrevolución económica programada por las fuerzas “contra”, y dentro de la nueva coalición del Estado y la sociedad civil se ha obligado a la presidenta Chamorro a retardar el proceso de cambios encaminados hacia el mercado libre o arriesgar la posibilidad de una guerra civil. Sin embargo, en febrero de 1991 Violeta Chamorro anunció la decisión de seguir adelante con el proceso de privatización para obtener préstamos estabilizadores del FMI y del Banco Mundial. Mientras, en enero, una comisión financiera para Nicaragua dio su “sello de aprobación” al plan del gobierno para subastar cerca de 200 empresas del Estado, crear zonas de libre comercio, ofrecer garantías a la propiedad privada y proporcionar incentivos a las exportaciones no tradicionales.³⁹

LOS REGÍMENES DE ELECCIONES POPULARES Y LA ESTRATEGIA DE ESTADOS UNIDOS

El tercer componente de la estrategia de Estados Unidos ha sido promover regímenes electorales insertándolos dentro de las fuerzas socioeconómicas del mercado libre por una parte, y dentro de las militares por la otra. Como en el pasado, Washington ha alternado el apoyo a regímenes militares y a electorales, dependiendo de las circunstancias políticas: los políticos estadounidenses han apoyado golpes militares contra regímenes civiles progresistas y han trasladado su apoyo, de las fuerzas armadas hacia regímenes de elección.

³⁹ Véase “La privatización prepara el camino para el tratado con el FMI”, *Latin American Monitor: Central America*, vol. 8, núm. 2, marzo de 1991, p. 876. Sobre la política de Estados Unidos hacia Nicaragua, véase Morris H. Morley y James F. Petras, “La administración Reagan y Nicaragua: Washington construye su caso para la contrarrevolución en Centroamérica”, en Morris H. Morley, ed., *Confrontación y crisis: La política exterior de Ronald Reagan*, New Jersey, Rowman and Little-field, 1989, pp. 158-213; Thomas W. Walker, ed., *Reagan contra los sandinistas*, Boulder, Westview Press, 1987; Peter Kornbluh, “Guerra de insurgencia de Estados Unidos contra los sandinistas”, en Klare y Kornbluh, eds., *Guerra de baja intensidad*, pp. 136-157.

Las fuerzas armadas, tanto en Guatemala como en El Salvador, permanecen como un “Estado dentro del Estado”, son verdaderos árbitros de la vida política y aun económica: matan y hacen desaparecer a sus opositores con casi impunidad; establecen parámetros que los presidentes electos cruzan a riesgo suyo; contratan bancos, empresas agrícolas, compañías privadas y agencias gubernamentales lucrativas.⁴⁰

Por su parte, los nuevos regímenes casi han aceptado las restricciones a su poder para gobernar y han sido cómplices de la violencia operante perpetrada por las fuerzas armadas, la policía y los escuadrones de la muerte contra las guerrillas de la izquierda política. Estos presidentes por elección han aceptado la realidad de la subordinación política y se han mostrado deseosos de ignorar un alto nivel de brutalidad militar y abuso de los derechos humanos como el precio que deben pagar para sobrevivir en su puesto.

La situación actual en Guatemala tiene sus raíces en el derrocamiento del gobierno moderadamente reformista de Arbenz, orquestado por Estados Unidos en 1954. En los siguientes 30 años, Guatemala ha sido gobernada tanto directa como indirectamente por militares fuertemente integrados a los intereses de la política estadounidense; Guatemala ha sido inundada de fondos precisamente porque la violencia y brutalidad extrema imperantes sirven a los intereses económicos, militares y políticos de Estados Unidos. El retorno del gobierno civil en 1985 fue precedido de una guerra de contrainsurgencia que duró cinco años, apoyada inicialmente por la administración Reagan, que diezmó los movimientos de la guerrilla y que también tuvo como resultado la muerte de aproximadamente 75 000 civiles.

Bajo los términos de la transición electoral promovida por Washington como un medio para asegurarse apoyo público y financiamiento para el “mercado libre”, las fuerzas armadas conservaron un papel importante en la arena política. El gobierno de Cerezo fue objeto de un efectivo reto militar sobre sus expresiones políticas y culturales, así como en su organización y acción. Con más del 85% de los guatemaltecos viviendo en la pobreza, la promesa de libertad política aseguró el renacimiento de la militancia obrera, de la agitación política y, por consiguiente, de la represión militar. A fines de la década de los ochenta, las matanzas y desapariciones estaban en una escala cercana

⁴⁰ Véase Richard Boudreau, “Tratado para domesticar al ‘tigre’ latino”, *Los Angeles Times*, 2 de septiembre de 1990, pp. A1-A28.

a la carnicería de Ríos Montt-Mejía en los años que precedieron a la elección. Sin embargo, quienes resultaron electos defendieron entusiastamente las acciones militares y negaron su responsabilidad en el terrorismo. Washington continuó alabando la presidencia de Cerezo y su compromiso con los derechos humanos: legitimando incluso las matanzas colectivas porque tanto Cerezo como las fuerzas armadas promovían los intereses estratégicos y el estatus hegemónico estadounidense en la zona, así como el modelo de desarrollo del libre mercado.

Al finalizar el periodo de cinco años de Cerezo, Americas's Watch presentó el informe más amplio y devastador sobre la actuación de este cliente de Washington:

...los militares continúan siendo la ley y las violaciones a los derechos humanos se han incrementado enormemente. En lugar de conducir a la justicia a los que delinquen, la administración Cerezo ha tolerado continuamente y, peor aún, ha pedido perdón por abusos inenarrables cometidos por los hombres que supuestamente están bajo el mando del presidente. Los derechos humanos han sido vistos esencialmente como un problema de relaciones públicas[...] En lugar de llevar a cabo acciones fuertes para poner fin a las matanzas, desapariciones y torturas políticas que manchan su imagen fuera del país, el gobierno de Cerezo ha alquilado cabilderos en Washington para convencer a los legisladores estadounidenses de que merece cantidades cada vez mayores por concepto de ayuda.⁴¹

Durante el año final de Cerezo en la presidencia (1989-1990), era creencia generalizada que en Guatemala tenían lugar las peores violaciones a los derechos humanos de América Latina, estimándose que las matanzas extrajudiciales y las desapariciones por cuenta de los militares, la policía nacional y los escuadrones de la muerte derechistas se habían elevado de 2 100 a más de 10 000.⁴² Este aumento notorio de violencia que llevó a cabo un régimen de elecciones, surgió de las políticas del mercado libre promovidas por la Casa Blanca de Reagan-Bush. Washington exculpó al gobierno de su responsabilidad por los crímenes y amplió sus vínculos con los militares guatemaltecos. Los oficiales estadounidenses insistían continuamente en que trabajaban en el combate del tráfico de drogas con oficiales moderados cuyos expedientes en derechos humanos estaban "limpios".

⁴¹ America's Watch, *Mensajeros de la muerte: los derechos humanos*, noviembre de 1988-febrero de 1990, Nueva York, marzo de 1990, p. 1.

⁴² Véase "Guatemala es el peor violador del hemisferio", *Washington Report on the Hemisphere*, vol. 11, núm. 8, 23 de enero de 1991, p. 5.

Pero aun el Departamento de Estado concedía, en su reporte sobre Guatemala de 1989, que las fuerzas armadas estaban protegidas contra posibles juicios por abusos de los derechos humanos cometidos en el curso de la guerra contra las guerrillas, y seguían estándolo hasta el momento.

En 1988, el Departamento de Estado anunció un cambio sustancial en sus relaciones con los militares guatemaltecos cuando aprobó la primera ayuda "letal" desde que se renovó el programa de ayuda militar en 1985: la venta de 138 millones de dólares en rifles para el ejército de Guatemala. Durante 1989 las tropas estadounidenses participaron en ejercicios militares y programas de entrenamiento, algunos de los cuales se llevaron a cabo en áreas de fuerte actividad guerrillera. De acuerdo con residentes locales, los ingenieros del ejército de Estados Unidos y los soldados guatemaltecos construyeron una carretera alrededor de una de estas áreas —el lago Atitlán—, para dar a las fuerzas militares "mayor acceso para combatir y controlar a la población".⁴³

La promoción que hizo Washington de su fórmula cívico-militar para conseguir sus intereses estratégicos explica también la indiferencia básica a los abusos de los derechos humanos que apadrinaban los militares en El Salvador. El punto central era la derrota y la destrucción del movimiento popular y de las guerrillas, aun a costa de la muerte de civiles que no estaban combatiendo: la superioridad estratégica traía consigo la democracia de los escuadrones de la muerte. Durante los años ochenta, la ayuda militar estadounidense a los gobiernos de Duarte y Cristiani llegó a un total de poco menos de 9 000 millones de dólares y desempeñó un papel central en el mantenimiento del poder y la autoridad de las fuerzas armadas, reforzando su posición como árbitros decisivos del experimento electoralista en El Salvador. Lejos de promover reformas dentro de la institución armada, estos fondos fueron simplemente "absorbidos por una red de corrupción y de patrocinio [que] ha hecho de los militares salvadoreños un imperio en sí mismo", escribió Joel Millman después de la investigación que llevó a cabo sobre el "imperio" y que duró un año entero; investigación que incluyó entrevistas con altos miembros del cuerpo de oficiales. "Surge el cuadro de una Institución ya poderosa que se volvió virtualmente intocable, aprovechándose de una guerra lucrativa".⁴⁴

⁴³ "Mensajeros de la muerte", *America's Watch*, pp.80 y 81; Comité Interamericano sobre los Derechos Humanos en América Latina (Canadá), *ICCHRLA Newsletter*, núms. 1, 2 y 3, 1990, pp. 55-56.

⁴⁴ Joel Millman, "Una fuerza hacia sí misma", *New York Times Magazine*, 10 de diciembre de 1989, p. 95.

Desde que Cristiani ascendió a su puesto en 1989, el terrorismo estatal contra la población civil ha alcanzado niveles que recuerdan los primeros años de la década de los ochenta y que incluían no sólo a las fuerzas armadas sino también a las tres ramas de las fuerzas de seguridad (la Policía Nacional, la Policía del Tesoro, y la Guardia Nacional) operando bajo la autoridad de los generales. Sin embargo, en este deterioro notorio de la situación de los derechos humanos ha tenido muy poco o ningún efecto positivo la administración Bush, que continúa financiando en gran escala a los que llevan a cabo esta violencia (172 millones de dólares en ayuda militar durante 1989 y 1990).⁴⁵

Estados Unidos ha actuado de otras formas para reforzar su posición de dominio en las fuerzas armadas de la sociedad salvadoreña. Después de la elección de Cristiani, los oficiales de la fuerza aérea mostraron un gran deseo de ver a su comandante como ministro de Defensa. La resistencia del presidente a nombrarlo, casi provocó un golpe de Estado. Finalmente, Cristiani cedió y escogió a un alto oficial militar, el general Rafael Larios, que no tenía ningún apoyo institucional. Washington desempeñó un papel importante en ese asunto, ayudando a Cristiani a complacer a los generales y corriendo el riesgo de una fuerte confrontación entre su cliente electoral y las fuerzas armadas, lo que debilitaría, en consecuencia, la estrategia de Estados Unidos en El Salvador. "En la acción final que resultó del nombramiento del ministro de Defensa, Estados Unidos alentó a Cristiani para que cediera a la presión del ejército, evitando así un desafío de los poderosos oficiales y reafirmando el papel de los militares como una institución intocable."⁴⁶

La estrategia de Washington, que combina los mercados libres, el poder militar y los clientes mismos de sistemas electorales con objeto de asegurar su hegemonía, crea ocasionalmente tensiones y aun conflictos en asuntos tales como nombramientos clave en el gabinete. En estas situaciones Estados Unidos debe ejercer la función de juez entre las fuerzas en competencia, protegiendo a sus regímenes civiles colaboradores contra posibles derrocamientos (para conservar con ellos una fachada de legitimidad), al mismo tiempo que los presiona para que acomoden a los militares.

Las políticas de Carter y Reagan intentaron firmemente disociar el régimen de Duarte de la conducta violenta y criminal de sus

⁴⁵ Véase "Un año de análisis: El Salvador una década después del asesinato del arzobispo Romero", *America's Watch*, Nueva York, marzo de 1990, pp. 93-143.

⁴⁶ Millman, "Una fuerza hacia sí misma", p. 97.

fuerzas armadas, culpando a los extremistas de la derecha y de la izquierda. Los ayudantes de Bush han hecho lo que han podido para absolver al gobierno de Cristiani de cualquier atrocidad militar y de todas las atrocidades que se han llevado a cabo con civiles desarmados. Usando un estribillo muy conocido, los funcionarios del Departamento de Estado atribuyeron el incremento de los abusos de los derechos humanos a partir de 1989 a los extremistas de la derecha y de la izquierda sobre los cuales el régimen y las fuerzas armadas no tienen control.

Analicemos la respuesta inicial de la administración al asesinato, en noviembre de 1989, de seis párrocos jesuitas por el personal de las fuerzas militares. El presidente Bush intentó implicar a las guerrillas de izquierda, en tanto que otros funcionarios estadounidenses aseguraron repetidamente que "cualquiera pudo haber hecho eso". Pero, como señalaba *America's Watch*, la evidencia contra los militares fue aplastante. La masacre de los jesuitas, fue "una operación militar conducida por las tropas, por órdenes directas de su comandante".⁴⁷

Bush no solamente intentó culpar a las guerrillas del crimen de los jesuitas, sino que simultáneamente dijo al Congreso que la Casa Blanca no tenía intención de cortar la ayuda a El Salvador. El mensaje fue muy claro para los militares: su conducta era una preocupación secundaria al lado de su papel como aliados estratégicos del Estado imperial. Sólo el reconocimiento posterior del presidente Cristiani de la responsabilidad de los militares en los asesinatos, y como consecuencia de la creciente reacción popular en Estados Unidos, obligó a la Casa Blanca a cuando menos reconsiderar el programa de ayuda. Pero la administración fue desenmascarada por un estudio llevado a cabo por el Congreso y publicado en mayo de 1990, que demostraba el aumento constante de asesinatos y desapariciones realizadas por las fuerzas militares de seguridad y los escuadrones de la muerte en 1989 y 1990. Esta represión sistemática y persistente contra quienes organizaban a los sindicatos, contra los activistas de la Iglesia, los líderes de organizaciones populares, las personas desplazadas de sus lugares de origen y otros opositores del régimen, testimonió la sostenida competencia de las autoridades civiles.⁴⁸

Inmediatamente después de la ofensiva guerrillera en gran escala del FMLN, en noviembre de 1990, el presidente Cristiani, con apoyo incondicional de Washington, declaró el estado de sitio, suspendió las libertades

⁴⁷ "Un año de análisis", *America's Watch*, pp. 149-151.

