

TENDENCIAS ESTRUCTURALES DEL SISTEMA CAPITALISTA EN LA FASE DE PREDOMINIO DE LAS GRANDES EMPRESAS¹

<https://doi.org/10.46661/rec.12278>

Celso Furtado

LA PROFECÍA DEL COLAPSO

Los mitos han ejercido una innegable influencia sobre la mente de los hombres que se empeñan en comprender la realidad social. Desde el *bon sauvage* con que soñaba Rousseau hasta la milenaria idea de la desaparición del Estado, en Marx, desde el "principio populacional" de Malthus hasta la concepción walrasiana del equilibrio general, los científicos sociales siempre han buscado apoyo en algún postulado enraizado en un sistema de valores que raramente llegan a hacer explícito. El mito congrega un conjunto de hipótesis que no pueden ser verificadas. Con todo, no es ésa una dificultad mayor, pues el trabajo analítico se realiza a un nivel mucho más próximo a la realidad. La función principal del mito es orientar, a nivel intuitivo, la construcción de lo que Schumpeter llamó la *visión* del proceso social, sin la cual el trabajo analítico no tendría ningún sentido. Así, los mitos funcionan como lámparas que iluminan el campo de percepción del científico social, permitiéndole tener una visión clara de ciertos problemas y no ver nada de otros, al mismo tiempo que le proporcionan tranquilidad

¹ Texto procedente del libro de Celso Furtado: *El desarrollo económico. Un mito*. Siglo XXI editores, pp. 13-49. Traducción de Stella Mastrangelo.



espiritual, pues las discriminaciones valorativas que realiza aparecen a su espíritu como un *reflejo* de la realidad objetiva.²

La literatura sobre desarrollo económico del último cuarto de siglo nos da un ejemplo meridiano de ese papel rector de los mitos en las ciencias sociales: por lo menos el noventa por ciento de lo que ahí encontramos se basa en la idea, que se da por evidente, según la cual el *desarrollo económico*, tal como viene siendo practicado por los países que encabezaron la revolución industrial, puede ser universalizado. Más precisamente: se pretende que el nivel de consumo de la minoría de la humanidad, que actualmente vive en los países altamente industrializados, es accesible para las grandes masas de población en rápida expansión que forman el llamado tercer mundo. Esa idea constituye, con seguridad, una prolongación del mito del *progreso*, elemento esencial en la ideología rectora de la revolución burguesa, dentro de la cual nació la actual sociedad industrial.

Con el campo de visión de la realidad delimitado por esa idea rectora, los economistas pasaron a dedicar lo mejor de su imaginación a concebir complejos esquemas del proceso de acumulación de capital en el cual el impulso es dado por el progreso tecnológico, entelequia existente fuera de todo contexto social. Poca o ninguna atención se prestó a las consecuencias en el plano cultural de un crecimiento exponencial del stock de capital. Las grandes metrópolis modernas con su aire irrespirable, su creciente criminalidad, deterioro de los servicios públicos, fuga de la juventud a la contracultura, surgieron como una pesadilla en el sueño de progreso lineal en que se mecían los teóricos del crecimiento. Menos atención aún se había prestado al impacto en el medio físico de un sistema de decisiones cuyo objetivo último es la satisfacción de intereses privados. De ahí la irritación provocada entre muchos economistas por el estudio *The limits to growth*, preparado por un grupo interdisciplinario en el Instituto Tecnológico de Massachussets, para el llamado Club de Roma.³

No es necesario estar de acuerdo con todos los aspectos metodológicos de ese estudio, y menos aún con sus conclusiones, para percibir su fundamental importancia. Gracias a él alcanzaron el primer plano de la discusión problemas cruciales que los economistas del desarrollo económico siempre habían tratado de dejar en la sombra. Por primera vez disponemos de un conjunto de datos representativos de aspectos fundamentales de la estructura y de algunas tendencias generales, de lo que se empieza a designar como sistema económico planetario. Más aún: disponemos de un conjunto de informaciones que nos permiten formular algunas cuestiones de fondo relacionadas con el futuro de los llamados países subdesarrollados.

En realidad, la práctica de la construcción de modelos representativos de la estructura y del funcionamiento a corto plazo de grandes conjuntos de actividades económicas, no es de hoy. Entre el *tableau économique* de los fisiócratas franceses y las matrices de Leontieff transcurrieron dos siglos, durante los cuales algo se aprendió sobre la interdependencia de las actividades económicas. En el último cuarto de siglo se elaboraron complejos modelos de economías nacionales de dimensiones relativamente reducidas, pero ampliamente abiertas al mundo exterior, como la de Holanda, o de amplias dimensiones y más autocentradas, como la de los Estados Unidos. El conocimiento analítico proporcionado por esos modelos permitió formular hipótesis sobre el comportamiento a plazo más largo de ciertas variables, particularmente de la demanda de productos considerados de valor estratégico por el gobierno de los Estados Unidos. Esos estudios pusieron en evidencia el hecho de que la economía norteamericana tiende a ser cada vez más *dependiente* de recursos no renovables producidos en el

² No es mi propósito abordar aquí la epistemología de las ciencias sociales. Desde Dilthey sabemos que las ciencias sociales "crecieron en medio de la práctica de la vida". (Cf. Wilhelm Dilthey, *Introduction a l'étude des Sciences humaines*, París, 1942, p. 34.) Y Max Weber demostró claramente cómo se complementan la "explicación comprensiva" y la "comprensión explicativa" de los procesos sociales. El mito introduce en el espíritu un elemento discriminador que perturba el acto de comprensión que consiste, según Weber, en "captar por interpretación el sentido o el conjunto significativo que se tiene a la vista". (Cf. Max Weber, *Économie et société*, París, 1971, t. i, p. 8.) Véase también J. Freund, *Les théories des Sciences humaines*, París, 1973.

³ Cf. D. H. Meadows, Dennis L. Meadows, Jorgen Randers, William H. Behrens III, *The limits to growth*, Nueva York, 1972, y sobre la metodología J. W. Forrester, *World dynamics*, Cambridge, Mass., 1971.

exterior del país.⁴ Es ésta, seguramente, una conclusión de gran importancia, que se halla en la base de la política de creciente *apertura* de la economía de los Estados Unidos, y de refuerzo de las grandes empresas capaces de promover la explotación de recursos naturales a escala planetaria. Las proyecciones a más largo plazo hechas en el marco analítico que acabamos de referir se basan implícitamente en la idea de que la frontera externa del sistema es ilimitada. El concepto de reservas dinámicas, función del volumen de las inversiones programadas y de hipótesis sobre el progreso de las técnicas, sirve para tranquilizar a los espíritus más indagadores. Como la política de defensa de los recursos no renovables cabe a los gobiernos y no a las empresas que los explotan, y como las informaciones y la capacidad de estimarlas pertenecen principalmente a las empresas, el problema tiende a ser perdido de vista.

La importancia del estudio hecho para el Club de Roma deriva precisamente del hecho de que en él se abandonó la hipótesis de un sistema abierto en lo concerniente a la frontera de los recursos naturales. No se halla en él ninguna preocupación relativa a la creciente *dependencia* de los países altamente industrializados de los recursos naturales de los demás países, y mucho menos por las consecuencias para estos últimos del uso depredatorio de esos recursos por parte de los primeros. La novedad reside en que el sistema puede ser cerrado a escala planetaria, en una primera aproximación, en lo concerniente a los recursos no renovables. Una vez cerrado el sistema, los autores del estudio se formularon la siguiente pregunta: ¿qué sucederá si el *desarrollo económico*, hacia el cual están siendo movilizados todos los pueblos de la tierra, llega efectivamente a concretarse, es decir, si las actuales formas de vida de los pueblos ricos llegan efectivamente a universalizarse? La respuesta a esa pregunta es clara, sin ambigüedades: si ello sucediese, la presión sobre los recursos no renovables y la contaminación del medio ambiente serían de tal orden (o, alternativamente, el costo del control de la contaminación sería tan elevado) que el sistema económico mundial entraría necesariamente en colapso.

