EL DESARROLLO DESIGUAL

ENSAYO SOBRE LAS FORMACIONES SOCIALES DEL CAPITALISMO PERIFERICO

Samir Amin

Libros de confrontacion
Economia 2



El capitalismo no ha nacido de la transformación interna de las grandes sociedades tributarias antiguas como fueron Egipto y China, sino en la periferia de estas civilizaciones. En la actualidad, el aspecto principal de la contradicción dentro del sistema capitalista universal es el que opone su centro desarrollado y dominante -principalmente Europa occidental, los Estados Unidos y Japón- a su periferia subdesarrollada y dependiente- lo que generalmente se conoce como el Tercer Mundo. Pero nuevamente es a partir de la periferia, confinada en los límites de un desarrollo cada vez más desigual, de donde puede iniciarse una transformación decisiva de la sociedad.

Economista egipcio nacido en 1931, **Samir Amin** es profesor adjunto de ciencias económicas. Trabajó de 1957 a 1960 en la administración egipcia del desarrollo económico y fué, de 1960 a 1963, consejero del gobierno del Mali, antes de ser nombrado Profesor en las Universidades de Poitiers, Dakar y Vincennes. Desde 1970, es director del Instituto africano de desarrollo económico y planificación en Dakar.

EDITORIAL FONTANELLA

Samir Amin

EL DESARROLLO DESIGUAL

Ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico

Barcelona, 1974

Traducido al castellano por
Nuria Vidal,
del original francés
Le développement inégal,
publicado por
Les Éditions de Minuit,
París. Francia.

© *1973 by Les Éditions de Minut.*

© de la presente edición de
EDITORIAL FONTANELLA, S. A.
Escorial, 50, Barcelona (12), 1974.

Primera edición: mayo 1974

Cubierta de Alicia Fingerhut
y Jaime Sans.

Printed in Spain - Impreso en España
por Gráficar Tricolor,
Eduardo Tubau, 20. Barcelona.

Depósito Legal: B. 24755 - 1974

ISBN 84-244-0346-0

INTRODUCCIÓN

Hasta finales del siglo XIX no empezó a constituirse una civilización planetaria. Sin embargo, en el transcurso de los setenta años del siglo XX, caracterizados por la aceleración de la historia, la división del mundo en «países desarrollados» y «países subdesarrollados» no se ha atenuado; todo lo contrario, la distancia sigue acentuándose y ha provocado las primeras crisis del sistema capitalista que acababa de constituirse en sistema mundial.

La revolución rusa, que empezó en 1917; la de la China, que comprende de 1930 a 1950; la del Vietnam y la de Cuba, marcan las etapas de una superación que se proclama socialista. Los temores de Marx a mediados del siglo pasado, según los cuales la Europa socialista corría el riesgo de chocar con el capitalismo ascendente en Asia, no se han confirmado. Ha ocurrido todo lo contrario. Sin embargo, en el centro mismo del sistema, es decir, en los países capitalistas desarrollados, surge, a través de mil cambios indirectos e inesperados, una nueva crisis global.

Este replanteamiento de las bases del sistema de valores sobre el que se apoya el sistema capitalista mundial, replantea a su vez la ciencia social convencional, la del *Establishement* y las Universidades. La sociología convencional —funcionalista o estructuralista— que se erigió en respuesta al materialismo histórico, tiene la misma base ideológica y también quiere justificar el orden establecido por las «armonías universales». La ciencia política oscila entre el periodismo y el formalismo. En cuanto a la psicología social, continúa eludiendo su problema (como construir el puente que une lo individual con lo social), y Wilhelm Reich constituye aquí la excepción de un pionero poco imitado. La debilidad de las «pseudodisciplinas fundamentales», concebidas aisladamente unas de otras, provoca la debilidad de su confluencia pluridisciplinaria, la geografía y la historia. Los geógrafos se conforman con yuxtaponer, mientras que la cuestión fundamental de su disciplina (cómo actúan sobre las formaciones sociales las

condiciones ecológicas), sigue más o menos sin respuesta. La historia continúa siendo anecdótica: no es nada si no puede serlo todo. Y si, en esta carencia, la economía convencional parece la menos desprovista de las disciplinas sociales, debe este privilegio a dos razones mayores: la primera es que la dominancia de la instancia económica en el modo de producción capitalista da al «economicismo» el carácter de la ideología dominante; la segunda es que la gestión del sistema social del capitalismo es principalmente, y por esta razón, una gestión económica.

Lo que nos indujo a presentar la siguiente tesis fue la crítica de la economía del desarrollo. Según esta tesis, un sistema no se supera a partir de su centro sino a partir de su periferia. La ilustraremos con dos ejemplos: el nacimiento del capitalismo a partir de la periferia de los sistemas de las grandes civilizaciones precapitalistas, y su crisis actual.