⁴⁸ Véase *ibid.*, p. 147 y *passim*; Comité Interamericano de Derechos Humanos en Latinoamérica, *ICCHRLA Newsletter*, pp. 44-50.

legales y constitucionales y dio a los militares amplios poderes para aplastar el nuevo desafío al orden político existente. No sorprendió que las tropas no discriminasen entre oposición armada y desarmada. Como resultado, “los políticos de la oposición abandonaron de nuevo el país por temor a perder la vida, los activistas obreros prominentes y de los derechos humanos se ocultaron, y las oficinas de las organizaciones más populares cerraron.”⁴⁹ Decididos a frustrar un arreglo negociado de la guerra civil, Washington, Cristiani y las fuerzas armadas se han rehusado a hacer reformas militares sustanciales e insisten en una rendición virtualmente incondicional de las guerrillas como paso previo para resolver el conflicto.

La estrategia de Estados Unidos para conservar la hegemonía en América Latina depende en gran parte de que pueda preservar la imagen de sus clientes políticos y militares como actores legítimos. De otro modo, la Casa Blanca tendría problemas para mover los recursos locales y de ayuda de la Alianza para el Progreso, para lograr sus objetivos en el hemisferio. En ausencia de apoyo del exterior, los clientes civiles y militares podrían caer y obligar a Estados Unidos a intervenir directamente o a involucrarse en guerras prolongadas. De aquí que sea por medio del financiamiento directo y de las fundaciones privadas usadas para subvencionar a los propagandistas y a los académicos como Estados Unidos ha promovido en forma sistemática el mito de que América Latina ya alcanzó o está alcanzado un “proceso de democratización”.

Mientras, Estados Unidos hace profundas incursiones en Centro y Sudamérica, así como en el Caribe, para apropiarse y saquear sus economías por medio de la doctrina del “mercado libre”, y utiliza la intervención militar directa e indirectamente para controlar la resistencia sociopolítica y garantizar la supervivencia de regímenes electorales sumisos y dispuestos a cooperar, legalizando así el proyecto en su totalidad. A los regímenes electorales colaboradores, desacreditados como han llegado a estar (compruébese el aumento de las manifestaciones contra sus políticas, sin mencionar la pobre legitimidad de su mandato electoral, evidenciado por los altos niveles de abstencionismo), se les ha asignado un papel vital de propagandistas ideológicos que legitiman los intereses hegemónicos de Estados Unidos. Pero a pesar de que esos gobiernos conservan el apoyo militar e ideológico de Washington, su base socioeconómica es todavía muy frágil, precisamente porque implantan las doctrinas estadou-

⁴⁹ “Un año de análisis”, *America's Watch*, p. 116.

nidenses del mercado libre y facilitan el saqueo de las economías de sus países.

LOS NUEVOS REGÍMENES “COLABORADORES DE WASHINGTON”

La mayor contradicción de la posición de Estados Unidos como poder mundial al iniciarse la década de los noventa, es su firme poder ideológico y militar frente a su fuerza económica en descenso; esta última se alimentó en los años ochenta con la aparición del capitalista especulador que domina el capital industrial ficticio sobre el producto y con un número máximo de quiebras de bancos. Esta capacidad de erosión de la economía doméstica ha tenido profundas consecuencias para las relaciones de Estados Unidos con América Latina; mientras que en 1950 y 1969 Estados Unidos proporcionó ayuda en gran escala a sus regímenes aliados que perseguían modelos de desarrollo “apropiados”, hoy demanda cambios masivos para beneficiar al capital y al comercio estadounidense a cambio de los niveles históricamente más bajos de ayuda financiera. Mientras que en el periodo anterior Washington flexibilizó su poder militar para derrocar gobiernos nacionalistas, haciendo enormes compromisos económicos para apoyar y consolidar a los nuevos gobiernos dictatoriales, la propuesta de Reagan-Bush se ha distinguido por su incapacidad de financiar a los regímenes colaboradores recién instalados para que reconstruyan y revitalicen sus economías, aun en la forma típica de explotación de clase. Después de destinar miles de millones de dólares en gastos militares a derrocar a los regímenes adversarios en Granada, Nicaragua y Panamá, el Estado imperialista casi no ha hecho esfuerzo alguno para resucitar las economías de estos países. Los niveles actuales de actividad están por debajo de los que existían en los “inaceptables” gobiernos anteriores. Esta contradicción entre poder militar e ideológico y la debilidad económica para consolidar su hegemonía, se percibe claramente al examinar los tres casos estudiados anteriormente.

La invasión militar de Granada por Estados Unidos en octubre de 1983 y el derrocamiento del gobierno de Maurice Bishop del movimiento “Joya Nueva” (MJN), no incluyó una ayuda económica en gran escala para el régimen conservador apadrinado por el Departamento de Estado del Nuevo Partido Nacional de Hebert Blaize (1984-1989). La dádiva financiera de Estados Unidos llegó aproximadamente a 125 millones de dólares, promedio anual de menos de 14 millones. Mientras tanto, bajo los auspicios de la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) del Departamento de Estado, la administración Reagan procedió a imponer su propio “merca-

do” de desarrollo en Granada, basado en liberalizar el mercado, privatizar el sector estatal, abrir la economía a inversionistas extranjeros y redistribuir la riqueza y el ingreso entre las capas altas (eliminando impuestos, debilitando los controles de intercambio con el exterior e impulsando nuevos impuestos indirectos). Las consecuencias socioeconómicas de casi una década de gobierno clientelista en Granada han sido desastrosas: caídas fuertes del poder de compra y de los niveles de vida para el grueso de la población, deterioro de los servicios del sector social (salud, educación y vivienda), incremento masivo del desempleo, la mayor deuda externa que haya existido hasta el momento.⁵⁰ Inclusive el sector privado ha comenzado a expresar descontento con las llamadas reformas económicas y ha llegado a compararlas desfavorablemente con el periodo del gobierno nacionalista.

Antes de la elección presidencial de 1990, el jefe de la Cámara de Comercio de Granada describió las relaciones entre los hombres de negocios locales y el gobierno MJN en términos positivos: “Era mucho más agresivo en el apoyo a los programas económicos y [estaba] mucho más motivado. Desde [la invasión] la AID no ha creado una situación muy favorable para el sector privado.” Otro empresario local habló de la contribución de Estados Unidos al desarrollo económico de Granada desde 1983 en términos mucho más severos: “Lo que Estados Unidos trajo a Granada fue ornato de los aparadores, no un auténtico desarrollo.”⁵¹

Después de una década de constante y encubierta intervención militar y electoral en Nicaragua, Washington alcanzó su objetivo fundamental: el fin del gobierno revolucionario y su remplazo por un cliente electoral entregado al mercado libre, que dismanteló al Estado revolucionario y transfirió de nuevo el poder a las viejas élites. Pero habiendo derramado cientos de millones de dólares en la campaña antisandinista, la Casa Blanca hoy día no sólo está ofreciendo una ayuda económica muy limitada al nuevo cliente sino que también le pide concesiones financieras antes de soltar la parte sustancial del financiamiento que ofrece. Esto, a pesar de la tarea de Hércules que enfrenta el gobierno de Chamorro de reconstruir una economía y una sociedad que perdió miles de millones de dólares en daños físicos, como resultado de la guerra de los contras orquestada por Estados Unidos, y otros miles de millones más confiscados por pérdidas

⁵⁰ Véase Consejo sobre Asuntos Hemisféricos, *News and Analysis*, 27 de marzo de 1990; James Ferguson, *Granada: una revolución en reversa*, Londres, Latin American Bureau, 1990, pp. 66-90.

⁵¹ Ambas citas son del Consejo sobre Asuntos Hemisféricos, *op. cit.*

comerciales, gastos militares, etc., consecuencia directa también de las políticas desestabilizadoras de Reagan-Bush.

A principios de 1990, la administración Bush sometió al Congreso su paquete de ayuda de 300 millones de dólares pidiendo la aprobación inmediata de los fondos sobre la base de que “con una democracia en peligro, simplemente no hay tiempo para posponerla...”⁵² Seis meses después, menos de una tercera parte de estos fondos aprobados por la rama legislativa habían sido desembolsados por la Casa Blanca. El pleito consistía en que la administración demandaba que Nicaragua abandonara sus derechos sobre una decisión de la Corte Internacional de Justicia por 17 000 millones de dólares como compensación por el minado de sus puertos y otros daños ocasionados por la guerra de los contras. Washington se rehusó a reconocer la jurisdicción de la Corte en este tema. En reuniones llevadas a cabo en septiembre de 1990 con los funcionarios del Departamento de Estado, al jefe de gobierno de la presidenta Chamorro, Antono Lacayo, no le quedó la menor duda de que Estados Unidos no deseaba llegar a un acuerdo que lo obligara a pagar.⁵³ Tampoco el hecho de que Bush haya pedido al Congreso en 1991 una ayuda para el exterior significa un cambio político-financiero de importancia para el futuro inmediato: es una petición de 5.6% sobre la modesta petición de 1991 (de 193 millones a 20.4 millones).⁵⁴ Mientras tanto, el régimen clientelista enfrenta una crisis económica de enormes proporciones (una producción agrícola e industrial en constante declinación, un nivel de desempleo de 40%, una inflación en espiral, etc.) que debilita su capacidad para gobernar y vuelve al gobierno más vulnerable cada día.

Como demostró Washington después de la invasión de Granada y sigue demostrándolo en sus relaciones con el gobierno de Chamorro que ayudó a instalar en Nicaragua, su determinación de destruir los regímenes latinoamericanos que considera inaceptables no se equipara con su capacidad de ayudar para juntar de nuevo las piezas del juego.

La invasión de diciembre de 1989 costó a Panamá más o menos 3 000 millones de dólares en pérdidas materiales; pero la administración de Bush

⁵² Citado en Lee Hockstader, “Los fondos de ayuda de Estados Unidos que urgían la primavera pasada, retrasados en su envío a Nicaragua”, *Washington Post*, 13 de diciembre de 1990, p. A38.

⁵³ Véase Mark Uhling, “Los Estados Unidos presionan a Nicaragua para que condene sus derechos legales”, *New York Times*, 3 de septiembre de 1990.

⁵⁴ Véase “Las drogas toman la avanzada en el paquete de ayuda de 1992”, *Latin American Weekly Report*, WR-91-10, 14 de marzo de 1991, p. 5.

se ha rehusado a aceptar su responsabilidad por los daños y a discutir las demandas de compensación insistiendo en que no es responsable de las pérdidas que resulten por acciones armadas a pesar de los precedentes establecidos, los que siguieron a las intervenciones en la República Dominicana (1965) y Granada (1983). Estados Unidos ha bloqueado, inclusive, la entrega de millones de dólares en ayuda para la reestructuración, tratando de obligar al gobierno de Guillermo Endara, colocado en su puesto por el Pentágono, para que acepte llevar a cabo cambios profundos en las leyes bancarias de Panamá relacionadas con el lavado del dinero de las drogas y con la evasión de impuestos de las compañías estadounidenses.

En mayo de 1990, el Congreso de Estados Unidos aprobó una petición de la administración de 420 millones de dólares como ayuda de emergencia a Panamá, completando así dos paquetes autorizados anteriormente que proporcionaban 42 millones en asistencia durante el año fiscal de 1990, así como el equivalente a 500 millones en créditos bilaterales y un mayor acceso a los mercados estadounidenses. Sin embargo, al final del año se había desembolsado menos de una tercera parte de la ayuda prometida, pues la Casa Blanca presionaba sin cesar a los legisladores panameños para que aprobaran un decreto legal de ayuda mutua con Estados Unidos. El régimen de Endara se había opuesto a esta demanda sosteniendo que las leyes existentes respecto al lavado del dinero proveniente de las drogas eran adecuadas y acusaba a Washington de buscar pretextos para investigar cualquier tipo de crimen económico, lo cual simplemente acabaría con Panamá como floreciente centro financiero y banquero internacional.⁵⁵

Es más probable que la clave de la resistencia del gobierno clientelista para dar mayor poder a Estados Unidos para investigar a la comunidad bancaria del país, sean los tremendos apuros económicos en que se encuentra a falta de una ayuda en gran escala por parte de Estados Unidos. Los intentos de reestructurar la economía panameña bajo la tutela de los funcionarios estadounidenses están probando ser extremadamente impopulares. Con 50% de la población viviendo por debajo de la línea de pobreza y el desempleo del 30% (comparado con 20% antes de la invasión), cada vez protesta en las calles un mayor número de personas por los cambios económicos puestos en funcionamiento por la estrategia de desarrollo de Endara, encaminados hacia la exportación y que se usarán para satisfacer a los acreedores internacionales del país: liberalización del

⁵⁵ Véase Mark A. Uhling, "Panamá resiste una emoción para limpiar el sistema bancario", *New York Times*, 22 de octubre de 1990, pp. 1 y 8.

mercado, privatización de los negocios estatales y despido masivo de decenas de miles de trabajadores. La insatisfacción llegó al colmo a principios de diciembre de 1990 cuando miles de manifestantes se apoderaron de las calles para protestar por los despidos masivos en el sector público. La clase capitalista local también se queja. Muchos ejecutivos de negocios ven las políticas de Endara como políticas que reducen a Panamá a una economía de conveniencia que beneficia solamente a una pequeña élite.