Antes de considerar qué significado real cabe atribuirle a esa profecía, conviene abordar un problema más general, que el hombre moderno ha tratado de eludir. Me refiero al carácter depredatorio del proceso de civilización, particularmente de la variante de ese proceso engendrada por la revolución industrial. La evidencia a la que no podemos escapar es que en nuestra civilización la creación de *valor* económico provoca, en la gran mayoría de los casos, procesos irreversibles de degradación del mundo físico. El economista limita su campo de observación a procesos parciales, pretendiendo ignorar que esos procesos provocan crecientes modificaciones en el mundo físico.⁵ La mayoría de ellos transforma energía libre o disponible, sobre la cual el hombre tiene pleno control, en energía no disponible. Además de las consecuencias de naturaleza directamente económica, como el encarecimiento de las fuentes alternativas de energía, ese proceso provoca una elevación de la temperatura media de ciertas áreas del planeta cuyas consecuencias a largo plazo sería difícil exagerar. La actitud ingenua

⁴ Basándose en los distintos estudios realizados en años recientes, el Ministerio del Interior del gobierno de los Estados Unidos publicó en 1972 una serie de proyecciones de la demanda de productos básicos por la economía norteamericana hasta el fin del siglo, indicando el grado probable de dependencia de fuentes externas. Según esas proyecciones, de los 13 minerales principales de que depende la economía de ese país para funcionar, todos, con una excepción (fosfatos) deberán ser abastecidos en más de la mitad por fuentes externas, antes del fin del siglo. En 1985, 9 de los 13 productos ya estarán en esa situación, mientras que en 1970 sólo 5 dependían principalmente de fuentes externas. Un producto como el cobre, artículo tradicional de las exportaciones norteamericanas y todavía en 1970 totalmente abastecido por fuentes internas, antes del fin del siglo será importado en más del 60 por ciento. El azufre, otro producto clásico de las exportaciones norteamericanas, estará en la misma situación. Sin embargo, el caso más dramático es el del petróleo: habiendo sido el mayor exportador mundial, los Estados Unidos tienden a transformarse en uno de los mayores importadores. Según el Ministerio del Interior, las importaciones norteamericanas de petróleo, en 1985, muy probablemente cuadruplicarán las de 1970 y, al fin del siglo, serán ocho veces mayores. Esos cálculos, es cierto, no tuvieron en cuenta los efectos del considerable aumento de los precios relativos de ese producto que ocurriría en el último trimestre de 1973. Si se tiene en cuenta el aumento de precios, el valor proyectado de las importaciones de petróleo de los Estados Unidos alcanzaría, en 1985, una suma equivalente al doble del total de las importaciones de ese país en 1970.

⁵ Uno de los pocos economistas que se han preocupado seriamente por ese problema, el profesor Georgescu-Roegen, nos dice: "Algunos economistas se han referido al hecho de que el hombre no es capaz de crear ni de destruir materia o energía —verdad que deriva de la primera ley de la termodinámica. Sin embargo, ninguno de ellos parece haberse planteado la siguiente pregunta: '¿en qué consiste entonces un proceso económico?' ... Consideremos el proceso económico como un todo y observémoslo estrictamente desde el punto de vista físico. De inmediato se ve que se trata de un proceso parcial, circunscrito por una frontera a través de la cual materia y energía son intercambiadas con el resto del universo material. La respuesta a la pregunta de en qué consiste ese proceso es simple: no produce ni consume materia-energía; se limita a absorber y a rechazar materia-energía de manera continua. Podemos estar seguros de que hasta los más ardientes partidarios de la tesis según la cual los recursos naturales nada tienen que ver con la creación de valor concordarán finalmente en que existe alguna diferencia entre lo que entra y lo que sale del referido proceso... Desde el punto de vista de la termodinámica, la materia-energía entra en el proceso dinámico en un estado de *baja entropía* y sale de él en un estado de *alta entropía*." Cf. Georgescu-Roegen, N., *The entropy law and the economic problem*, conferencia pronunciada en la Universidad de Alabama, 1970. Véase también del mismo autor, *The entropy law and the economic process*, Cambridge, Mass., 1971.

consiste en creer que ese tipo de problemas necesariamente serán solucionados por el progreso tecnológico, como si la actual aceleración del progreso tecnológico no estuviera contribuyendo a agravarlos. No se trata de especular sobre si *teóricamente* la ciencia y la técnica capacitan al hombre para solucionar este o aquel problema creado por nuestra civilización. Se trata apenas de reconocer que lo que llamamos creación de valor económico tiene como contrapartida procesos irreversibles en el mundo físico, cuyas consecuencias tratamos de ignorar. Es conveniente no perder de vista que en la civilización industrial el futuro está en gran parte condicionado por decisiones ya tomadas en el pasado y/o que están siendo tomadas en el presente en función de un corto horizonte temporal. En la medida en que avanza la acumulación de capital, es mayor la interdependencia entre el futuro y el pasado. Consecuentemente, la inercia del sistema aumenta y las correcciones del rumbo se toman más lentas o exigen mayor esfuerzo.

LA EVOLUCIÓN ESTRUCTURAL DEL SISTEMA CAPITALISTA

Las elucubraciones sobre el destino de nuestra civilización, por fascinantes que ocasionalmente parezcan, tienen un reducido impacto sobre el espíritu del hombre común. La psicología humana es tal que difícilmente podemos concentrarnos por mucho tiempo en problemas que superen un horizonte temporal relativamente corto. Mi objetivo es más limitado y preciso y se puede sintetizar en una sencilla pregunta: ¿qué opciones se presentan a los países que han sufrido la deformación del subdesarrollo, frente a las presentes tendencias del sistema capitalista? ¿Desde qué punto de vista el estudio al que antes nos referimos puede ser de utilidad en esa exploración del futuro?

En primer término, debemos reconocer la irrealidad del modelo utilizado para proyectar la economía mundial y, en consecuencia, la inaplicabilidad de las cataclísmicas conclusiones presentadas. ¿Cómo admitir que un modelo basado en la observación del comportamiento histórico de las actuales economías industrializadas y en la presente estructura de éstas pueda servir para proyectar las tendencias a largo plazo del proceso de industrialización a escala planetaria? En efecto, la estructura del modelo se funda en la estricta observación del bloque de economías que encabezaron el proceso de industrialización, que pudieron utilizar los recursos naturales de más fácil acceso y que lograron el dominio de gran parte de los recursos no renovables que se hallan en los países subdesarrollados.⁶ No se trata aquí de simplificación metodológica, de primera aproximación a ser corregida cuando se disponga de información suplementaria. Se trata simplemente de una estructura que refleja una observación inadecuada de la realidad, y por lo tanto inservible para proyectar cualquier tendencia de ésta.

La pregunta que acude inmediatamente al espíritu es la siguiente: ¿disponemos de suficiente conocimiento de la estructura de la economía mundial (o, simplemente, de la del conjunto de las economías capitalistas) para proyectar a largo plazo tendencias significativas de la misma? Aun cuando no estemos dispuestos a dar una respuesta afirmativa irrestricta a esa pregunta, no podemos dejar de reconocer que existe amplia información sobre el proceso de industrialización en países de diversos grados de desarrollo económico. Porque disponiendo de esa información, ya no es posible aceptar la tesis, que suscriben los autores del estudio, según la cual "en la medida en que el resto de la economía mundial se desarrolla económicamente seguirá básicamente las pautas de consumo de los Estados Unidos".⁷ Aceptar esa doctrina implica ignorar la especificidad del fenómeno del subdesarrollo. A ella se debe la confusión entre economía subdesarrollada y "país joven"; y a ella se debe la concepción del desarrollo como una secuencia de fases necesarias, a la Rostow.

Captar la naturaleza del subdesarrollo no es tarea fácil: muchas son sus dimensiones y las que son fácilmente visibles no siempre son las más significativas. Pero si algo sabemos con certeza es que el subdesarrollo no tiene nada que ver con la edad de una sociedad o de un país. Y también sabemos que el parámetro para medirlo es el grado de acumulación del capital aplicado a los procesos productivos y el grado de acceso a la panoplia final

⁶ Los autores son explícitos sobre la metodología adoptada: "La base del método, dicen, es el reconocimiento del hecho de que la *estructura* de un sistema —las múltiples reacciones circulares, intercónectadas, con intervalo de tiempo que existen entre sus componentes— es frecuentemente tan importante en la determinación de su comportamiento como los propios componentes individuales", *op. cit.*, p. SI. Y agregan más adelante: "...en este punto es necesario un elevado grado de agregación para hacer comprensible el modelo... Las fronteras nacionales no se tienen en cuenta. Las desigualdades en la distribución de alimentos, recursos y capital están implícitamente incluidas en los datos, pero no son calculadas explícitamente ni mostradas en la producción", *op. cit.*, 94.

⁷ Cf. *The limits to growth*, cit., p. 109.

de bienes que caracterizan lo que se ha convenido en llamar estilo de vida moderno. Aun para el observador superficial parece evidente que el subdesarrollo está vinculado a una mayor heterogeneidad tecnológica, que refleja la naturaleza de las relaciones externas de este tipo de economía.

Cuando observamos en forma panorámica la economía mundial en el curso del siglo XIX, especialmente en su segunda mitad, observamos que las enormes transformaciones ocurridas se ordenan en torno a dos procesos: el primero se refiere a una considerable aceleración en la acumulación de capital en los sistemas de producción, y el segundo a una no menos considerable intensificación del comercio internacional. Ambos procesos engendraron sustanciosos aumentos de la productividad del factor trabajo, dando origen a un creciente flujo de excedente que sería empleado para intensificar más aún la acumulación y para financiar la ampliación y diversificación del consumo privado y público. Cómo fue apropiado y cómo fue orientada la utilización de ese excedente, constituye el problema fundamental del estudio de la evolución del capitalismo industrial en su fase de maduración. Durante una primera fase, gran parte de dicho excedente fue canalizado hacia Inglaterra, convirtiéndose Londres en el centro orientador de las finanzas del mundo capitalista. Financiando las inversiones infraestructurales en todo el mundo en función de los intereses del comercio internacional, Inglaterra promovió y consolidó la implantación de un sistema de división internacional del trabajo que marcaría definitivamente la evolución del capitalismo industrial. Ese sistema tendió a concentrar geográficamente el proceso de acumulación de capital, por el simple hecho de que, en razón de las economías externas y de las economías de escala de producción, las actividades industriales —a las que les correspondía el sector de la demanda en más rápida expansión— tienden a aglomerarse.

La reacción contra el proyecto inglés de economía mundial luego se hizo sentir. La segunda fase de la evolución del capitalismo industrial está marcada por esa reacción: es el período de consolidación de los *sistemas económicos nacionales* de los países que formarían el club de las economías desarrolladas del presente siglo. La forma como ocurrió esa toma de conciencia constituye un capítulo fascinante de la historia moderna, pero escapa a nuestro interés inmediato. Basta señalar que, en todas partes, el éxito de la reacción estuvo ligado a una centralización de las decisiones económicas mucho mayor que la conocida por el capitalismo industrial inglés en su fase de consolidación. En algunos lugares esa mayor centralización se obtendría a través de la preeminencia del sistema bancario, el cual conocería una importante evolución estructural; en otros el Estado nacional asumió funciones más amplias en la dirección del proceso de acumulación.⁸ Por todas partes esa orientación llevó a alianzas de clases y grupos sociales —burguesía industrial, comercial y financiera, propietarios rurales, burocracia estatal— en torno a un "proyecto nacional", con repercusiones significativas en la evolución del capitalismo industrial. Mientras que en la fase inglesa el comercio internacional crecía más rápidamente que la producción en el centro del sistema, ahora la tendencia será en sentido inverso.⁹ La evolución de los términos de intercambio tiende a ser desfavorable a la periferia del sistema —es decir, a los países productores de productos primarios— y la acumulación sigue concentrándose en el centro, transformado ahora en un grupo de países en distintos grados de industrialización. Por otra parte, la nueva forma asumida por el capitalismo —mayor centralización de decisiones en el plano nacional— facilita la concentración del poder económico y el surgimiento de grandes empresas. Los mercados internacionales tienden a ser dominados por grupos de empresas, cartelizadas en diversos grados.

Por qué este y no aquel país pasó la línea demarcatoria e ingresó al club de las economías desarrolladas, en esa segunda fase crucial de la evolución del capitalismo industrial que se sitúa entre los años 70 del siglo pasado y el primer conflicto mundial, es problema cuya respuesta pertenece antes a la historia que al análisis económico.

⁸ Sobre la especificidad del proceso de la industrialización retardada, particularmente en lo que respecta a los aspectos institucionales, véase el trabajo clásico de A. Gerschenkron, *Economic backwardness in historical perspective*, Cambridge, Mass., 1966, principalmente pp. 5-50. Véanse también B. Gille, "Banking and industrialization in Europe 1870-1914", y B. Supple, "The State and the industrial revolution 1700-1914", en *The industrial revolution*, dirigido por Carlo M. Cipolla, tercer volumen de *The Fontana economic history of Europe*, Londres, 1973.

⁹ El período de más rápido crecimiento del comercio internacional hasta el presente, fue de 1840 a 1870, es decir, la fase de apogeo del proyecto inglés de la economía mundial, cuando esa tasa alcanzó el promedio anual de 13 por ciento. Cf. A. H. Imlah, *Economic elements in the Pax Britannica*, Cambridge, Mass., 1958, p. 190 y también A. G. Kenwood y A. L. Lougheed, *The growth of the international economy 1820-1960*, Londres, 1971, p. 90. Sin embargo, hasta el fin del siglo, el comercio internacional continúa creciendo más rápidamente que la producción en el conjunto de la economía mundial. Los cambios estructurales, en el sentido de mayor integración interna de los sistemas económicos nacionales, que se venían manifestando en las últimas dos décadas del siglo, sólo se reflejarán en el comportamiento de la economía internacional en el curso del presente siglo. En efecto: a partir de la primera década del siglo y hasta 1950, el comercio mundial de manufacturas crecerá menos rápidamente que la producción de éstas. Cf. A. Maizels, *Industrial growth and World trade*, Londres, 1963, pp. 13940 y 388.

En ninguna parte ese pasaje ocurrió en el marco del *laissez-faire*: siempre fue el resultado de una política deliberadamente concebida para ese fin. Lo que interesa señalar es que la línea demarcatoria tendió a hacerse más profunda. Como la industrialización se modela en cada época en función del grado de acumulación alcanzado por los países que encabezan el proceso, el esfuerzo relativo requerido para dar los primeros pasos tiende a crecer con el tiempo. Más aún, una vez que el atraso relativo alcanza cierto punto, el proceso de industrialización sufre importantes modificaciones cualitativas. Ya no se orienta a formar un sistema económico nacional, sino a completar el sistema económico internacional. Algunas industrias surgen integradas a ciertas actividades exportadoras, y otras como complemento de actividades importadoras. De una manera u otra, amplían el grado de integración del sistema económico internacional. En las fases de crisis de éste, se procura reducir el contenido de importaciones de ciertas actividades industriales, lo que lleva, ocasionalmente, a la instalación de industrias integradoras del sistema económico a nivel nacional. En esa forma, por un proceso inverso, a través de un esfuerzo para reducir la inestabilidad resultante de la forma de inserción en la economía internacional, llega a tomar forma un sistema industrial con un mayor o menor grado de integración.