El gobierno se encuentra atrasado en el pago de 80 millones de dólares sobre una deuda exterior de 3.5 mil millones, y los funcionarios estadounidenses han declarado que Panamá no será elegible para una reducción de la deuda, de acuerdo con el Plan Brady, hasta que no pague los aproximadamente 540 millones que debe al FMI, al Banco Mundial y al Banco Interamericano de Desarrollo. Los "bancos internacionales también han rehusado dar dinero fresco a Endara para la reconstrucción del país hasta que se hayan pagado las deudas y el régimen haya implantado un programa económico que satisfaga a esas instituciones financieras. Los panameños han replicado que sus recursos de capital son demasiado reducidos como para hacer esos pagos.⁵⁶ Algún respiro, sin embargo, puede estar a la vista si las indicaciones recientes de que el gobierno ya está listo para capitular ante Washington en el asunto de la reglamentación de los bancos resultan correctas.

Panamá se ha beneficiado, hasta cierto punto, con el levantamiento de las sanciones comerciales estadounidenses que siguieron a la salida de Noriega. Pero aunque las sanciones causaron una contracción de 25% en la economía durante los dos años anteriores a la invasión, nunca fueron aplicadas tan estrictamente como las sanciones que se aplicaron al gobierno sandinista de Nicaragua. En consecuencia, los beneficios por el comercio no han sido espectaculares. Más aún, la baja del precio del azúcar en el mercado mundial durante 1990 desvió la cuota creciente de Estados Unidos que fue concedida a Panamá en enero, en tanto que las dudas prevalecientes respecto a la economía del país han mantenido a raya a los inversionistas. Como la Nicaragua de Chamorro, Panamá no está programado para recibir ayuda económica alguna en el año fiscal de 1991.

Contra lo que Estados Unidos esperaba, la invasión de marinos no ha traído un final rápido a la introducción ilegal de cocaína que el régimen de Noriega toleraba y promovía. El tráfico ilegal de drogas es ahora más abierto y fuerte que anteriormente. Endara no ha prestado mucha aten-

⁵⁶ "Las agencias de préstamos demandan el pago", *Latin America Monitor: Mexico and Brazil*, vol. 7, núm. 9, noviembre de 1990.

ción al problema. El servicio aduanal, por ejemplo, recibió una asignación en el presupuesto de sólo 5 millones de dólares, apenas lo suficiente para realizar el servicio rutinario de recoger los impuestos y aplicar las tarifas; pero no para seguir las huellas de los narcotraficantes. La situación empeoró después del golpe aplicado por el gobierno de Colombia al Cártel de Medellín. En vista de la aplicación poco estricta de las leyes por parte de Endara así como a causa de sus fronteras comunes, el país se ha convertido en un refugio natural de los traficantes colombianos. Aunque Washington no ha proporcionado la ayuda económica necesaria, sí está reprimiendo vigorosamente los desafíos locales internos contra su régimen clientelista y forjando nuevas instituciones y redes de coerción que protegen los intereses económicos estratégicos y políticos estadounidenses a largo plazo. Bajo presión de la Casa Blanca, el gobierno de Endara creó una nueva fuerza pública (FP), integrada casi exclusivamente por funcionarios sólidos "aceptables" de la fuerza de defensa pública de Noriega (FDP), muchos de los cuales estuvieron involucrados en el tráfico de drogas y en otras actividades ilegales como la represión y tortura de los opositores políticos durante el mandato del general.⁵⁷ En la preparación para enfrentar sus responsabilidades, los jefes de la FP llevaron a cabo cursos de entrenamiento supervisados por el Departamento de Justicia de Estados Unidos. Aunque el patrullaje conjunto de Panamá y Estados Unidos terminó a fines de 1990, altos funcionarios de la FP y sus consejeros estadounidenses continúan en contacto diario.⁵⁸ Pero el régimen todavía depende, para su supervivencia, de la presencia de 10 000 soldados estadounidenses estacionados en Panamá. Esto quedó claro a fines de diciembre, cuando cerca de 500 de ellos desempeñaron un papel esencial en el aplastamiento de una rebelión contra el gobierno conducida por el antiguo jefe de la fuerza política de Endara, coronel Eduardo Herrera Hassan.⁵⁹

La Agencia Central de Inteligencia de Estados Unidos también ha estado activa en la reconstrucción del aparato de seguridad militar del Estado panameño. Esta agencia ha proporcionado asistencia financiera y

⁵⁷ "Las leyes de la guerra y la conducción de la invasión de Panamá", *America's Watch*, Nueva York, mayo de 1990, pp. 44 y 45.

⁵⁸ Véase Mark A. Uhlig, "Los Estados Unidos ceden el papel de su política en Panamá a una fuerza reconstruida", *New York Times*, 30 de octubre de 1990, p. 8.

⁵⁹ Véase Erio Schmitt, "Los Estados Unidos ayudan a aplastar una revuelta en Panamá", *New York Times*, 6 de diciembre de 1990, pp. 1 y 13; Lee Hockstader, "El ejército de los Estados Unidos garantiza la permanencia de Endara en el poder", *Washington Post*, diciembre de 1990, pp. A51 y A52.

de personal para ayudar a establecer una sección de inteligencia (el Consejo de Seguridad Pública y Defensa Nacional) en la oficina de la Presidencia. El programa fue autorizado por decreto presidencial en febrero de 1990, y el Consejo inició sus operaciones en julio con la orden, como expresó uno de los funcionarios de Endara, de localizar a los “provocadores locales de problemas”.⁶⁰

Como demuestran estos estudios de caso, el poder imperialista de Estados Unidos se basa cada día más en el uso de la fuerza militar para destruir a los regímenes y movimientos nacionalistas y progresistas y enseguida tratar de promover y consolidar a gobiernos clientelistas de elección popular. La ausencia de una ayuda económica razonable para estos nuevos “colaboradores” refleja la naturaleza cambiante del capitalismo de Estados Unidos: su papel como nación deudora de sus nuevos competidores industrializados. Estados Unidos no puede financiar el desarrollo en el exterior cuando no puede hacerlo en casa. Así, por medio de la fuerza militar e ideológica, usando a los regímenes de este tipo, Washington espera saquear y extraer la riqueza de América Latina con objeto de financiar sus propias deudas y mejorar su balanza de pagos negativa. La declinación de Estados Unidos y la militarización de la política hemisférica que acompañan al capitalismo devastador, están empujando a las sociedades y economías de la región a un mayor retroceso al iniciarse la década de los noventa.

CONCLUSIÓN

La estrategia de Estados Unidos, consistente en promover mercados libres, profundizar y extender su alcance militar por medio de estrategias burocráticas de lucha contra las drogas y la contrainsurgencia y consolidar sus regímenes clientelistas-electorales, alcanzó su punto de mayor éxito al final de los años ochenta: a México se le destinó el mercado libre, lo que abrió la puerta a niveles sin precedente de saqueo y explotación; Panamá fue ocupado y los “contras” ya estaban en el poder de Nicaragua; el continente fue ocupado por regímenes electorales que persiguen la política del mercado libre, exoneran de culpa a los violadores de los derechos humanos e incrementan su papel en la dirección de la sociedad. Sin embargo, en la cúpula aparecían fracturas

⁶⁰ Citado en Kenneth Free, “Los Estados Unidos ayudan calladamente a Panamá a organizar una agencia de inteligencia”, *Los Angeles Times*, 23 de diciembre de 1990, p. A5.

y divisiones y ya se dejaban ver los retos que surgían del interior. Los programas económicos del mercado libre estaban matando al ganso, a las industrias de los huevos de oro, entendidas éstas como los intereses y las utilidades transferidos al exterior y las importaciones adquiridas a los exportadores estadounidenses.

Al mismo tiempo que los niveles de saqueo devastaban a América Latina, los pagos de la deuda y las transferencias de capital hacían descender los niveles de vida y los servicios públicos entraban en bancarrota, aparecían enfermedades del siglo XIX (epidemia de cólera, malaria, fiebre amarilla); la adopción de las doctrinas económicas del siglo pasado produjeron de nuevo las desastrosas condiciones de salud características de ese siglo. Los niveles de vida en descenso y una infraestructura en decadencia, producto de los “ajustes económicos” llevados a cabo por los promotores del mercado libre, alejaron a los inversionistas en potencia y atrajeron solamente capital de especulación a corto plazo. La dominación político-militar de Estados Unidos en Centroamérica estuvo acompañada de la incapacidad económica, desacreditando en esa forma sus propias demandas ideológicas y deslegitimando a sus clientes políticos, aun entre las “clases medias” tradicionalmente proestadounidenses.

La estrategia de proyectar el poder militar e ideológico y de saqueo de la economía está haciendo perder legitimidad a los regímenes electorales de los clientes sumisos. El abstencionismo político crece, la acción directa violenta (colectiva e individual) hacia una redistribución de la riqueza aumenta. En los años noventa, este proceso de desintegración, o bien hará revivir el punto de vista marxista del colectivismo democrático, o crecerá un mundo hobbesiano de guerra de todos contra todos.

En ninguna parte la política del mercado libre ha producido la recuperación o el crecimiento económico; en ninguna parte han disminuido las polarizaciones sociales; en ninguna parte ha reducido el desempleo o la inflación. La estrategia de Estados Unidos ha destruido al *statu quo* en una forma reaccionaria y total. Ha socavado las raíces de las comunidades indígenas con guerras contrarrevolucionarias, ha deteriorado las relaciones públicas y privadas por medio de privatizaciones doctrinarias, ha aumentado el papel del Estado en la sociedad civil haciendo crecer su capacidad militar y ha privatizado servicios sociales acreditados desde hacía tiempo, a expensas de empleados y consumidores. Washington está socavando la economía y la sociedad latinoamericanas, haciendo retornar a la mayoría de la población a una forma de existencia individual atrasada y primitiva. De forma paradójica, la

profundidad de la crisis ha provocado su defensa más firme en la disgregación y atomización sistemática de colectividades aceptadas desde hace ya mucho tiempo, hecho que debilita la oposición y reduce a la víctima a una estrategia de absoluta supervivencia.

La debilidad fundamental de la estrategia de Washington es el abismo creciente entre su poder militar e ideológico y sus efectos económico-políticos: el agotamiento de la ideología neoliberal, la incapacidad de Estados Unidos para financiar y sostener a sus clientes militares o electorales. El ejemplo más notorio es Panamá, donde el apoyo de la mayoría de la población a la invasión de 1989 se ha tornado contra Estados Unidos y el cliente político impuesto por ellos cuya política o falta de ella ha dado lugar a una oposición creciente y en gran escala.

Estados Unidos trata de *intensificar* su saqueo de América Latina para contrabalancear sus déficit comerciales con competidores dinámicos como Japón y Alemania, así como su acceso a los mercados de sus bloques regionales. La enorme presencia imperialista de Estados Unidos en América Latina en el periodo posterior a la guerra fría desmiente el argumento de que el imperialismo es una función del "conflicto del superpoder": la expansión imperialista es producto de las demandas de las instituciones económicas, políticas y militares locales de Estados Unidos.

En los años noventa, las relaciones entre Estados Unidos y América Latina giran alrededor de conflictos engendrados por los tres niveles de la estrategia estadounidense: hendiduras entre los que proponen el saqueo en la forma del mercado libre (los neocompradores locales, y a su modo, los propugnadores de la interdependencia) y los neonacionalistas, que intentan desarrollar una política industrial nacional basada en las clases productoras como condición previa para su inserción en el mercado internacional; hendiduras entre los que proponen estrategias de militarización de Estado a Estado, y los movimientos sociales y las formaciones revolucionarias de la sociedad civil; hendiduras entre las clases políticas electorales que están cooperando y sus intelectuales, y la institución de asambleas populares de masas y sus intelectuales orgánicos.

La década en curso será espectadora de sostenidos esfuerzos por parte de Washington para seguir el camino de la influencia militar, de los regímenes clientelistas y del saqueo económico. Para enfrentar esta estrategia es necesaria una revaloración de las ideas que prevalecen acerca de la democracia y de las economías mixtas: sin dismantelar al Estado, los regímenes electorales y su desarrollo proseguirán rehenes de las estrategias militares imperialistas; sin eliminar de raíz a las clases de los neocompradores del mercado libre y a los tecnócratas, es impo-

sible la revitalización del mercado nacional y de las clases productivas; sin remplazar a la clase elegida por representantes directos de los movimientos populares, podemos afirmar que el clientelismo político internacional va a continuar.

**Este libro se terminó de imprimir en
junio de 1993, en los talleres de
Impresiones y Grabados M. Serna, S.A. de C.V.
Tels. 694 1197 y 694 0256, Fax 694 3147.
La edición consta de 500 ejemplares.**

ADENDUM

AMÉRICA LATINA: CRISIS Y GLOBALIZACIÓN
Tomo I

Para una mejor comprensión del tema tratado en este volumen, es oportuno reproducir el ensayo del economista Víctor Perlo publicado en el núm. 85 de *Problemas del Desarrollo*, vol. XXII, abril-junio de 1991, México, IIEc-UNAM.

ACUMULACIÓN MONOPÓLICA
Y EXPANSIÓN TRASNACIONAL:
CONTRADICCIONES Y PERSPECTIVAS

Víctor Perlo

ACUMULACIÓN MONOPÓLICA Y EXPANSIÓN TRANSNACIONAL: CONTRADICCIONES Y PERSPECTIVAS*

Víctor Perlo•

PANORAMA GENERAL

La acumulación de capital por parte de los monopolios y la expansión mundial de las corporaciones transnacionales se aceleraron a lo largo de la década de los ochenta. Algunas características del capitalismo mundial en su conjunto que contribuyeron a que así sucediera son:

1. Aumento de la tasa de explotación de la mano de obra en cada país en particular y, todavía más, mediante la transferencia de la producción a países con salarios bajos a través de técnicas modernas.
2. Brusco crecimiento de corporaciones supergigantes y de complejos industriales y financieros, en especial en Japón, pero también en Alemania y, en menor medida, en Estados Unidos. Una extrema concentración paralela de la riqueza personal en capitalistas individuales, que creó un obscuro “derby de billonarios” anual, un inventario de los sumamente ricos.
3. Uso cada vez mayor de los consorcios internacionales de monopolio estatal, que completaba y facilitaba la penetración de las corporaciones transnacionales de propiedad privada.
4. Escalada en el saqueo de los países en desarrollo, que ensanchó las enormes brechas de ingresos entre los centros imperialistas y la periferia, engrosando los cuantiosos ejércitos de población indigente y hambrienta. A esto se unió la transferencia de recursos económicos por parte de los grandes capitalistas, dictadores, políticos, reyes, etc., de los países en desarrollo a los principales centros imperialistas, lo cual profundizó aún más las crisis en sus propios países.