Ese sistema industrial formado en torno a un mercado previamente abastecido desde el exterior, vale decir, engendrado por el proceso de "sustitución de importaciones", es específico de las economías subdesarrolladas. Presenta características propias que deben ser tomadas en cuenta en cualquier tentativa de proyección del conjunto de la economía mundial. Para comprender lo que tiene de propio ese nuevo tipo de industrialización, es necesario volver unos pasos atrás y reflexionar sobre la situación de los subconjuntos económicos que se integraron al sistema capitalista internacional, en la fase de hegemonía inglesa, y siguieron siendo exportadores de productos primarios en la fase subsiguiente de ampliación del centro del sistema. En esas economías los incrementos de productividad resultan fundamentalmente de la expansión de las exportaciones y no del proceso de acumulación y de los avances tecnológicos que en el centro del sistema acompañaban esa acumulación. Se trataba de incorporar recursos productivos subutilizados o recientemente adquiridos, como en el caso de la mano de obra inmigrante, a un sistema productivo que crecía horizontalmente. Esos aumentos de productividad derivan de lo que en economía, a partir de Ricardo, se llama "ventajas comparativas". La doctrina liberal, mediante la cual los ingleses justificaban con tanta convicción su proyecto de división internacional del trabajo, se basaba en esa ley de las ventajas comparativas.

No es sorprendente que algunos países —con abundancia de tierras no utilizadas y posibilidades de recibir inmigrantes (o de utilizar más intensamente una mano de obra integrada en un sistema precapitalista) hayan optado por la línea de menor resistencia de las ventajas comparativas. Al fin de cuentas, también Inglaterra estaba optando por las ventajas comparativas cuando reducía su agricultura y se concentraba en la industria e incluso en la producción de carbón, que en gran parte exportaba. Lo que crea la diferencia fundamental y da origen a la línea divisoria entre desarrollo y subdesarrollo es la orientación dada a la utilización del excedente generado por el incremento de la productividad. La actividad industrial tiende a concentrar gran parte del excedente en pocas manos y a conservarlo bajo el control del grupo social directamente comprometido con el proceso productivo. Por otra parte, como el capital invertido en la industria está siendo constantemente renovado, la puerta queda permanentemente abierta para la introducción de innovaciones. En esa forma, un sistema industrial tiende a crecer por sus propias fuerzas, a menos que sea sometido a una insuficiencia de la demanda efectiva. Así se explica que los países que intentaron crear un sistema económico nacional, en la segunda fase de la evolución del capitalismo industrial, hayan protegido actividades agrícolas y otras, que no ofrecían "ventajas comparativas". Mediante esa protección le aseguraban demanda al sector industrial, compensando ampliamente con incrementos de la productividad en ese sector lo que perdían en las demás actividades "protegidas".

En los países en que las ventajas comparativas asumen la forma de especialización en la exportación de productos primarios (particularmente productos agrícolas) el excedente adicional asume la forma de un incremento de las importaciones. Como la especialización no requiere ni implica modificaciones en los métodos productivos y la acumulación se realiza con recursos locales (apertura de tierras, caminos y construcciones rurales, crecimiento

de rebaños, etc.)¹⁰ el incremento de la capacidad de importar permanece disponible para ser utilizado en la adquisición de bienes de consumo. En esta forma, es por el lado de la demanda de bienes finales de consumo que esos países se insertan más profundamente en la civilización industrial. Ese dato es fundamental para comprender el sentido que tomará en ellos, en la fase subsiguiente, el proceso de industrialización. No es mi intención abordar aquí, en detalle, el problema de la especificidad de esa industrialización fundada en la llamada "sustitución de importaciones";¹¹ me limitaré a señalar que tiende a reproducir en miniatura sistemas industriales apoyados en un proceso mucho más amplio de acumulación de capital. En la práctica esa miniaturización asume la forma de la instalación en el país en cuestión de una serie de subsidiarias de empresas de los países centrales, lo que refuerza la tendencia a la reproducción de pautas de consumo de sociedades de mucho más elevado nivel de ingreso medio. De ahí resulta el conocido síndrome de tendencia a la concentración del ingreso, tan familiar a quienes estudian la industrialización de los países subdesarrollados.

La rápida industrialización de la periferia del mundo capitalista, bajo la dirección de empresas de los países centrales, que se observa a partir del segundo conflicto mundial y se aceleró en la última década, corresponde a una tercera fase en la evolución del capitalismo industrial. Esa fase se inició con un proceso de integración de las economías nacionales que forman el centro del sistema. Desde la formulación de la Carta de La Habana y la creación del GATT hasta el Kennedy Round, pasando por la formación del Mercado Común Europeo, se dieron pasos considerables en el sentido de estructurar un espacio económico unificado en el centro del sistema capitalista. El movimiento de capitales, dentro de ese espacio en vías de unificación, alcanzó un volumen considerable (principalmente de los Estados Unidos hacia Europa occidental, pero también, en fase más reciente, en sentido contrario), lo que permitió que se implantaran grandes empresas en todos los subsistemas nacionales y también que las estructuras oligopólicas llegaran a abarcar el conjunto de esos subsistemas. La formación, a partir de la segunda mitad de la década del 60, de un importante mercado internacional de capitales, constituye el coronamiento de ese proceso, pues permite a las grandes empresas liberarse de muchas de las limitaciones creadas por los sistemas monetarios y financieros nacionales.¹²

En esta forma, los sistemas nacionales, que constituyeran los marcos delimitadores del proceso de industrialización en la fase anterior, fueron perdiendo individualidad, sin que surgiera claramente otro marco para sustituirlos. Tendió a crearse una situación de alguna manera similar a la que prevalecía en la época en que Inglaterra sola era el centro del sistema capitalista. Del mismo modo que el empresario inglés, que financiaba su proyecto en la City, se sentía libre de localizar su actividad en cualquier parte del mundo, la filial "internacional" de una empresa norteamericana o italiana dirigida desde Luxemburgo o desde Suiza también se siente libre para iniciar o ampliar actividades en este o aquel país financiándose en la forma que le convenga, en función de sus propios objetivos de expansión. La diferencia con el antiguo modelo inglés está en que el empresario individual fue sustituido por la gran empresa.

Si encontramos similitudes con el antiguo modelo inglés, cabe reconocer que también son significativas las semejanzas con el capitalismo de la fase de consolidación de los sistemas nacionales. En efecto: fue en el marco de este último que la gran empresa asumió el papel de centro de decisión capaz de influir en importantes sectores de actividades económicas. La gran empresa requiere un grado de coordinación de las decisiones económicas mucho más avanzado que el que corresponde a los mercados atomizados. Esa mayor coordinación fue alcanzada inicialmente mediante la tutela del sistema bancario o directamente de órganos del gobierno.¹³ Pero en la medida en que las grandes empresas fueron alcanzando madurez y se fueron dotando de direcciones profesionales, tendieron a desarrollar reglas de convivencia que permitían el intercambio del mínimo de informaciones necesarias para asegurar cierta coordinación de decisiones. Esa evolución se efectuó inicialmente en los Estados Unidos, donde la gran riqueza de experiencia permitió explorar múltiples posibilidades. La tendencia a la concentración,

¹⁰ Allí donde la modernización de la infraestructura requería la importación de equipos (caso de los ferrocarriles) las inversiones tendían a ser considerables y exigían ayuda externa. Sin embargo, la reducción de la capacidad de importar, derivada del endeudamiento externo, sólo se haría sentir a plazo más largo.

¹¹ Véase el cap. II de este libro "Subdesarrollo y dependencia: las conexiones fundamentales".

¹² Una presentación sumaria de los datos relacionados con ese proceso se encuentra en *Multinational corporations in World development*, Naciones Unidas, 1973. Para una bibliografía sistemática sobre el tema véase R. Vernon, *Sovereignty at bay* (1971) ed. Penguin, 1973.

¹³ Ejemplo clásico de tutela ejercida por el sistema bancario es el ofrecido por la industrialización alemana. Véase nota 7 y para una presentación de los vestigios de esa tutela. A Shonfield, *Modern capitalism*, Londres, 1965, pp. 239-297.

que creó en ciertos ramos situaciones de virtual monopolio, provocó reacciones inversas de defensa del interés público con las leyes antitrust de fines del siglo pasado. Cerrada la puerta al monopolio, se hizo necesario desarrollar formas de coordinación más sutiles. El oligopolio constituye la cúspide de esa evolución: permite que un pequeño grupo de grandes firmas creen barreras a la entrada de otras a un sector de actividad económica y administren conjuntamente los precios de ciertos productos, conservando sin embargo autonomía financiera, tecnológica y administrativa. La administración de los precios crea ventaja relativa para las empresas que más innovan tanto en procesos productivos como en la introducción de nuevos productos en determinado sector. A diferencia de la competencia tradicional de precios, que se traduce en reducción de los beneficios, debilitamiento financiero, cierre de fábricas, o, en el caso de que se imponga un monopolista, elevación de precios y reducción de la demanda, el mundo de los oligopolios se asemeja mucho más a una carrera en que, salvo accidente, todos alcanzan la meta final, siendo mayor el premio de los que llegan primero. Es un deporte al que sólo tienen acceso los campeones, como las finales de Wimbledon.

La forma oligopólica de concentración de decisiones, gracias a su enorme flexibilidad, puede ser trasplantada al espacio semiunificado que se está constituyendo en el centro del sistema capitalista. Por favorecer de todas maneras la innovación, el oligopolio constituye un poderoso instrumento de expansión económica. A la libertad de acción de que vienen gozando las empresas oligopólicas se debe que el comercio de productos manufacturados entre los países centrales haya crecido con extraordinaria rapidez en el curso de las últimas dos décadas. Por otro lado, la enorme capacidad financiera que tienden a acumular esas empresas las lleva a buscar la diversificación, dando origen al conglomerado transnacional, que es la forma más avanzada de la empresa moderna.¹⁴

A primera vista puede parecer que la fuerza de la gran empresa deriva principalmente de las economías de escala de producción. Eso es verdad sólo en parte. Las economías de escala son fundamentales en la metalurgia, en la química básica, el papel y otras industrias a proceso continuo, y también allí donde la mano de obra es utilizada de forma intensiva y es posible organizar el trabajo en cadena. Todo eso responde apenas por una parte del enorme proceso de concentración de la industria moderna. Su gran fuerza deriva de que trabaja en mercados organizados, está en condiciones de administrar los precios y, por lo tanto, de asegurarse autofinanciamiento y poder planificar sus actividades a largo plazo. Pero no hay duda de que fueron las industrias del primer tipo las que constituyeron el campo experimental en que se desarrollaron las técnicas oligopólicas. Eso porque donde las economías de escala son importantes, las inmovilizaciones de capital son considerables y ello facilita la creación de barreras a la entrada de otros socios al club. Sólo cuando esas barreras son sólidas es posible administrar los precios y hacer planes a largo plazo. Además, en ese tipo de industria es mucho más difícil mantener ocultos los planes de expansión. Por último, en las industrias que producen productos homogéneos, los costos de producción son relativamente transparentes, en la medida en que las técnicas de producción son conocidas. Es natural, por lo tanto, que hayan sido las empresas de ese grupo las primeras en organizarse internacionalmente como oligopolios. Y fue la evolución en el país central de la empresa oligopólica internacional productora de insumos industriales lo que dio origen a una de las primeras familias de empresas diversificadas. En efecto, en la medida en que las grandes empresas internacionales se fueron capacitando para administrar los precios de los metales no ferrosos, se volvió interesante para ellas convertirse en grandes utilizadoras de esos metales. Por otro lado, para planificar la producción de cobre a largo plazo era necesario conocer la evolución de la economía del aluminio, por ejemplo. De ahí la aparición de nuevas formas de oligopolio dirigidas a coordinar la: economía no de un producto sino de un conjunto de productos hasta cierto punto sustituibles. Un ejemplo claro de esa evolución son las grandes compañías de petróleo: tendieron a diversificarse en el campo de la petroquímica y de la enorme familia de industrias que de ahí parte; pero también procuraron instalarse en los sectores competitivos, desde el carbón hasta la energía atómica.

Si observamos en conjunto las dos líneas de diversificación, la vertical y la horizontal, vemos que una empresa que se expande en esas dos direcciones tiende a ser llevada a controlar actividades económicas en apariencia totalmente desconectadas entre sí. A partir de cierto momento las ventajas de la diversificación pasan a ser estrictamente

¹⁴ Cf. C. Furtado, *A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina*, Río, 1973, pp. 43-51 y J. Fred Weston, "Conglomerate firms", en *Economics of industrial structure*, dirigido por Basil S. Yamey, Londres, 1973, donde se encuentra una bibliografía selectiva sobre el tema.

de carácter financiero, pues el exceso de liquidez de un sector puede ser utilizado en otro, ocasionalmente más dinámico. Sin embargo, ese tipo de coordinación puede ser obtenido a través de instituciones financieras, por definición mucho más flexibles. Ese proceso evolutivo tiende, por lo tanto, a llevar a una coordinación financiera, a través de instituciones bancarias y semejantes, y a una coordinación oligopólica, en el plano operativo.¹⁵

Las observaciones que acabamos de hacer se basan en el estudio de la estructura económica norteamericana. Mucho menor es la información de que disponemos sobre las formas que están asumiendo los oligopolios en el espacio económico, más heterogéneo, en proceso de unificación en el centro de la economía capitalista. Sabemos, sí, que los recursos financieros puestos a disposición de las grandes empresas crecieron considerablemente, que los sistemas bancarios nacionales europeos pasaron por un rápido y drástico proceso de reestructuración con base regional y que el sistema bancario norteamericano se expandió internacionalmente en forma vertiginosa. También sabemos que las grandes empresas operan internacionalmente a través de centros de decisión que escapan, en gran medida, al control de los gobiernos nacionales de los respectivos países.¹⁶

La evolución estructural de los países centrales tenía necesariamente que repercutir en las relaciones económicas internacionales. En este terreno, más que en ningún otro, la gran empresa corre con ventaja.¹⁷ En efecto, sólo ella está en condiciones de administrar recursos aplicados simultáneamente en diversos países. Es natural, por lo tanto, que las antiguas transacciones internacionales, organizadas por intermediarios que especulaban con stocks o "jugaban" en las bolsas de mercaderías, están siendo progresivamente sustituidas por transacciones entre empresas pertenecientes a un grupo, cuyas actividades están articuladas.¹⁸ En la medida en que las actividades económicas fueron siendo organizadas dentro de los países centrales para permitir un planeamiento de las actividades de las empresas a más largo plazo, se impuso la necesidad de planear también las transacciones internacionales mediante contratos de suministro a largo plazo, instalación de subsidiarias u otras formas de articulación.

Operando simultáneamente en varios países y realizando transacciones internacionales entre miembros de un mismo grupo, las grandes empresas tendieron a desarrollar refinadas técnicas de administración de precios, que en la práctica exigen una gran disciplina dentro de los oligopolios. El mismo producto puede ser vendido a precios distintos en diversos países, independientemente de los precios locales de producción, y los precios practicados en las transacciones internacionales dentro de un mismo grupo son fijados teniendo en cuenta la diversidad de políticas fiscales, los problemas cambiarios, etc. Esas técnicas son practicadas en el marco de los oligopolios, por lo tanto no deben desorganizar los mercados ni impedir su crecimiento. El interés particular de su estudio

¹⁵ Evidentemente, la coordinación financiera puede ser llevada mucho más lejos que la oligopólica. Esta última solamente tiene sentido en la medida en que ofrece ventajas operativas y permite rectificar los planes de producción e inversión de cada empresa con autonomía administrativa. La coordinación financiera, al permitir que un ramo de actividad subsidie a otro o financie su expansión, puede, teóricamente, extenderse indefinidamente; colocándose a un nivel de decisiones extremadamente general, las deseconomías de escala son prácticamente inexistentes, en este caso. Estudios recientes realizados en los Estados Unidos indican que la coordinación financiera es practicada mucho más ampliamente de lo que se supone en general. Sin asumir la forma institucional que tiene en Alemania, donde la existencia del *Aufsichtsrat* (Consejo supervisor de la empresa) permite a los bancos actuar ostensiblemente en la orientación de la empresa, el entrelazamiento de los directorios y el control de una pequeña fracción del capital volante (no más del 5 por ciento) han transformado a los bancos de los Estados Unidos en centros de control del conjunto de la actividad económica cuya importancia sería difícil exagerar. Así, en 1971, según informaciones divulgadas por el subcomité de Banco y Moneda del Congreso norteamericano, los bancos retenían en su portafolio 577 mil millones de dólares en títulos emitidos por sociedades anónimas y administraban fondos que controlaban 366 mil millones de dólares adicionales en títulos financieros de ese tipo.