* Ensayo presentado en el Seminario de Teoría del Desarrollo del IIEc, en su ciclo internacional “Los Estados Unidos y América Latina. Teoría y realidad de la crisis y la globalización”, efectuado en febrero de 1991. La revisión de la traducción la realizó el Lic. Ramón Martínez Escamilla.

• Presidente de la Comisión Económica del Partido Comunista de Estados Unidos.

5. La contrarrevolución en Europa del Este, que agregó zonas potenciales a la expansión económica y al saqueo de las corporaciones transnacionales y facilitó el camino para la transformación de la clase obrera de esos países en trabajadores semicoloniales depauperados.

Hay, entre tanto, agudas contradicciones que están generando graves crisis económicas, políticas y sociales en el mundo del capitalismo. Algunas de estas contradicciones son:

1. Mayores conflictos entre capital y trabajo, cuyo origen es la intensificación de la explotación y, en muchos países, incluidos Estados Unidos y la mayoría de los países del hemisferio occidental, un descenso de los salarios reales y de los estándares de vida de la clase obrera.
2. Victorias de las luchas por la liberación en países saqueados por el imperialismo, que han conducido a la abolición de muchas dictaduras abiertamente militares, la conquista de derechos democráticos limitados por parte de los obreros y el desenlace del bárbaro sistema de *apartheid*. En una serie de casos fueron las fuerzas antimperialistas y prosocialistas las que ganaron el poder local y regional y, en otros, el poder político nacional. En todos los casos, el imperialismo golpeó con inflexible ferocidad para anular las victorias del pueblo. En ocasiones las fuerzas imperialistas vencieron, pero sin poder restaurar plenamente su antigua dominación.
3. El difundido carácter parasitario del crecimiento del capital monopólico: juegos de azar, drogas, lugares de descanso superlujosos, inmoralidad, superestructuras corporativas, a costa de una importante expansión de la producción que ofreciera los bienes y servicios necesarios a la mayoría de la población, construcción socialmente necesaria y protección ambiental.
4. Una nueva etapa en el desarrollo desigual del capitalismo, representada por las rápidas ganancias de las transnacionales japonesas a costa de las estadounidenses e inglesas. También las rápidas ganancias del imperialismo alemán y, potencialmente, de la Comunidad Económica Europea bajo la hegemonía alemana.
5. El nudo de crisis económicas que afligen al capitalismo mundial sin que se vea ninguna solución a ellas.
6. La intensificación de la forma más crucial de la lucha de clases —entre capitalismo y socialismo— en el terreno más decisivo: intento renovado de Estados Unidos y el capitalismo mundial, en

5. La contrarrevolución en Europa del Este, que agregó zonas potenciales a la expansión económica y al saqueo de las corporaciones transnacionales y facilitó el camino para la transformación de la clase obrera de esos países en trabajadores semicoloniales de pauperados.

Hay, entre tanto, agudas contradicciones que están generando graves crisis económicas, políticas y sociales en el mundo del capitalismo. Algunas de estas contradicciones son:

1. Mayores conflictos entre capital y trabajo, cuyo origen es la intensificación de la explotación y, en muchos países, incluidos Estados Unidos y la mayoría de los países del hemisferio occidental, un descenso de los salarios reales y de los estándares de vida de la clase obrera.
2. Victorias de las luchas por la liberación en países saqueados por el imperialismo, que han conducido a la abolición de muchas dictaduras abiertamente militares, la conquista de derechos democráticos limitados por parte de los obreros y el desenlace del bárbaro sistema de *apartheid*. En una serie de casos fueron las fuerzas antimperialistas y prosocialistas las que ganaron el poder local y regional y, en otros, el poder político nacional. En todos los casos, el imperialismo golpeó con inflexible ferocidad para anular las victorias del pueblo. En ocasiones las fuerzas imperialistas vencieron, pero sin poder restaurar plenamente su antigua dominación.
3. El difundido carácter parasitario del crecimiento del capital monopolístico: juegos de azar, drogas, lugares de descanso superlujosos, inmoralidad, superestructuras corporativas, a costa de una importante expansión de la producción que ofreciera los bienes y servicios necesarios a la mayoría de la población, construcción socialmente necesaria y protección ambiental.
4. Una nueva etapa en el desarrollo desigual del capitalismo, representada por las rápidas ganancias de las transnacionales japonesas a costa de las estadounidenses e inglesas. También las rápidas ganancias del imperialismo alemán y, potencialmente, de la Comunidad Económica Europea bajo la hegemonía alemana.
5. El nudo de crisis económicas que afligen al capitalismo mundial sin que se vea ninguna solución a ellas.
6. La intensificación de la forma más crucial de la lucha de clases —entre capitalismo y socialismo— en el terreno más decisivo: intento renovado de Estados Unidos y el capitalismo mundial, en

alianza con los colaboradores soviéticos, para destruir el socialismo en su base principal, la URSS. El giro decisivo en la Unión Soviética, que garantiza la derrota de esa ofensiva capitalista, junto con los recientes peligros militares que surgen de la ocupación estadounidense de la zona del Golfo Pérsico. La amenaza especial a Cuba por parte del gobierno de Bush.

7. La contradicción entre la dominación militar estadounidense en expansión y la incapacidad de ese país para usar la fuerza armada contra sus aliados imperialistas a fin de impedir perder terreno con ellos económicamente. Al mismo tiempo, la carga del militarismo debilita a las trasnacionales estadounidenses y al capital monopólico en su conjunto, anunciando la decadencia del imperio estadounidense, como la previa decadencia del imperio británico. Debido al peso acumulativo de los gastos militares duplicados en la década pasada, el nuevo auge de asignaciones mayores para armamentismo, independientemente de estímulos inmediatos, debilitará considerablemente la economía de Estados Unidos y la competitividad internacional de sus trasnacionales.

A fin de analizar con mayor detalle estos temas, me concentraré en Estados Unidos, sus trasnacionales, expansión y contradicciones. En primer lugar, quiero revisar sumariamente algunas falsas ideas, muy extendidas, que tienden a crear un aura de imbatibilidad imperialista y de impotencia para luchar contra ella.

- La idea de que las corporaciones trasnacionales se han librado de su base nacional y ya no “pertenecen” a sus países de origen, sino que son engendros corporativos de un único capitalismo mundial. Esta moderna versión de la teoría kautskiana del superimperialismo ha dado pruebas de ser falsa con continuos ejemplos de intervención gubernamental, regulación, discriminación comercial, acciones militares, etc., en pro de “sus” corporaciones, como mediante el desplome de recientes negociaciones comerciales que involucraban a las principales potencias occidentales.
- La idea del “fin del comunismo” y de la “destrucción del socialismo”. Este importante tema de la propaganda de Washington se alimenta de las derrotas reales de los partidos comunistas y de los regímenes socialistas en Europa del Este y de la peligrosa situación de crisis en la Unión Soviética. Es una idea falsa. La adhesión de los pueblos del mundo a la ideología comunista y a los objetivos socialistas va en

aumento. Los movimientos comunistas del mundo están profundamente arraigados y no pueden ser destruidos. En realidad, están ganando fuerza en muchas zonas y están sacando nuevas ramas. Además, el núcleo de las instituciones comunistas socialistas tiene un fuerte respaldo masivo en los países donde los comunistas han perdido el poder gubernamental, de modo que los objetivos capitalistas contrarrevolucionarios han sido obstaculizados o gravemente alterados por la resistencia de los trabajadores. Es falsa porque el intento de contrarrevolución enfrenta ahora la derrota en el principal país socialista, la Unión Soviética, mientras otras revoluciones nuevas de orientación socialista descuellan en otros países.

- La idea de que la última década de este siglo confirmará la realidad del “Siglo estadounidense” y de que la “única superpotencia” puede dictar ahora la política y la economía del mundo. En realidad, el imperialismo de Estados Unidos entra en una década de crecientes dificultades internas, con deformaciones estructurales ya antiguas y sin resolver, y la intensificación de contradicciones sociales. Estados Unidos enfrenta una mayor presión de sus rivales internacionales. Las tasas de ganancia del capital estadounidense sufren una grave tendencia al descenso, en tanto que el poder militar y las agresiones del imperialismo estadounidense pueden acabar siendo su fuente más peligrosa de debilidad.

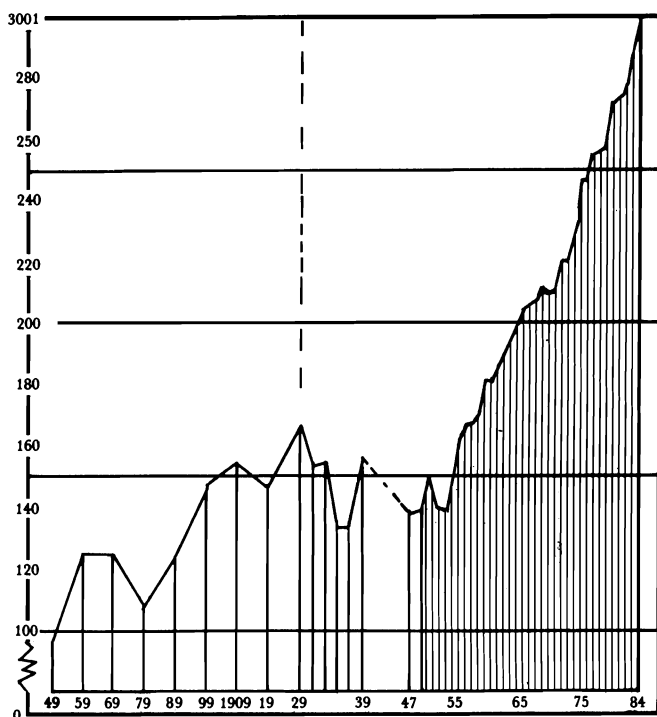
EXPLOTACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO EN ESTADOS UNIDOS

La tasa de plusvalía en Estados Unidos se incrementó gradualmente de aproximadamente 100% en la época de la guerra civil (1860) a cerca de 150% en 1950. La guerra fría y la corriente anticomunista contra el liderazgo de la clase trabajadora abrió un periodo de incremento récord en la tasa de plusvalía. Hacia 1965 pasó a 200%; en 1981 fue de 275 y en 1987, con la administración de Reagan y el ataque contra los sindicatos, la tasa de plusvalía alcanzó un nivel sin precedentes de 341 por ciento.¹

Esto significa que la participación de los obreros en los valores que ellos generan se había reducido al 22.7%, menos de una cuarta parte. Los empresarios, que no reconocen la validez de los conceptos marxistas, estaban muy conscientes de la envergadura de este factor y las cámaras de comercio compitieron entre ellas para atraer a los fabricantes a que se

¹ Perlo, Víctor. *Superprofits and Crises*, cuadro 2A, p. 512, gráfica, p. 46; Censo de Manufacturas, 1987.

Gráfica I
TASA DE PLUSVALÍA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
ESTADOUNIDENSE 1849-1984 (PORCENTAJE)



instalaran en sus respectivos estados, divulgando que el valor promedio agregado por fábrica equivalía a cuatro o cinco veces la suma del salario promedio.

A causa del ascenso sumamente rápido de la tasa de explotación del trabajo, la tendencia de la tasa de ganancia realizada por el capital estadounidense se elevó significativamente en esas décadas, a pesar de una proporción capital-trabajo cada vez más alta. El ascenso de la tasa de ganancia se detuvo y se invirtió en los últimos años de la década pasada a medida que se multiplicaban las contradicciones que afectaban al capitalismo estadounidense, pero no antes de que altísimos beneficios hubieran dado por resultado la inmensa brecha económica, tan difundida, entre ricos y pobres, capital y trabajo.

En 1985 había unos 17 mil contribuyentes con ingresos brutos ajustados de más de un millón de dólares y sus ingresos combinados alcanzaban los 40 mil millones de dólares. En 1988 había unos 65 mil contribuyentes en este rango de superricos, con ingresos combinados de 173 mil millones de dólares. A la vez, los ingresos combinados de la tercera parte de los contribuyentes de rango inferior descendió el 11% en términos reales, y los ingresos totales combinados de 36 millones de contribuyentes con ingresos inferiores a los 11 mil dólares alcanzaron sólo 155 mil millones de dólares, mucho menos que los ingresos de los 63 mil en el rango superior.²

La rápida acumulación de capital estimuló una oleada de fusiones y adquisiciones que aumentó la monopolización de la industria y las finanzas al crearse conglomerados en una amplia gama de industrias y en el campo de las finanzas. Las más grandes transnacionales estadounidenses, EXXON e IBM, producen cada una de ellas beneficios brutos de la magnitud de 30 mil millones de dólares. Sin embargo, el crecimiento más rápido ha sido el de las transnacionales de propiedad japonesa, los complejos industriales financieros, todavía más estrechamente cohesionados que los de Estados Unidos, Zaibatsu o Kieratsu. Ambas empresas están en fuerte competencia con los gigantes estadounidenses de la industria automotriz, de computación y electrónica, rebasándolos con gran rapidez. El crecimiento más espectacular ha sido el de los monopolios financieros japoneses. A través del proceso de concentración, Japón tiene únicamente 152 bancos comerciales, frente a los 13 mil que hay en Estados Unidos.³

La inmensa acumulación de capital en los círculos gobernantes y en las reservas de sus bancos y corporaciones creó la base material para una exportación de capital que ascendió mucho más allá de las optimistas proyecciones de la familia Rockefeller, J. Peter Grance, etc. El valor de las inversiones extranjeras directas de Estados Unidos se multiplicó por 30 y pasó de 12 mil millones de dólares en 1950 a 373 mil millones de dólares en 1989.⁴

En las décadas posteriores a la segunda guerra mundial, el capital estadounidense invirtió en grandes proporciones en los países ocupados de Europa Occidental, aprovechando el estado de dependencia de esos países. Con el Plan Marshall, Estados Unidos impuso un ventajoso

² Internal Revenue Service, *Statistics of Income Bulletin*, primavera de 1990, cuadro 1, pp. 16-24, cuadro 3, pp. 156-157.