¹⁶ Entre 1965 y 1972 el número de filiales de bancos norteamericanos en el extranjero ascendió de 303 a 1.009; con respecto a los grandes bancos con sede en Nueva York, la participación de los depósitos extranjeros subió del 8,5 por ciento (de los depósitos nacionales) al 65,5 por ciento, entre 1960 y 1972. Véase *Multinational corporations in world development, cit.*, p. 12. La expansión internacional de la red bancaria de otros países centrales ha sido igualmente considerable, especialmente la de la japonesa. Las operaciones externas de una gran empresa son, en general, ostensiblemente dirigidas por una subsidiaria "internacional" localizada en un país conveniente, aunque el centro de decisiones se mantenga en el país de origen de la empresa.

¹⁷ Preferimos designar simplemente como "gran empresa" a lo que se viene llamando corrientemente "corporación multinacional". Toda gran empresa, en la economía capitalista actual, excluidos los servicios públicos, es "internacional", en el sentido de que actúa simultáneamente en varios países, ya sea a través de subsidiarias comerciales, sea por intermedio de subsidiarias productoras o de participación en empresas productoras. La dimensión impone la internacionalización, aunque el capital de la empresa sea controlado por un Estado nacional. Por otra parte, una empresa grande o media de reducida actuación internacional, por el hecho de actuar internamente en el cuadro de los oligopolios, deberá seguir el comportamiento "internacional" del conjunto del oligopolio. En síntesis: la diferencia entre "nacional" e "internacional" tiende a ser secundaria, importando fundamentalmente el peso relativo de la empresa.

¹⁸ La vinculación entre la naturaleza monopólica u oligopólica de las grandes empresas y las inversiones directas en el exterior, es decir, la relación entre la economía internacional tal como aparece hoy y la evolución estructural de la gran empresa, se debe al estudio pionero de Stephen Hymer, cuya tesis de doctorado en el MIT ("The international operations of national firms: a study of direct investment") data de 1960. Véase también John H. Dunning (director), *International investment*, Londres, 1972, especialmente la introducción.

reside en que permiten entrever la verdadera significación de la gran empresa dentro de la economía capitalista moderna.¹⁹

El rasgo más característico del capitalismo en su fase evolutiva actual es que prescinde de un Estado, nacional o multinacional, con la pretensión de establecer criterios de *interés general* que disciplinen el conjunto de las actividades económicas. En la medida en que las economías ganaron en estabilidad, pudo ampliarse la acción del Estado en el plano social. Pero como tanto la estabilidad como la expansión de esas economías dependen fundamentalmente de las transacciones internacionales y éstas se hallan bajo el control de las grandes empresas, las relaciones de los estados nacionales con las empresas tendieron a ser relaciones de poder. En primer lugar, la gran empresa controla la innovación —la introducción de nuevos procesos y nuevos productos— en las economías nacionales, seguramente el principal instrumento de expansión internacional. En segundo lugar, es responsable de gran parte de las transacciones internacionales y prácticamente detenta la iniciativa en ese terreno; en tercer lugar, opera internacionalmente bajo una orientación que escapa en gran parte a la acción aislada de cualquier gobierno, y en cuarto, mantiene una gran liquidez fuera del control de los bancos centrales y tiene fácil acceso al mercado financiero internacional.

Lo dicho en el párrafo anterior debe ser entendido, no como declinación de la actividad política, sino como transformación de las funciones de los estados y aparición de una nueva forma de organización política, cuyo perfil aún se está definiendo. No es necesaria mucha perspicacia para percibir que, a partir del segundo conflicto mundial, el sistema capitalista ha operado con unidad de mando político, apoyado en un sistema unificado de seguridad. A la existencia de esa relativa unidad de mando se debe la rápida reconstrucción de las economías de Europa occidental y el Japón, el proceso de "descolonización", la organización del Mercado Común Europeo, la acción persistente del GATT orientada hacia el desarme arancelario, los grandes movimientos de capital que permitieron a las grandes empresas alcanzar preeminencia internacional, la aceptación del patrón dólar como sustituto del antiguo patrón oro. La dificultad para comprender ese proceso estriba en que el razonamiento analógico nos sirve de muy poco en este caso. Es perfectamente claro que la tutela política norteamericana fue un resultado "natural" del último conflicto mundial. Que el mayor sacrificio humano y económico en ese conflicto le haya cabido a la Unión Soviética y que la destrucción del poder militar y político de Alemania y el Japón haya beneficiado a los Estados Unidos dentro del campo capitalista, son datos históricos que debemos aceptar como tales. Lo que interesa señalar es que, establecida la preeminencia política estadounidense, se crearon condiciones para que se dieran profundas modificaciones estructurales en el sistema capitalista. No se puede afirmar que esas modificaciones hayan sido deseadas y mucho menos planeadas por los centros políticos o económicos de los Estados Unidos. La verdad es que de ellas resultó un crecimiento económico mucho más intenso y una elevación de niveles de vida relativamente mucho mayor en Europa occidental y en el Japón. Aparentemente los norteamericanos sobrestimaron la ventaja relativa que ya habían obtenido en el campo económico, o sobrestimaron las amenazas de subversión social y la capacidad de la Unión Soviética para ampliar su esfera de influencia. En todo caso, organizaron un sistema de seguridad que abarca el conjunto del mundo capitalista y por ese medio ejercieron una efectiva tutela política sobre los estados nacionales que forman ese mundo.²⁰

Es posible que la tutela política norteamericana haya sido aceptada fácilmente por el hecho de que, en el plano económico, no se vinculó a ningún proyecto definido en términos de intereses norteamericanos: fue presentada

¹⁹ La superfacturación y la subfacturación son conocidas técnicas utilizadas por las empresas que operan en el comercio internacional. Sin embargo, los estudios sobre este tema son sumamente escasos. Las investigaciones hechas por C. V. Vaitos en Colombia pusieron de manifiesto que los recursos transferidos internacionalmente por esos medios son mucho más importantes de lo que antes se imaginaba. Cf. *Transfer of resources and preservation of monopoly rents*, Harvard University, 1970.

²⁰ El sistema de seguridad global, que abarca el mundo capitalista, comporta, evidentemente, diversos grados de autonomía nacional. Francia es el ejemplo más conspicuo del país que defiende el derecho a la *autonomía* de su defensa, en el cuadro global del sistema. Esa autonomía debe ser entendida como el propósito de no asumir los riesgos que implica el control por los Estados Unidos de las decisiones fundamentales. Así, teóricamente, los Estados Unidos podrían "sacrificar" una parte de Europa occidental en un enfrentamiento parcial con la Unión Soviética, a fin de preservar la integridad de su territorio. La autonomía francesa significa que ese margen de maniobra se reduce para Estados Unidos, pasando el territorio de Francia a gozar de una protección semejante a la que los norteamericanos reservan para su propio territorio, sin que esa situación pueda ser modificada por decisión unilateral de los Estados Unidos. Un sistema alternativo fue concebido inicialmente por De Gaulle a través de la creación de un dispositivo conjunto (Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia) responsable por las decisiones más importantes. Ese dispositivo no atrajo a los norteamericanos y no- dispensaba el desarrollo de un poder atómico independiente en cada uno de los tres países. La insignificancia de la autonomía francesa, como instrumento de política internacional, se hizo evidente en el conflicto del Medio Oriente de fines de 1973. La última "Declaración Atlántica", del 19 de junio de 1974, confirmó la unicidad de los sistemas de defensa de Europa occidental y de los Estados Unidos. Cf. *Le Monde* del 21 de junio de 1974, p. 5.

como un instrumento de defensa de la "civilización occidental", lo que, para fines prácticos, se confundía en gran medida con la defensa del sistema capitalista. Se creó, así, una superestructura política a nivel muy alto, con la misión fundamental de despejar el terreno allí donde los residuos de los antiguos estados nacionales persistían en crear barreras entre los países. La reconstrucción estructural se operó a partir de la economía internacional. En el plano interno los estados nacionales ampliaron su actuación para reconstruir las infraestructuras, modernizar las instituciones, intensificar la capitalización, ampliar la fuerza de trabajo, etc. Todo eso contribuyó, evidentemente, a reforzar la posición de las grandes empresas dentro de cada país. Pero fue la acción en el plano internacional, promovida por la superestructura política, la que abrió la puerta a las transformaciones de fondo, llevando a las grandes empresas a una posición de poder frente a los estados nacionales.