³ Declaración de Toru Kusukowa, presidente comisionado del Fuji Bank, junio de 1990, en *Fuji Economic Review*, julio de 1990, edición especial.

⁴ *Superprofits and Crises*, cuadro 14-2, p. 360; *Survey of Current Business* (SCB), núm. 8, 1990.

Cuadro 1

LOS DIEZ BANCOS MÁS IMPORTANTES DEL MUNDO

<i>Rango</i>	<i>Bancos</i>	<i>País</i>	<i>Capital</i> (millones de dólares)
	<i>1988</i>		
1	National Westminster	Gran Bretaña	10 907
2	Barclays	Gran Bretaña	10 545
3	Citicorp	Estados Unidos	9 864
4	Fuji Bank	Japón	9 018
5	Credit Agricole	Francia	8 740
6	Sumitomo Bank	Japón	8 550
7	Daichi Kangyo Bank	Japón	8 481
8	Mitsubishi Bank	Japón	8 200
9	Industrial Bank of Japan	Japón	8 155
10	Sanwa Bank	Japón	7 567

<i>Rango</i>	<i>Bancos</i>	<i>País</i>	<i>Activos</i> (millones de dólares)
	<i>1987</i>		
1	Daiichi Kangyo Bank	Japón	270 782
2	Sumitomo Bank	Japón	250 568
3	Fuji Bank	Japón	244 057
4	Mitsubishi Bank	Japón	227 527
5	Sanwa Bank	Japón	218 197
6	Industrial Bank of Japan	Japón	215 605
7	Credit Agricole	Francia	214 382
8	Citicorp	Estados Unidos	198 388
9	Norinchukin Bank	Japón	186 534
10	Banque Nationale de Paris	Francia	182 675

FUENTE: *The Banker*.

“tratamiento nacional” a las corporaciones estadounidenses más potentes. Los salarios eran mucho más bajos que en Estados Unidos. Lo mismo sucedió en menor escala en Japón, cuya clase dirigente fue capaz de dictar, a pesar de la ocupación, estrictas restricciones para el capital estadounidense.

En todos los países capitalistas desarrollados, la clase obrera organizada era mucho más fuerte que en Estados Unidos y, hacia fines de la década de los ochenta, había conquistado una esencial paridad salarial. Las inversiones extranjeras de las compañías estadounidenses en esos países

siguieron siendo la mayor parte del total de las inversiones extranjeras estadounidenses. Esas inversiones garantizaron el acceso a los mercados en crecimiento de Europa y del Lejano Oriente, pero dejaron de producir tasas de ganancia extraordinarias.

Sin embargo, no fue así en el caso de las penetraciones estadounidenses en los países en desarrollo de América Latina, África y Asia, donde las brechas salariales siguieron siendo tan amplias como siempre. Las oportunidades de extraer superganancias se ampliaron a medida que las transnacionales estadounidenses se instalaron en esos países con plantas industriales de avanzada tecnología y, con la ayuda de la evasión de impuestos, como en el caso de las maquiladoras, pagaban salarios tan reducidos como de una décima parte o menos que los de Estados Unidos.

Según las estadísticas estadounidenses, los salarios y los sueldos que se pagaron en 1988 a obreros y empleados en los países en desarrollo latinoamericanos y asiáticos eran una cuarta parte de los que se pagaban en Estados Unidos, de modo que las inversiones en esos países generaban de tres a cuatro veces la tasa de ganancia de las inversiones en Estados Unidos. (Véase gráfica II.) Los datos publicados muestran una compensación de 8 667 dólares al año en América Latina, la cual es varias veces mayor que el nivel real de los salarios obreros en esos países. Se llegó a esta cifra sacando el promedio de los altos salarios de los directivos estadounidenses y de los supervisores en cada país, participando, por lo menos los directivos, de los beneficios brutos que producía el trabajo de los obreros.

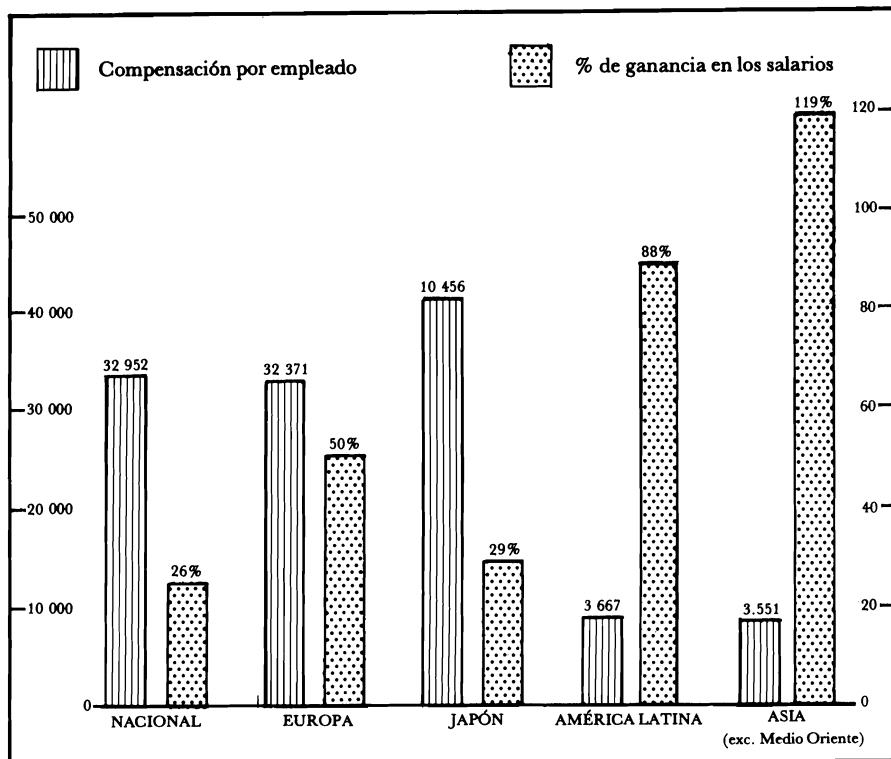
Hacia la década de los ochenta, el foco de actividad de inversión extranjera importante se trasladó a la esfera financiera. El capital prestado a altas tasas de interés produjo más beneficios totales a los capitalistas estadounidenses que la inversión directa de capital industrial. Además, el Citicorp y otros bancos imperialistas operaron los mercados de moneda local y de divisas en los países en desarrollo, donde cosecharon extraordinarias ganancias en las operaciones bancarias normales. Gracias a sus conexiones mundiales, pudieron sacar provecho de la información y tener flexibilidad de operaciones con los bancos nacionales y las compañías industriales de sus países anfitriones.

En particular, el Citicorp dominó las finanzas brasileñas. Con sólo el 5% de sus activos en Brasil, derivó de ese país el 23.3% de sus beneficios en 1981, 24.1% en 1982 y 19.3% en 1983, en el momento más álgido de la crisis económica brasileña.⁵

⁵ *Superprofits and Crises*, p. 376.

Gráfica II

SALARIOS Y GANANCIAS DE LAS TRASNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS PROCEDENTES DE INVERSIONES EXTRANJERAS, 1988
Ubicación de las operaciones



La extracción de riqueza llevada a cabo por los banqueros extranjeros, las ganancias que obtuvieron las compañías industriales extranjeras y el saqueo resultante de las condiciones desiguales en el comercio, fueron factores decisivos en las crisis económicas y en los bruscos descensos de los estándares de vida que afectaron a la clase obrera mexicana, brasileña, peruana y a la de muchos otros países latinoamericanos en la década de los ochenta.

Los beneficios estadounidenses en todas las formas de inversión extranjera se multiplicaron por 70 y pasaron de dos mil millones de dólares en 1950 a 139 mil millones de dólares en 1989.⁶ Aun teniendo en cuenta que los precios se quintuplicaron durante ese periodo, las ganancias “reales” se multiplicaron por catorce.

SUPERGANANCIAS PROCEDENTES DEL RACISMO

Las superganancias procedentes de las inversiones extranjeras están en relación con las superganancias derivadas de la explotación extra de los afroamericanos, hispanos y otros trabajadores oprimidos racialmente en Estados Unidos, y hay que agregarlas a aquéllas. Este factor va en aumento.

He calculado que, en 1984, el diferencial de ingreso entre blancos y todos los afroamericanos llegó a los 141 mil millones, en tanto que el diferencial de salarios en contraste con los negros empleados llegó a los 50 mil millones de dólares. Teniendo en cuenta que todos los últimos representan ganancias extra para los empresarios, y parte del diferencial de ingreso restante, he calculado que las superganancias procedentes del racismo contra la población negra llegó a los 91 mil millones de dólares en 1984.⁷

Valiéndose de técnicas similares, la Liga Nacional Urbana calculó que el diferencial total de ingresos en contraste con los negros llegó a 179 mil millones en 1988, que representa el costo de la población afroamericana procedente del racismo. El diferencial de salarios y sueldos llegó a los 74 mil millones de dólares.⁸ Usando el mismo punto de vista que había

⁶ *Informe económico del Presidente, 1990*, cuadro C-102, p. 410; SCB, 12-1990, cuadro 1, p. 30 (incluye regalías y tasas).

⁷ *Superprofits and Crises*, p. 95.

⁸ Billy J. Tidwell, *The Price: A Study of the Costs of Racism in America*, Liga Nacional Urbana, Washington, D.C., 1990, T. 4, p. 63; T. 8, p. 73.

utilizado previamente para 1984, esto indica que las superganancias totales procedentes del racismo en contra de los trabajadores negros fueron de 125 mil millones de dólares en 1988.

Casi de la misma envergadura, y en rápido ascenso, es la escala de superganancias procedentes de la explotación de trabajadores hispanos, asiáticos e indígenas americanos. El sector hispánico de la población estadounidense es el de más rápido crecimiento. Además, con el racismo institucionalizado del moderno capitalismo estadounidense, las poblaciones hispánicas no se integran con facilidad en el flujo principal del trabajo y la vida en Estados Unidos, como ocurrió con las diversas rachas de inmigración de obreros europeos en periodos anteriores de la historia de Estados Unidos.

Los beneficios extra procedentes de la superexplotación de trabajadores racialmente oprimidos en Estados Unidos son tan vastos, y es probable que mayores, que los beneficios extra procedentes de inversiones en el extranjero. No obstante, ambas formas de explotación extrema están estrechamente conectadas.

La dominación, y en muchos casos la ocupación militar, de países en América Latina, Filipinas y el Caribe, junto con la depauperización económica que resulta del saqueo de recursos, hizo que hubiera millones de personas que inmigraran a Estados Unidos en busca de una manera de ganarse la vida, aunque fuera muy modestamente. Los trabajadores inmigrantes están en múltiple desventaja: el estatus de ilegalidad migratoria de la mayoría de ellos significa incapacidad formal y real de obtener contratación mediante procedimientos normales. Está también el prejuicio de los empresarios en contra de las personas negras o de piel oscura. Y, en el caso de las poblaciones hispanas, éstas sufren discriminación por no hablar con fluidez el inglés. Estos factores contribuyen a que los empresarios mantengan los diferenciales de salarios e incluso los aumenten, así como otras formas de discriminación contra esos sectores de la población.

En lo que concierne a los afroamericanos, la enorme discriminación económica de que son objeto fue una transferencia directa del sistema esclavista, basado en la conquista colonial de gran parte de África, al sistema salario-trabajo después de la liberación formal de los esclavos en la guerra civil.

El ingreso per cápita de la población de origen hispano en Estados Unidos en 1989 fue de 8 390, o sea, 6 505 dólares (— 56.3%) menos que el ingreso per cápita de los blancos, de 14 896 dólares. Si tenemos en cuenta los 20 746 000 de población hispana, esto significa una pérdida de

135 mil millones de dólares. Los ingresos medios de los obreros hispanos fueron de 8 028 dólares menos que los de los obreros blancos. Teniendo en cuenta los 5 790 000 trabajadores hispanos, esto significa una fuente directa de beneficios extra procedentes de ese sector del orden de los 46 mil millones de dólares.⁹ Si agregamos a lo anterior la falta de ingresos de la población hispana como resultado del desempleo, la falta de acceso a fuentes de ingreso no salariales, etc., como parte de las ganancias capitalistas, las superganancias totales procedentes de la explotación de trabajadores hispanos se aproxima a los 90 mil millones de dólares.

Así pues, a través de la inversión extranjera, el imperialismo estadounidense combina la opresión y la superexplotación de los trabajadores campesinos e incluso intelectuales en los países en desarrollo, con el colonialismo interno que se practica contra las poblaciones negra e hispana.

En el periodo actual, las contradicciones están obstaculizando una mayor expansión de las exorbitantes ganancias estadounidenses procedentes de inversiones extranjeras, de modo que la importancia relativa de las prácticas internas es cada vez mayor. No obstante, ambas prácticas están interconectadas.

Se recurre a la misma ideología racista para obtener el apoyo político necesario para llevar a cabo el pillaje de pueblos fuera y dentro de Estados Unidos. Los beneficios extra que se derivan de la superexplotación de los trabajadores negros e hispanos en Estados Unidos contribuyen a financiar la expansión militar del imperialismo estadounidense, tan vital para sus actividades de inversión en el extranjero.

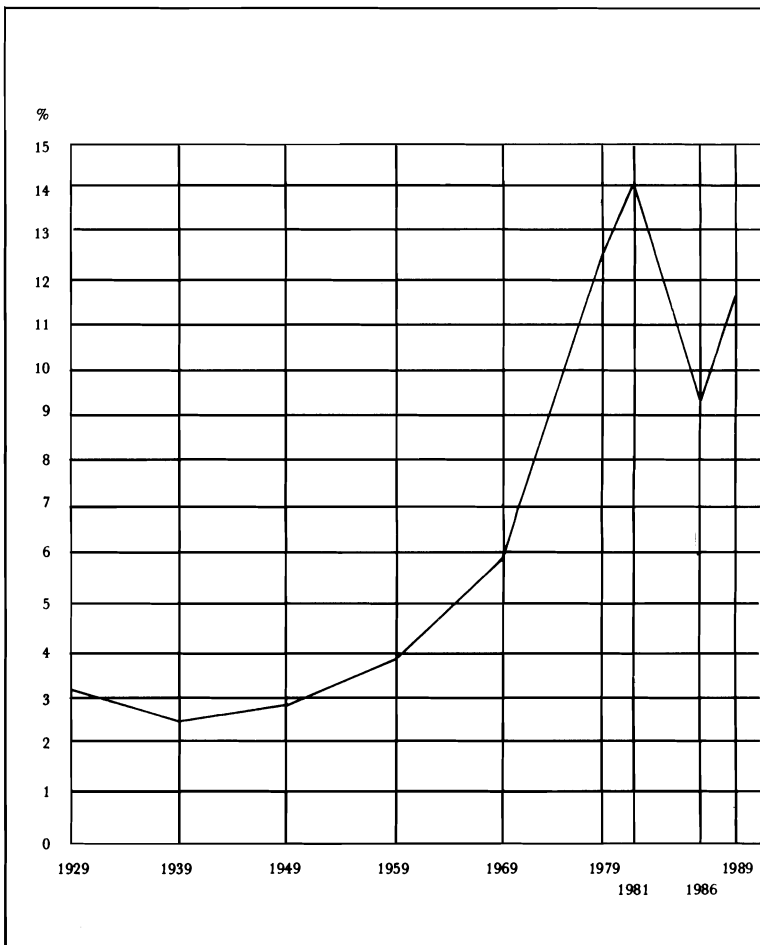
EXPANSIÓN MÁS LENTA DE LAS INVERSIONES ESTADOUNIDENSES EN EL EXTRANJERO

La rápida expansión de las corporaciones transnacionales tipo holding llegó a su fin en la década de los ochenta (gráfica III). En su punto máximo, en 1981, las inversiones extranjeras producían el 13.9% del ingreso de propiedades, más de cuatro veces el 3.2% correspondiente a 1929, punto máximo de la penetración extranjera estadounidense en la preguerra. El descenso posterior ha sido irregular y ha estado influido por factores cíclicos y cambios en las tasas de cambio de la moneda.

⁹ Oficina del Censo de Estados Unidos, *Consumer Income Series P-60*, núm. 168, *Money Income and Poverty Status in the United States*, 1989, T, A, p. 3; T. 15, p. 51.

Gráfica III

INGRESO PROCEDENTE DEL TOTAL DE INVERSIONES
ESTADOUNIDENSES EN EL EXTRANJERO COMO % DEL TOTAL DEL
INGRESO POR PROPIEDADES. AÑOS SELECCIONADOS, 1929-1989



FUENTE: *Superprofits and Crisis*, cuadro 14-1, p. 357; SCB 6 & 7/1990; *Informe económico del Presidente, 1990*.

Asimismo, la escala relativa de inversiones directas en actividades de las corporaciones trasnacionales en la década de los ochenta descendió. Las ventas al extranjero, que fueron el 31.5% del total en 1977, se mantuvieron por debajo del 30% en los ochenta, y hubo un descenso similar relativo y absoluto en los puestos de trabajo de las trasnacionales en el extranjero (cuadro 2).

Cuadro 2

VENTAS Y PUESTOS DE EMPLEO EN EL EXTRANJERO DE LAS
TRANSNACIONALES ESTADOUNIDENSES, 1977-1988

Año	Porcentaje de las ventas en el extranjero respecto de las ventas totales	Porcentajes de empleos en el extranjero respecto del empleo total	Cantidad de empleados en el extranjero (miles)
1977	31.5	27.6	7 196.7
1982	28.5	26.2	6 640.2
1983	27.1	25.8	6 383.1
1984	26.4	26.1	6 417.5
1985	25.7	26.2	6 419.3
1986	26.7	26.0	6 250.2
1987	28.1	25.8	6 269.6
1988	29.7	26.3	6 403.9

FUENTE: *Survey of Current Business* (SCB), junio 1990, cuadro 1, p. 31.

Estas cifras no significan, por supuesto, un descenso en la producción de las trasnacionales en el extranjero, ya que el aumento en la productividad del trabajo aventajó sobradamente el descenso secundario en el número de empleados. (Estos datos corresponden a las trasnacionales no bancarias. Las operaciones en el extranjero de los bancos de propiedad estadounidense se expandieron rápidamente durante los años ochenta, para descender espectacularmente a finales de la década con el derrumbe de la estructura de la deuda que se impuso a los países en desarrollo.) Es más adecuado atribuir el descenso en la expansión de las trasnacionales estadounidenses en el extranjero al impacto acumulativo de acontecimientos que tuvieron lugar a lo largo de un periodo de varias décadas:

I. El crecimiento, las victorias locales y la influencia cada vez mayor de los movimientos revolucionarios y de las luchas nacionales de liberación, además de las victoriosas revoluciones de Europa del Este y China.

- El importante revés que significó la revolución cubana en 1959, seguida de la nacionalización de los bienes de propiedad estadounidense.
- La eliminación del franco colonialismo en África y Asia no fue decisiva, en general, en relación con la inversión extranjera. No obstante, la victoria ganada con el esfuerzo del pueblo vietnamita y otros pueblos indochinos frente al imperialismo francés y estadounidense privó a las transnacionales estadounidenses del acceso a inmensos recursos que aquéllas codiciaban.
- La nacionalización en los años setenta de la mayor parte de los *holdings* estadounidenses y *trusts* ingleses en Oriente Medio, África y Venezuela que propinó un importante golpe a las transnacionales más ricas. (La nacionalización mexicana del petróleo décadas antes sirvió de ejemplo a otros países productores.)
- El fortalecimiento de los frentes unidos de luchas obreras, campesinas e intelectuales en los años ochenta, en Sudamérica, condujo a la eliminación gradual, si bien insegura, de dictaduras militares, y creó un entorno menos favorable a las corporaciones transnacionales estadounidenses y a sus colaboradores locales.
- Los boicots al *apartheid* a nivel mundial crearon dificultades a las transnacionales en Sudáfrica.
- Las luchas militares revolucionarias en Centroamérica también atemperaron las inversiones estadounidenses.

Presionados por la clase obrera antimperialista, los círculos dirigentes de algunos países latinoamericanos aprobaron políticas más nacionalistas, tendientes a reducir las ventajas de las transnacionales. La combinación de la crisis de la deuda, los programas de austeridad impuestos por el FMI, y las graves recesiones consiguientes redujeron los mercados de las transnacionales que operaban en esos países. Un titular del *Wall Street Journal* sintetizaba el cambio de situación: “Brasil se enfría con respecto a las multinacionales... El plan económico acaba con la esperanza de un clima de negocios más afable.”¹⁰

II. La oleada más decisiva de inversiones estadounidenses en el extranjero después de la segunda guerra mundial fue hacia Europa. En todos los países de Europa Occidental había fuerzas estadounidenses de ocupación

¹⁰ *Wall Street Journal*, 2-4-91.

y gobiernos burgueses directa o indirectamente impuestos por Washington, reforzados con enormes contribuciones económicas autorizadas por el Plan Marshall. Estas condiciones eran sumamente favorables para las inversiones estadounidenses en el extranjero: los gobiernos controlados por Estados Unidos estaban obligados a garantizar “tratamiento nacional” a los intereses estadounidenses, es decir, estaban obligados a abstenerse de imponer restricciones al crecimiento de las poderosas corporaciones estadounidenses. Como los salarios estaban muy por debajo de los estadounidenses, en especial inmediatamente después de la segunda guerra mundial, las ganancias crecieron con el traslado de la producción de Estados Unidos a Europa, tanto de productos destinados a la venta internacional como de mercancías de importación para ser vendidas en los mercados estadounidenses.

Esta situación ventajosa se fue socavando gradualmente. Por otra parte, los gobiernos de Europa Occidental, al estabilizarse en sus controles políticos, se volvieron más atrevidos y favorecieron “sus propias” trasnacionales, en competencia con los monopolios estadounidenses y canadienses. Además, las clases obreras de Europa Occidental estaban más organizadas que los trabajadores estadounidenses, cuyos sindicatos habían sido muy debilitados por las vehementes campañas anticomunistas libradas por los monopolios y sus agentes en control de la AFL-CIO. En consecuencia, el nivel de los salarios reales en Europa Occidental se puso al día y, si se tienen en cuenta las diversas compensaciones suplementarias y otros beneficios, rebasó al de los obreros estadounidenses en muchos casos. Hacia mediados de los ochenta, ni Europa ni Japón eran fuentes de superganancias, aunque las compañías estadounidenses trataron de conservar posiciones en esos países para tener acceso a los mercados locales.

Por último, Japón, Alemania Occidental y otras potencias imperialistas expandieron sus inversiones en el extranjero con mayor ímpetu y, en conjunto, con mayor éxito que sus competidores estadounidenses. Un factor fue la mayor cantidad de capital acumulado de que se disponía para exportaciones, debido, entre otros factores, a un desgaste menor de los ahorros nacionales en inversiones para la militarización de sus economías que en el caso de Estados Unidos.

Una ventaja especial de los monopolios japoneses y de Alemania Occidental fue la concentración mucho más densa de poder económico y financiero en las órbitas de unos cuantos complejos de apretada trama, como los grupos Zaibatsu (Keiretsu) japoneses y los que giran alrededor de los principales bancos en Alemania Occidental. En Estados Unidos, por otra parte, los grupos financieros-industriales que habían cristalizado

antes de la segunda guerra mundial se estaban debilitando y, en parte, desintegrando. El desperdicio parasitario de inmensos recursos para los opulentos estilos de vida del alto mando en control de las corporaciones y las entumecidas burocracias que éstas crearon debilitaron también la posición de Estados Unidos.

El estatus dominante de las trasnacionales estadounidenses se fue socavando. En 1974, todavía detentaban aproximadamente una mitad de todas las inversiones directas en el extranjero en términos del valor. En 1982, su participación se redujo a cerca de un 40% y, en 1989, a cerca del 30% (cuadro 3).

Cuadro 3*

INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTRANJERO
DE LOS PRINCIPALES PAÍSES CAPITALISTAS

1974-1989

(miles de millones de dólares)

Año	Estados Unidos	Gran Bretaña	Japón	Alemania	Otros	Total
1974	119	33	13	15	49	229
1982	208	77	55	39	131	510
1989	373	230	190	95	362	1250

*El obvio descenso de la participación de Estados Unidos en las inversiones extranjeras directas es algo exagerado debido a los efectos en las evaluaciones de la baja de la tasa de cambio del dólar a finales de los ochenta, pero la tendencia general es válida.

FUENTES: 1974, 1982: como se muestra en *Superganancias y Crisis*, cuadro 14-2, salvo para Estados Unidos, tomado de SCB, junio de 1990, cuadro 2, p. 59. 1989: Estados Unidos, tomado de SCB, junio de 1990, *op. cit.*, otros países, cálculos aproximados del autor procedentes de diversas fuentes de Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón y Alemania.

Al mismo tiempo, hay que destacar la importancia todavía creciente que tienen las inversiones directas en el extranjero para las trasnacionales de todos los países combinados. El aumento en cinco veces su valor entre 1974 y 1989 excede en mucho la tasa de aumento del producto nacional bruto mundial, aun considerando las inflaciones.

En contraste con la leve disminución en la cuota de ventas y puestos de trabajo en el extranjero dentro de las operaciones que las trasnacionales estadounidenses realizaron en Europa Occidental y Japón durante los ochenta, la dependencia de las trasnacionales más grandes, con respecto a los *beneficios* en el extranjero aumentó drásticamente. En 1983, las 25

transnacionales estadounidenses más grandes, por concepto de ventas, obtuvieron el 46.0% de sus ganancias totales de sus inversiones en el extranjero.¹¹ Pero en 1989, las 25 transnacionales con el total de ganancias mayor obtuvieron el 41.1% proveniente de sus ventas, y el 71.9% de sus beneficios provino de las inversiones en el extranjero. Las cifras se pueden ver en el cuadro 4. De acuerdo con el mismo criterio, las 25 empresas más grandes en 1989 habían aumentado sus beneficios en el extranjero un 61% por encima de las ganancias que los 25 más grandes en 1984; si bien ese aumento estuvo compensado casi por completo mediante un descenso de un 47% en las ganancias domésticas.

Un análisis a fondo de las razones de que así sucediera queda fuera del alcance de este estudio. No obstante, un elemento obvio fue el particular debilitamiento de la situación doméstica de los emporios estadounidenses petroleros, automotrices y banqueros hacia 1989, presagio de la crisis cíclica que hizo su aparición un año después.

En correspondencia con esta evolución, llegó a ser más urgente dar impulso a la expansión extranjera de las grandes corporaciones estadounidenses, aun en el contexto de una competencia más fuerte por parte de rivales de Europa Occidental y del Lejano Oriente. Como esos emporios estadounidenses son también los más poderosos trusts políticamente, la presión mayor que ejercen para su expansión en el extranjero contribuye a una política exterior estadounidense más agresiva y beligerante.

MAYOR INVERSIÓN EXTRANJERA EN ESTADOS UNIDOS

El mercado estadounidense sigue siendo el mayor del mundo, a pesar del debilitamiento de la economía del país. En consecuencia, las transnacionales más poderosas de otros países luchan por obtener un lugar en ese mercado gigantesco, aun cuando los beneficios inmediatos sean magros. Esto es lo que sucede, en especial, con las fábricas de automóviles japonesas, cuya exportación de capital e instalación de fábricas en Estados Unidos se utilizaban para rebasar las limitaciones de cuotas sobre importaciones de automóviles japoneses. En el caso de las transnacionales europeas, hacia finales de los ochenta, los costos de mano de obra eran inferiores y la semana laboral más larga en Estados Unidos que en sus propios países de origen.