La reunificación del centro del sistema capitalista constituye, posiblemente, la consecuencia más importante del segundo conflicto mundial. Ese centro aparece, hoy en día, como un conjunto de cerca de 800 millones de personas. Su cuadro político consiste en un régimen de tutela, bajo control norteamericano, dentro del cual los estados nacionales gozan, aunque en diversos grados, de una autonomía considerable. Nada parece impedir que la estructura superior de poder evolucione en cualquier dirección, ya sea para reforzar aún más la posición norteamericana o para admitir cierta participación de otros estados nacionales.²¹ Tampoco cabe excluir la hipótesis de que un determinado Estado nacional intente aumentar su autonomía. El problema principal que se plantea en este último caso es el de las relaciones con las grandes empresas. En primer lugar, las grandes empresas del propio país, que ya no podrán operar con la misma flexibilidad dentro de los oligopolios internacionales y, muy probablemente, perderán terreno respecto a sus rivales o pasarán, parcialmente, a estar bajo el control de una subsidiaria establecida en otro país.

El producto bruto del centro del sistema capitalista supera con mucho, actualmente, el billón y medio de dólares. El acceso a ese inmenso mercado, caracterizado por una considerable homogeneidad en las normas de consumo, constituye el privilegio supremo de las grandes empresas.²² Dentro de ese vasto mercado, la llamada "economía internacional" constituye el sector en expansión más rápido y aquel en el que las grandes empresas gozan de máxima libertad de acción. Toda tentativa de división de ese espacio en compartimientos por parte de cualquier Estado nacional, incluso los Estados Unidos, encontrará la decidida resistencia de las grandes empresas. Por otra parte, toda tentativa de división reducirá el ritmo de la acumulación y de la expansión económica en el conjunto del sistema y, particularmente, en el subsistema que haya tomado la iniciativa de aislarse. A menos que pretenda modificar el estilo de vida de su población y, en cierta forma, perder en gran parte las ventajas derivadas del integrar el centro del sistema capitalista, cualquier país, independientemente de su tamaño, tendrá que convivir con las grandes empresas, dirigidas desde dentro o fuera de sus fronteras, respetando la autonomía que éstas necesitan para integrar oligopolios internacionales.

En el curso del último cuarto de siglo el producto bruto del centro del sistema capitalista se multiplicó por más de tres y las relaciones comerciales entre las economías nacionales que forman ese conjunto crecieron con

²¹ Las propuestas norteamericanas de 1972 tendientes a diferenciar planos de decisión —lo que significaría institucionalizar lo que está demostrado en la práctica, concretamente, que los demás países del mundo capitalista no disponen de medios efectivos para llevar adelante por cuenta propia una política "planetaria"— son una indicación de la tendencia evolutiva del sistema en esta década. Las dos mayores naciones industriales, después de los Estados Unidos, por el hecho mismo de estar localizadas en las fronteras del sistema —Alemania por un lado y el Japón por el otro— podrían influir en la evolución política de éste. Sin embargo, esas dos naciones son profundamente dependientes de la forma evolutiva actual del mundo capitalista para proseguir con la extraordinaria expansión económica de que se están beneficiando. En el plano económico, esas dos naciones son las mayores beneficiarias de un sistema de defensa al cual contribuyen una mínima parte.

²² El producto per cápita del centro del sistema capitalista (los países desarrollados de economía de mercado, en el lenguaje de las publicaciones de las Naciones Unidas) fue estimado por el Banco Mundial en 1.964 dólares para 1968; y el de la población de la periferia del sistema (los llamados países en vías de desarrollo) de economía de mercado en 175 dólares. Redondeando en 2.000 dólares en el primer caso y 200 en el segundo, y teniendo en cuenta que la población del centro se aproximaba a los 800 millones en 1970, mientras que la de la periferia andaría por los 1.700 millones, se concluye que el producto del centro sería del orden de los 1.6 billones de dólares, y el de la periferia de 340 mil millones. Véase el comunicado de prensa del Banco Mundial núm. 38 de septiembre de 1971 y, para los datos básicos de la población, Kingsley Davis, "Population policy: will current programs succeed?", en *Science*, 10 de noviembre de 1967, y Thomas Freijka, "The prospects for a stationary world population", en *Scientific American*, marzo de 1973.

velocidad aún mayor.²³ Ese crecimiento se hizo en gran parte en el sentido de una mayor homogeneización, declinando relativamente los Estados Unidos y aumentando con excepcional intensidad el ingreso per cápita de los países en que éste era relativamente bajo, como el Japón e Italia. Pero, si bien es cierto que el crecimiento fue relativamente lento en los Estados Unidos, también lo es que fueron las grandes empresas norteamericanas las que se expandieron en el plano internacional.²⁴ En la mayoría de los casos, esa expansión no asumió la forma de un incremento de las transacciones comerciales de los Estados Unidos con los países en que operan las subsidiarias de sus grandes empresas. Las empresas norteamericanas eran las que estaban mejor preparadas para explotar las nuevas posibilidades creadas por las reformas estructurales ocurridas en el sistema capitalista en ese período, ya sea en razón del mayor poder financiero de que gozaban, o del adelanto tecnológico que habían alcanzado en campos fundamentales. Pero, al evolucionar el centro del sistema capitalista en el sentido de una mayor homogeneización, las consecuencias en la economía norteamericana se hicieron sentir. El aumento más rápido de la productividad fuera de los Estados Unidos provocó un desplazamiento de la balanza comercial de ese país, que tendió a ser invadido por importaciones provenientes de las otras naciones industriales. Siendo el dólar una moneda "reserva", el resultado fue el endeudamiento a corto plazo de los Estados Unidos en una escala hasta entonces inconcebible. Esa situación tuvo dos consecuencias importantes, de distinta naturaleza. La primera fue la formación de una masa de liquidez que facilitaría el rápido desarrollo del mercado financiero internacional, ampliando así el grado de libertad de acción de las grandes empresas. La segunda fue el reconocimiento de que el sistema monetario internacional actual se basa en el dólar y no en el oro. El hecho de que la emisión de dólares sea privilegio del gobierno de los Estados Unidos constituye una prueba irrefutable de que ese país ejerce con exclusividad la tutela del conjunto del sistema capitalista. Es posible que esa tutela, en el futuro, sea compartida con otros países, y el dólar sea sustituido por una moneda de cuenta caucionada por un conjunto de bancos centrales. Poder emitir moneda de curso forzoso internacional independientemente de la situación de la propia balanza de pagos, es privilegio real. Se comprende, por lo tanto, que los Estados Unidos se empeñen en no abandonarlo. El régimen de paridades cambiarias fijas, prolongado por tanto tiempo, se fundaba en la hipótesis optimista de que el diferencial de productividad, entre los Estados Unidos y las demás economías industriales, se mantendría. Fuera de esa hipótesis, sólo sería factible en un mundo en el que las relaciones económicas internacionales crecieran lentamente o se apoyasen en actividades en las que las ventajas comparativas se fundasen en fenómenos naturales. El abandono de la convertibilidad del dólar en oro y de la fijeza de las paridades cambiarias entre las diferentes monedas significa que el dólar se transformó en el centro de gravedad del sistema de manera explícita.