¹¹ *Statistical Abstract of the United States*, 1990, T. 1394, p. 795.

Cuadro 4

EMPRESAS NORTEAMERICANAS CON LOS BENEFICIOS
EXTERIORES MÁS ALTOS

1989

(Millones de dólares)

Rango 1989	Compañía	Ingreso			Beneficios netos		
		Externo	Total	Externo como % del total	Externo	Total	Externo como % del total
1	Exxon	63 429	86 656	73.2	2 888	2 975	97.1
2	IBM	36 965	62 710	58.9	4 145	3 758	110.3
3	GM	33 768	126 932	26.6	2 952	4 224	69.9
4	Mobil	33 003	50 976	64.7	1 648	2 663	61.9
5	Ford	31 964	96 146	33.2	2 208	3 835	57.6
6	Citicorp	19 877	37 970	52.3	—416	498	D-P
7	Du Pont	14 152	35 534	39.8	896	2 881	
8	Texaco	13 710	32 416	42.3	2 054	2 942	69.8
9	ITT	10 944	25 271	43.3	453	985	46.0
10	Dow Chemical	9 516	17 600	54.1	1 127	2 499	45.1
11	Procter & Gamble	8 529	21 398	39.9	355	1 206	29.4
12	Philip Morris	7 630	39 011	19.6	560	2 946	19.0
13	Eastman Kodak	7 529	18 398	40.9	540	529	102.1
14	Digital Equipment	6 893	12 742	54.1	690	1 073	64.3
15	General Electric	6 769	54 574	12.4	773	5 703	13.6
16	United Technologies	6 501	19 757	32.9	377	763	49.4
17	Amoco	6 354	24 379	26.1	322	1 610	20.0
18	Hewlett-Packard	6 338	11 899	53.3	486	829	58.6
19	Xerox	6 093	17 635	34.6	385	856	45.0
20	Chevron	6 047	29 443	20.5	793	251	315.9
21	Chase Manhattan	6 013	13 904	43.2	—943	—665	—141.8
22	American Intl Group	5 432	14 150	38.4	893	1 754	50.9
23	Minn Mining & Mfg	5 389	11 990	44.9	485	1 274	38.1
24	Unisys	4 961	10 097	49.1	44	—639	P-D
25	Motorola	4 910	9 620	51.0	304	646	47.1
TOTAL		362 716	881 208	41.1%	24 019	33 396	71.9%

FUENTE: *Forbes*, 23 de julio de 1990.

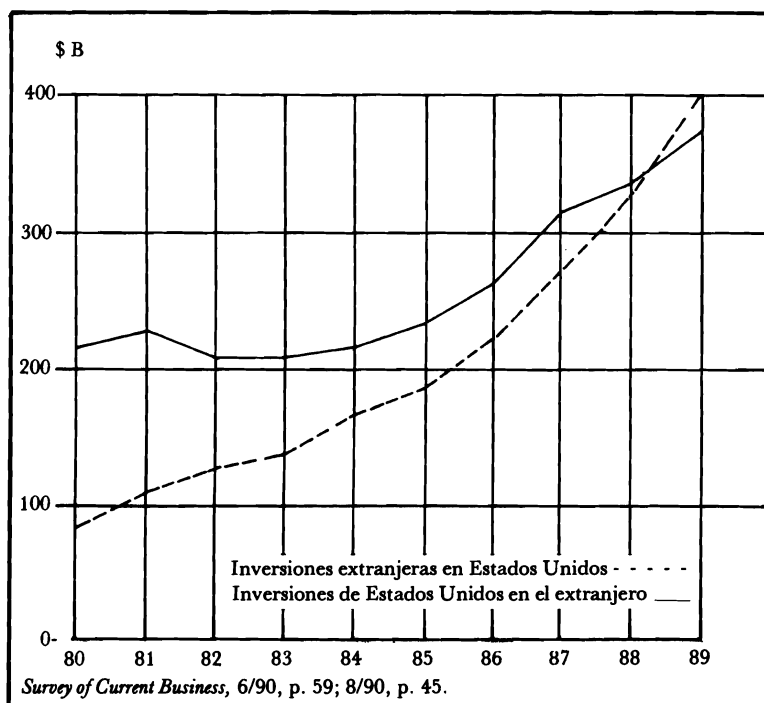
En especial en los años ochenta, Estados Unidos se convirtió en el lugar favorito de inversión para las corporaciones transnacionales extranjeras. Cerca del 50% del total de sus inversiones en el extranjero era en Estados Unidos. En consecuencia, en 1989, por primera vez en la época moderna,

el valor de inversiones extranjeras directas en Estados Unidos superaba el de las inversiones estadounidenses en el extranjero (gráfica IV).

Gráfica IV

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS (BALANCE PENDIENTE)

(cientos de miles de millones de dólares)



Es cierto que esta comparación estadística deforma en cierto modo la realidad. Debido a que muchas de las inversiones estadounidenses en el extranjero se hicieron en fecha muy anterior a las inversiones extranjeras en Estados Unidos, la tasación de aquéllas era de acuerdo con niveles de precios inferiores. Las inversiones directas estadounidenses en el extranjero todavía rinden beneficios mucho mayores que las inversiones directas extranjeras en Estados Unidos y, además, emplean a más trabajadores. Pero la tendencia se pone de manifiesto mediante el aumento en los puestos de empleo de las transnacionales extranjeras en Estados Unidos de

2.4 millones en 1981 a 3.7 millones en 1988,¹² en tanto que el número de trabajadores en el extranjero de las trasnacionales estadounidenses se estancó, aunque siguió siendo mayor, en 6.4 millones (cuadro 2).

La exportación de capital por parte de las trasnacionales estadounidenses reduce la capacidad de negociación y los niveles salariales de los trabajadores en Estados Unidos. Se trasladan cada vez más operaciones manufactureras a países con salarios inferiores en el hemisferio occidental y en el Lejano Oriente, procesos de producción que van desde bienes de consumo tradicionales, como zapatos y ropa, hasta componentes de computadoras de alta tecnología y productos electrónicos.

El sistema de maquiladoras en México sigue en expansión. El gobierno de Estados Unidos proporciona subsidios, a modo de exenciones de impuestos, a las compañías estadounidenses que envían materiales a México para ser procesados y vueltos a exportar como productos finales a Estados Unidos.

Nicholas Scheele, director de la Ford Motor Company en México, expresó su opinión con respecto al papel que desempeñaban el presidente Salinas y Fidel Velázquez, líder de la Confederación de Trabajadores de México, de la manera siguiente: "...manteniendo la tranquilidad durante la debilitadora crisis de la deuda en México, él dijo, ...¿hay algún otro país en el mundo en el que la clase obrera... soportara una baja de su capacidad adquisitiva en más de un 50% a lo largo de un periodo de ocho años y no hubiera una revolución social?" (*Wall Street Journal*, 2 de diciembre de 1991).

La planta de Ford en México es de muy alta productividad laboral. Paga salarios de cinco dólares la hora, muy altos para México, pero aun así, es una tercera parte del salario de los obreros de la industria automotriz en Estados Unidos. Mientras las transferencias de esa planta continúan, el empleo en la industria automotriz y otras industrias clave no militares en Estados Unidos decrece. El casi estancamiento del total del empleo en el extranjero de las trasnacionales estadounidenses no significa el regreso de empleos a Estados Unidos, sino más bien el impacto de la creciente productividad del trabajo en las empresas estadounidenses en el extranjero.

¿Mejora la situación laboral de los trabajadores estadounidenses el aumento de empleo que representan en Estados Unidos las trasnacionales extranjeras? Sólo hasta cierto punto. La mayor parte de las inversiones extranjeras directas han sido adquisiciones a los propietarios estadouni-

¹² *Wall Street Journal*, 2 de diciembre de 1991.

denses de instalaciones existentes. Las plantas nuevas que han construido las compañías de fabricación de automóviles japonesas en Estados Unidos son excepciones. Durante los años 1986-1989, los inversores extranjeros gastaron 217 mil millones de dólares para adquirir empresas existentes en Estados Unidos, siete veces los 31 mil millones de dólares que se gastaron para instalar nuevas empresas. Las empresas adquiridas emplearon a 1 375 000 trabajadores y las nuevas a sólo 54 mil.¹³

Durante ese periodo, las empresas inglesas y japonesas han acaudillado a todas las demás en Estados Unidos por un amplio margen de inversiones, responsable de cerca de una mitad del total. La fuga de capital proveniente de las clases dirigentes latinoamericanas no se está utilizando para instalar empresas productivas en Estados Unidos. El papel que desempeñan esos fondos en la inversión extranjera directa ha sido trivial.

El capital extranjero desempeñó un papel importante en el auge cíclico de finales de los ochenta en Estados Unidos, creando condiciones para las subsiguientes crisis cíclicas de sobreproducción. Los compradores extranjeros representaban el 37%, en valor, de las fusiones y adquisiciones que fueron un rasgo excepcional, desestabilizador económicamente, de ese auge.¹⁴

Ese factor ha provocado algunas quejas chovinistas de que “los extranjeros están tomando posesión de nuestro país”. Pero esto dista mucho de ser la realidad. Lo que ha cambiado en Estados Unidos es que el capital ya no tiene la libertad que tenía antes para tomar posiciones en otros países, y el hecho de que las propiedades estadounidenses ya no son sacrosantas y no están exentas de ser invadidas por complejos transnacionales en competencia, respaldados ahora con recursos financieros equivalentes, y en muchos casos superiores, a los de los intereses que controlan los monopolios de propiedad estadounidense.

DEUDA EXTERNA DE ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos, aprovechando su posición de dominio en el capitalismo mundial después de la segunda guerra mundial, avanzó rápidamente en la sustitución de la exportación de mercancías por la exportación de capital, además en la sustitución de la producción de bienes en Estados

¹³ Steve D. Bezirgian, “U.S. Business Enterprises Acquired or Established by Foreign Direct Investors in 1989”, SCB, mayor 1990, pp. 23-32.

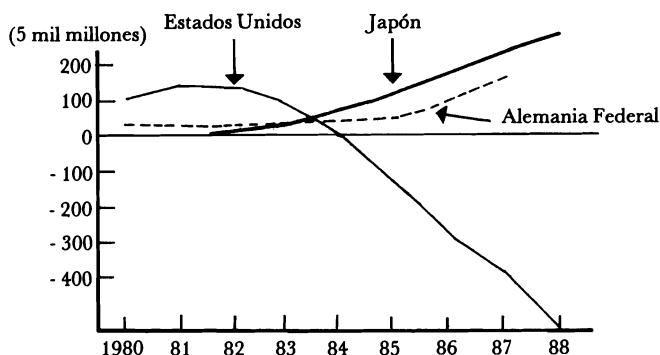
¹⁴ *Ibid.*; Statistical Abstract of the United States, 1990, núm. 883, p. 534.

Unidos por la importación de bienes producidos con mano de obra barata. Esta contradicción produjo una erosión de la balanza de comercio exterior tradicionalmente favorable a los estadounidenses y provocó su conversión en déficit externos. A partir de 1976, las importaciones estadounidenses han superado constantemente las exportaciones y, en gran parte de ese periodo, por márgenes cada vez mayores. Esta tendencia se aceleró con el alza del precio mundial del petróleo, la dependencia cada vez mayor de Estados Unidos con respecto a las importaciones de petróleo (ahora el 50%) y, a comienzos de los ochenta, un rápido salto de la tasa de cambio del dólar, que hizo que las importaciones a Estados Unidos fueran más beneficiosas que las exportaciones.

A mediados de los ochenta, las importaciones estadounidenses superaron a las exportaciones en un 50% o más y, en 1987, el déficit del comercio exterior llegó al pico de 160 mil millones de dólares, cantidad siempre alta para cualquier país. Lo anterior sólo se pudo compensar fraccionalmente mediante un excedente en el ingreso por inversiones y otros factores.

En consecuencia, Estados Unidos, en otro tiempo el acreedor más importante del mundo, se convirtió en el deudor más importante del mundo. En la gráfica V se muestran los balances en ascenso de Alemania y Japón, en contraste con el endeudamiento cada vez mayor de Estados Unidos.

Gráfica V
ACTIVO NETO EXTRANJERO EN LOS PRINCIPALES PAÍSES



FUENTE: Basada en Banco de Japón, *Balance of Payments Monthly* y *Comparative Economic and Financial Statistics*, y Departamento de Comercio de Estados Unidos, *Survey of Current Business*.

En Estados Unidos hubo expresiones de alarma por algún tiempo a medida que la posición neta que ocupaba el país en el extranjero llegaba a un negativo de más de 500 mil millones de dólares en 1988. Los círculos oficiales se pusieron severos y dejaron de publicar estadísticas. No obstante, a finales de 1989, la deuda exterior acumulada de Estados Unidos alcanzó los 664 mil millones de dólares, más de la mitad de la deuda internacional de todos los países en desarrollo.¹⁵

Sin embargo, hay una diferencia cualitativa. Brasil, por ejemplo, ha de pagar sus deudas en dólares estadounidenses y no en cruzeiros. Por eso ha de acumular el dinero necesario mediante grandes excedentes de exportaciones de mercancías, lacerando los estándares de vida de su propio pueblo.

Estados Unidos paga su deuda con su propia moneda, el dólar, y más ampliamente mediante bonos del Tesoro de emisión regular. En tanto que los capitalistas del mundo consideren que Estados Unidos son la fortaleza de su sistema social, el salvador definitivo de sus propias clases obreras, querrán conservar parte de su riqueza en Estados Unidos, ya que los gobiernos del mundo guardan más de la mitad de sus reservas en oro en las bóvedas del Banco de la Reserva Federal en Nueva York.

Además, los rivales de Estados Unidos no quieren abolir la posición privilegiada del dólar estadounidense porque temen que el derrumbe económico en Estados Unidos tendría graves consecuencias económicas y sociales en sus propios países.