²³ El producto interno bruto de los países del centro creció en la posguerra (datos relativos a 1950-1969) con una tasa anual del 4,7 por ciento; en la década del 60, fase de más rápida integración del sistema, la tasa fue de 5,4 por ciento; la tasa de crecimiento per cápita es, en el primer caso, de 3,5, y en el segundo, de 4,3. El crecimiento de las exportaciones fue aún más intenso; 8,6 por ciento anual en la posguerra (1948-1970), y 10,1 en los años 60; el comercio entre los países centrales conoció una tasa de crecimiento aún más alta, pues su participación en el total del comercio exterior de esos países pasó del 64 por ciento, en 1948, al 77 por ciento en 1970. Para los datos históricos véase CEPAL, *Estudio económico de América Latina, 1971*, vol. I, cuadro 2.

²⁴ El número de subsidiarias de firmas norteamericanas en el exterior aumentó, entre 1950 y 1966, de 7.417 a 23.282, y la proporción de esas filiales en otros países centrales ascendió de 62,8 a 65 por ciento. La expansión de las grandes firmas norteamericanas fue aún más intensa. Si bien la información es insuficiente, se sabe que la expansión de las empresas japonesas y alemanas fue aún más rápida, pero partiendo de una base considerablemente inferior. Es posible obtener un dato comparativo mediante el valor contable de las inversiones directas: entre 1960 y 1971 los de las firmas americanas pasaron de 33 mil a 86 mil millones de dólares, y los de las firmas japonesas de 300 a 4.500 millones; en 1971 las inversiones de las firmas alemanas habían alcanzado los 7.300 millones. Cf. Naciones Unidas, *Multinational corporations in world development, cit.*, p. 8 y cuadro 8. Una idea más precisa del crecimiento relativo del segmento internacional de las economías nacionales centrales la dan R. Rowthorn y S. Hymer en *International big business 1957-1967*, Cambridge, University Press, 1971, pp. 61-74. Los datos allí presentados indican que, en lo que respecta al sector manufacturero, el crecimiento "internacional" de las economías alemana y japonesa se hizo esencialmente a través de la expansión de las exportaciones, al paso que, en los Estados Unidos y en menor escala en el Reino Unido, ese crecimiento asumió la forma de expansión de las ventas de subsidiarias instaladas en el exterior. Así, entre 1957 y 1965 las exportaciones norteamericanas aumentaron apenas en 4.200 millones de dólares, mientras que las ventas de subsidiarias de firmas norteamericanas en el exterior aumentaron en 24.000 millones; los datos relativos a Alemania son 8.400 y 1.400 millones de dólares y los relativos al Japón 5.200 y 600 millones. Parece claro que los costos sustancialmente más bajos del Japón y de Alemania (salarios mucho más bajos y rápida modernización del equipo industrial en la posguerra) permitieron, en esos dos países, que las empresas se extendieran internacionalmente mediante el camino tradicional de la exportación; además, frente a la unificación del mercado del sistema capitalista, las firmas de países con mercado local menor tendrían mayores posibilidades de obtener economías de escala a través de la exportación. En los Estados Unidos, donde el mercado local permitió a las firmas manufactureras maximizar las economías de escala, la descentralización geográfica de la producción, con base internacional, se presentó antes como vía de expansión privilegiada. Datos más recientes indican que tanto las firmas alemanas como las japonesas están tendiendo hacia el modelo de expansión internacional norteamericano. Sin embargo, en 1971 la producción internacional japonesa (subsidiarias de todos los ramos) alcanzó a 9.000 millones de dólares, mientras las exportaciones de ese país pasaban de 24 mil millones; los datos relativos a Alemania fueron 14.600 y 39.000 millones y los de los Estados Unidos 172.000 y 43.500 millones; Cf. Naciones Unidas, *op. cit.*, cuadro 19, y S. Hymer y R. Rowthorn, "Multinational corporations and international oligopoly: the Non-American challenge", en C. P. Kindleberger (dir.) *The international corporation*, The MIT Press, 1970.

Hemos hecho referencia al hecho de que las subsidiarias de las grandes empresas norteamericanas, que operan en los demás países del centro capitalista, han crecido con mayor intensidad que sus matrices.²⁵ Aprovechando las condiciones favorables que ofrecen esos países y otras aún más ventajosas que encuentran en la periferia del sistema capitalista, esas subsidiarias se expanden rápidamente y tienden a crear relaciones asimétricas con la metrópoli. Por otro lado, durante el largo período de las paridades fijas, empresas de otros países industriales en los que la productividad crecía rápidamente, particularmente el Japón y Alemania Federal, se implantaron sólidamente en el mercado norteamericano. Se creó así una situación estructural por la cual las importaciones tienden a crecer con mayor fuerza que las exportaciones, lo que no puede dejar de tener repercusiones negativas en el nivel interno de empleo. Enfrentar esa situación con simples medidas cambiarías significa elevar periódicamente los precios de las importaciones indispensables y abrir la puerta a la degradación de los términos de intercambio. De esta manera, el éxito considerable de las empresas norteamericanas en el exterior tiene su contrapartida de problemas para otros sectores de la economía de los Estados Unidos. En efecto, este país presenta un coeficiente de desempleo muy superior al que se observa en los demás países del centro de la economía capitalista ²⁶ y toda tentativa de reducirlo provoca otras perturbaciones. En la medida en que las tendencias referidas se agravan y prolongan, va surgiendo un área de fricción entre las grandes empresas y otros sectores de la sociedad norteamericana. Es difícil especular sobre la evolución de un proceso tan complejo como éste, pero no se puede excluir la hipótesis de que llegue a tener consecuencias importantes para la estructuración política del mundo capitalista. Si el proceso de fricción se agrava, es posible que surja una tendencia a diferenciar más claramente el sistema de tutela política del mundo capitalista de los intereses específicos del Estado nacional norteamericano. La actual crisis política, polarizada en el caso Watergate, por la cual el Poder Legislativo procura recuperar parte de las atribuciones constitucionales que le fueran sustraídas por el Poder Ejecutivo en el curso de los últimos años, puede constituir el preludio de importantes reajustes en el plano político institucional.²⁷ El refuerzo del poder legislativo implicará, muy probablemente, una mayor movilización de los intereses que chocan con los de las grandes empresas, al mismo tiempo que podría reducir la capacidad del gobierno de los Estados Unidos para ejercer la tutela internacional. En esta hipótesis, es perfectamente posible que el sistema de tutela se reestructure en bases más "internacionales".²⁸

²⁵ Ya hemos aludido al hecho de que las inversiones directas norteamericanas en el exterior casi triplicaron su valor contable entre 1960 y 1971, al paso que la tasa de crecimiento del PIB norteamericano en la posguerra (1950-1969) fue de 3,6 por ciento anual y la de crecimiento del sector industrial de 4,1. Cabe estimar que la expansión de la producción de las firmas americanas en el exterior es por lo menos tres veces mayor que la del conjunto de firmas que operan en los Estados Unidos. Para los datos norteamericanos véase CEPAL, *op. cit.*, cuadro 3.

²⁶ La tasa de desempleo en los Estados Unidos ha fluctuado, en los últimos veinte años, entre 3 y 6 por ciento, y en los países de Europa occidental, excluida la Gran Bretaña, entre menos de 0,5 y 3 por ciento.

²⁷ El aspecto más importante de esa crisis está vinculado a la no ejecución, durante la primera administración de Nixon, de partes de la ley de presupuesto. Con el pretexto de evitar el aumento de la presión inflacionaria, el Presidente no puso en ejecución planes de gastos en el campo de la asistencia social y del control de la contaminación, lo que acarreó un considerable desgaste político de los miembros del Congreso.

²⁸ La "internacionalización" de la tutela, a ejemplo de la practicada por el Fondo Monetario Internacional sobre los gobiernos latinoamericanos durante muchos años, tiende a asumir la forma de explicitación de un código de "buen comportamiento" a ser seguido por las grandes empresas y por los estados, bajo la supervisión de organismos "internacionales". En el estudio de las Naciones Unidas anteriormente citado se hace referencia, por ejemplo, a la conveniencia de establecer "un conjunto de instituciones y mecanismos destinados a guiar a las corporaciones internacionales en el ejercicio del poder...". Véase p. 2.