Un ejemplo de este constreñimiento lo proporciona la política japonesa referente a la sustitución del dólar por el yen en el mercado internacional. Las importaciones japonesas con denominación yen aumentaron del 0.9% en 1970 al 29.4% en 1980 y al 35.9% en 1985. Desde entonces, se han estancado en torno a ese nivel.¹⁶

A partir de 1987, la participación del dólar en las monedas del Mercado Europeo se ha estabilizado alrededor del 55%. Un factor clave que mantiene el papel del dólar es la denominación de los precios del petróleo en dólares estadounidenses, algo que tal vez figure entre los objetivos de Bush al ocupar Arabia Saudita y otros países del Golfo Pérsico. A pesar de todo, el enorme déficit internacional de Estados Unidos es, potencialmente, un factor de desestabilización importante en la economía capitalista mundial.

¹⁵ SCB, junio de 1990, T. 1, p. 15.

¹⁶ *Fuji Economic Review*, julio-agosto de 1990.

DEUDAS DE LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Las deudas impagables de los países en desarrollo a los bancos y a los gobiernos capitalistas constituyen ya un grave factor de desestabilización. Se han de seguir haciendo pagos parciales de los intereses de esas deudas y los planes de austeridad del FMI se siguen aplicando. No obstante, es cada vez más frecuente que estos pagos no se lleven a cabo. En lo que se refiere a los países deudores latinoamericanos, los grandes acreedores europeos y japoneses son los gobiernos, en tanto que los *holdings* privados importantes actúan a través de bancos transnacionales estadounidenses.

Los bancos centrales de Nueva York han tenido problemas con esas deudas por años. Si bien siguen estrujando cualquier brizna posible de interés a los países deudores —con la ayuda del gobierno estadounidense y de los negociadores del FMI—, poco a poco han ido rebajando o estableciendo reservas contra las deudas, reduciendo así la escala del problema.

El gobierno de Estados Unidos llegó a un convenio favorable con Chile, por consideración a su dictador títere Pinochet. Hizo un acuerdo menos favorable con México, mediante el cual se redujo la cantidad de intereses a pagar a aproximadamente una tercera parte y se pospusieron los pagos durante un periodo considerable. La evaluación en el mercado de las deudas de México en enero de 1991 era de 45 centavos sobre el dólar, en comparación con 38 centavos un año antes. Sin embargo, la deuda de Brasil está valorada en 23 centavos sobre el dólar, por debajo de los 28 centavos un año antes.¹⁷

En cuanto a los bancos de Nueva York, en la actualidad ya han acumulado totales más cuantiosos de deudas incumplidas en compras de bienes raíces e influencias de socios que las deudas pendientes de los países en desarrollo. Todo el complejo de problemas que tienen los bancos sigue siendo un foco de crisis financiera aguda en Estados Unidos, a pesar de la garantía informal del gobierno del país de que solventará a los grandes bancos a costa de los contribuyentes nacionales, bajo el infame lema “Demasiado grande para fallar”.

La resolución definitiva de la crisis de la deuda externa sería una política de frente unido y la acción concertada de los países deudores. Cuando Perú declaró la moratoria, era demasiado débil para resistir la batalla financiera y económica que aquélla tuvo por resultado. Pero una

¹⁷ Barron's, 1-21-91.

posición unida de los principales deudores, con la cooperación de los países pequeños, podría tener el poder de imponer términos para la abierta cancelación de las deudas o, por lo menos, imponer condiciones en las que esos países estarían dispuestos a seguir pagando una pequeña parte del servicio. Este tipo de acción está obstaculizado por las desiguales condiciones económicas de los países deudores y, lo que es tal vez más importante, la renuencia de las clases dirigentes a enfrentar una franca confrontación con Estados Unidos, proceder que requeriría de la confianza en las clases obreras de sus países y de hacerles concesiones.

MILITARISMO Y TRASNACIONALES

El poder militar siempre ha sido la base primordial para la expansión internacional de los capitalistas, desde los traficantes europeos de esclavos que invadieron África y que saquearon el oro y la plata en Sudamérica, hasta la colonización de la India, Australia, China, etc., y el embargo del petróleo y otros recursos, por parte de los consorcios capitalistas modernos, la explotación de mujeres depauperadas en trabajos insalubres fabriles desde Malasia, pasando por el Oriente Medio, hasta el Salvador. No sólo ha habido francas intervenciones militares, como en El Salvador, sino también la amenaza implícita, como el envío de fuerzas armadas antidrogas a Bolivia y de agentes de la FBI a México. Es cierto que los factores económicos y financieros predominan en la expansión internacional de los aliados capitalistas, pero aun en este caso, el mantenimiento de bases estadounidenses en los países aliados es un límite implícito a la oposición a las trasnacionales de Estados Unidos.

Casi todos los periodos de importante crecimiento económico en Estados Unidos desde 1930 han estado incitados por un ascenso en los gastos militares: la segunda guerra mundial, las guerras de Corea y de Vietnam y la vigorización constante y rápida del armamento, que alcanzó su plena fuerza en los años de Reagan y que su sucesor, Bush, ha reanudado.

Reagan duplicó el gasto militar sin una guerra importante. Este factor contribuyó sin duda a la recuperación de las crisis cíclicas de 1980-1982 y a los siete años siguientes de crecimiento económico general antes de la próxima crisis cíclica.

La acción militar directa se restringió a "objetivos limitados" y a operaciones arriesgadas de "acción encubierta": la toma de Granada, el bombardeo de Libia, las guerras mercenarias contra Nicaragua, Angola y Afganistán. Durante los gobiernos de Reagan y de Bush, el expansio-

nismo militar ha contribuido a un retroceso relativo de la posición económica que ocupaba Estados Unidos. Mediante la excesiva fijación del gasto militar y conexos, los fondos de que se disponía para inversiones civiles de capital se redujeron.

El esquema más amplio en el que estas acciones desempeñaban un papel era, por supuesto, incapacitar a la Unión Soviética a través de la intensificación de la carrera armamentista, con la esperanza de “ganar” así la guerra fría. No cabe duda que esa presión contribuyó a las dificultades internas en la Unión Soviética y a las contrarrevoluciones en algunos países socialistas, a la creciente influencia de fuerzas en el seno de la Unión Soviética, dispuestas a capitular ante el capitalismo, y a la reanimación de una clase capitalista embrionaria que luchaba por tomar el poder y desmembrar a la Unión Soviética.

Regocijándose con el debilitamiento político y económico de la Unión Soviética, el gobierno de Bush renovó la aceleración del militarismo, así como la agresión directa estadounidense a una escala mayor: Panamá en 1990 e Irak en 1991, su declaración de la tesis de la “única superpotencia”, y su papel de “policía mundial” para establecer un “nuevo orden” de dominación imperialista estadounidense en todas partes.

La insolente agresividad de Bush ha sido contraproducente de varias e importantes maneras. Ha contribuido a despertar a la clase obrera soviética, ha consolidado la unificación del Partido Comunista Soviético, que ha superado parcialmente su debilidad en el liderazgo y ha puesto obstáculos al proyecto de tomar “pacíficamente” grandes zonas del territorio soviético mediante “secesiones”. Además, parece que ha puesto un alto a los movimientos unilaterales de desarme por parte de la Unión Soviética, frustrando las esperanzas estadounidenses de restablecer su superioridad estratégica nuclear.

Pese a todo, las trasnacionales estadounidenses participan, hasta ahora a pequeña escala, en las oportunidades que hay de inversión en algunos países de Europa del Este y, condicionalmente, en la Unión Soviética. Las batallas de clase, ya manifiestas en los países del Este europeo, y la movilización de la clase obrera y del Partido Comunista de la Unión Soviética para preservar la integridad de su territorio y el sistema social ponen en duda la amplitud y los términos de la inversión potencial extranjera en esa zona.

La última agresión del gobierno de Bush está causando estragos en la economía estadounidense al haber tenido lugar durante las primeras etapas de una crisis de sobreproducción. Aun así, el carácter específico de la guerra del Golfo despierta dudas acerca de si la guerra puede estimular

un renacimiento económico o no, o si puede llegar incluso a poner alto al descenso de la producción y al alza del desempleo en Estados Unidos. Lo que es seguro es que compila las contradicciones financieras de la economía de Estados Unidos y que está golpeando duramente los estándares de vida de la mayoría del pueblo estadounidense.

El déficit del presupuesto federal, que ha sido del orden de los 250 mil millones de dólares al año, está ascendiendo a los 400-500 mil millones. La tan divulgada tendencia a la baja del gasto militar es un mito. Los costos militares generales han seguido ascendiendo desde el inicio del gobierno de Bush, si bien a un ritmo más lento que durante los primeros años de Reagan. Por ejemplo, los gastos gubernamentales de "defensa de la nación" subieron de 299.2 mil millones de dólares en el cuarto trimestre de 1989 a 326.5 mil millones en el cuarto trimestre de 1990, un alza del 9.1 y del 4.7 en términos porcentuales.¹⁸

El costo de la movilización para la guerra del Golfo, previa al ataque estadounidense, fue de unos 25 mil millones de dólares. El cálculo aceptado de los costos actuales, con los bombardeos por sorpresa sin precedentes, es de aproximadamente mil millones de dólares al día. El cálculo que yo hago, partiendo del supuesto optimista de una guerra de tres meses, es que el costo agregado en el año fiscal en curso será de unos 125 mil millones de dólares. Se han publicado cifras más altas.

La invasión de Panamá produjo un acción defensiva política de importancia que condujo a que las Naciones Unidas aprobaran una resolución en la que se condenaba la invasión e impulsó el surgimiento de movimientos antiestadounidenses en el hemisferio occidental. La ocupación masiva de Arabia Saudita, la guerra aérea genocida que se está librando contra Irak, la escalada de objetivos bélicos, están llevando a consecuencias políticas negativas de gran repercusión para Estados Unidos, aunque es demasiado pronto para determinar hasta dónde y en qué dirección se van a desarrollar.

La ocupación de Panamá consolidó el uso de ese país como puerto para las actividades financieras no reguladas de los grandes bancos y de las corporaciones transnacionales, facilitando así el flujo hacia el exterior de capital de inversión y el rendimiento de ganancias del mismo.

La ocupación de Arabia Saudita, la destrucción física y la tan esperada ocupación de Kuwait e Irak, tienen objetivos de más largo alcance. Exxon y otras compañías petroleras han mantenido posiciones auxiliares funda-

¹⁸ Comunicación del Departamento de Comercio de Estados Unidos, 25 de enero de 1991.

mentales en Arabia Saudita, encargándose del funcionamiento de los pozos de petróleo después de la nacionalización de este último. Esas compañías puede que vean la oportunidad de utilizar la situación militar para volver a obtener la propiedad directa de inversión en la zona, en particular, aunque no exclusivamente, en Irak, si se conquista y ocupa ese país. Las compañías estadounidenses de ingeniería ya tienen contratos relacionados con las actividades militares e irán surgiendo oportunidades verdaderamente inmensas de este tipo si las fuerzas militares estadounidenses siguen teniendo el control cuando termine la guerra. En general, el libre acceso a la zona a consecuencia de la presencia militar masiva estadounidense es probable que genere condiciones favorables a la inversión para una amplia gama de industrias, servicios y compañías financieras.

Mientras tanto, Estados Unidos se beneficia de unos 50 mil millones de dólares de colaboraciones de Kuwait y Arabia Saudita, procedentes de sus vastas reservas financieras, destinadas a contribuir a los gastos militares de Estados Unidos.


No obstante, nadie puede predecir hasta qué punto la oposición popular a la política y a las acciones de Estados Unidos puede reducir la realización de las oportunidades que se anticipan a las transnacionales estadounidenses.

De manera simultánea, en este año fiscal, se están desperdiciando cerca de 100 mil millones de dólares en el rescate de las cajas de ahorro y préstamo en quiebra. No hay manera de impedir que suban los costos de interés de la deuda federal, así como los dispendios cada vez mayores en seguridad social y seguro de desempleo, por mucho que el gobierno de Bush se debata por reducir todos los programas de bienestar social.

El pueblo estadounidense siente el peso de la guerra y este sentimiento irá en aumento, siente el peso de las crisis financieras y cíclicas y de las políticas antiobreras, racistas y en pro de la clase de los grandes negocios que el gobierno actual ha decretado. En las últimas dos décadas, las condiciones absolutas de la clase obrera estadounidense se han ido deteriorando en todos los aspectos importantes económicos y sociales. El costo que está pagando la gente excede en un margen cada vez mayor cualquier "goteo", de los beneficios procedentes de las superganancias de la expansión de las transnacionales. En efecto, esta expansión, y en especial en los países en desarrollo, es un arma directa contra la fuerza de trabajo en el seno de Estados Unidos.

Ha habido una extraordinaria oleada de oposición masiva y de manifestaciones contra la guerra de agresión en el Oriente Medio, pero aquélla dista mucho todavía de representar o involucrar a la mayoría de la

población. La situación en Estados Unidos clama por un cambio en el equilibrio de fuerzas, por la retracción del temerario militarismo del gobierno de Bush, por el cumplimiento de promesas previas de acabar con la guerra fría, por la reducción del militarismo y por la disponibilidad de un dividendo de paz que cubra las crecientes necesidades sociales, ambientales y de infraestructura.



La revista *Problemas del Desarrollo* recoge en su colección de ediciones especiales las disertaciones y ponencias que se presentan en los seminarios, simposia y conferencias a que convoca y realiza anualmente el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

El propósito es contribuir a la mayor difusión de textos de contenido analítico, descriptivo y propositivo que se presentan en tales actos y que tienen gran valor para el mejor conocimiento y comprensión de la estructura y problemática económica y social de nuestro país.

Pero también la revista quiere convertirse en foro abierto para la expresión de comentarios y ampliaciones que deseen hacer los lectores de estas ediciones especiales sobre temas particulares de los comprendidos en cada uno de sus libros. Estos aportes, por tanto, serán muy bien recibidos. Para ello, sólo se requiere que los lectores los remitan, por escrito, al Instituto de Investigaciones Económicas, Torre II de Humanidades, Ciudad Universitaria.