El primer capítulo tratará de la génesis del capitalismo; los cuatro restantes, del nacimiento del socialismo. El capítulo II presenta las leyes del sistema capitalista central y el siguiente las del capitalismo periférico. Armados con este doble análisis, demostraremos, en el capítulo IV, los mecanismos de la dependencia y aclararemos el proceso de «desarrollo del subdesarrollo» antes de hacer un balance de las formaciones sociales capitalistas periféricas, en el capítulo V.

I. LAS FORMACIONES PRECAPITALISTAS

I. Los modos de producción

El concepto de «modo de producción» es un concepto abstracto que no implica ningún orden de sucesión histórica para todo el período de la historia de las civilizaciones, que se extiende desde las primeras formaciones diferenciadas hasta el capitalismo. Proponemos distinguir cinco modos de producción: 1) el modo de producción «comunitario primitivo», anterior a todos los demás; 2) el modo de producción «tributario», que añade a la persistencia de la comunidad aldeana un aparato social y político de explotación de ésta bajo la forma de la extracción de un tributo; este modo de producción tributario es la forma más corriente que caracteriza las formaciones de clase capitalistas; distinguiremos: a) sus formas preces, y b) sus formas evolucionadas, como el modo de producción «feudal», en que la comunidad aldeana pierde la propiedad eminente del suelo en provecho de los señores feudales, y subsiste como comunidad de familias; 3) el modo de producción «esclavista», que constituye una forma más escasa, aunque dispersa; 4) el modo de producción «pequeño comerciante simple», que constituye una forma frecuente pero que no llega a caracterizar totalmente a una formación social; y 5) el modo de producción «capitalista».

Los modos de producción comunitarios constituyen los primeros modos de producción que fundan una distinción de clase embrionaria. Aseguran el paso del comunismo primitivo a las sociedades de clases acabadas. Este comunismo primitivo se define como la «negación primitiva» —según la fórmula de Guy Dhoquois— de la división del trabajo y del sobreproducto. Como este paso de lo negativo (ausencia de clases) a lo positivo (sociedad de clases) es lento y progresivo, los modos comunitarios son diversos y numerosos y vienen determinados por las condiciones ecológicas. Pero todos los modos de producción de

la comunidad primitiva se caracterizan por: 1) la organización del trabajo, en parte sobre una base individual (la de la «pequeña familia»), en parte sobre bases colectivas (la de la «gran familia», del clan, de la aldea), en que el medio de trabajo esencial, la tierra, era propiedad colectiva del clan, con uso libre para todos sus miembros, pero a partir de unas reglas precisas (utilización de parcelas distribuidas a las familias, etc.); 2) la ausencia de intercambios mercantiles y, correlativamente, 3) la distribución del producto dentro de la colectividad según unas reglas íntimamente relacionadas con la organización del parentesco.

Dentro de las comunidades, el acceso a la tierra no es necesariamente igualitario. Lo es en las más primitivas de estas comunidades, pero en las otras este acceso está jerarquizado, con lo que ciertas familias o clanes tienen derecho a mejores parcelas, mejor situadas por ejemplo, o más grandes. A partir de este momento detectamos un embrión de distinción de clases. Generalmente, esta jerarquía está en estrecha relación con la del poder político y religioso. El Africa negra presenta una variada gama de estos modos de producción, algunos de los cuales están relativamente poco jerarquizados —especialmente en el territorio bantú—, mientras que los demás son fuertemente desiguales, como entre los Toucouleurs del valle del Senegal, los Ashanti del Ghana, los Haoussa del norte de Nigeria, etc. Pero, en todos los casos, el campesino tiene acceso a la tierra: por el mismo hecho de pertenecer al clan, tiene derecho a una parcela del territorio de éste. Por tanto, no es posible el proceso de proletarización, es decir de separación del productor de sus medios de producción,

El modo de producción tributario está caracterizado por la separación de la sociedad en dos clases esenciales: el campesinado, organizado en comunidades, y la clase dirigente, que monopoliza las funciones de organización política de la sociedad y percibe un tributo (*no mercantil*) de las comunidades rurales. Sin embargo, el modo de producción tributario evolucionado tiende casi siempre a feudalizarse, es decir que la propiedad eminente privativa del suelo pasa de la comunidad a la clase dirigente.

El modo feudal de producción comporta: 1) La organización de la sociedad en dos clases, la de los dueños del suelo (cuya propiedad es inalienable) y la de los colonos siervos; 2) la apropiación del excedente por los dueños del suelo por vía de derecho y no en virtud de relaciones mercantiles; 3) la ausencia de intercambios mercantiles internos al «terreno» que constituye la célula elemental de la sociedad. Este modo de producción corre el riesgo de disgregarse si, por alguna razón, el señor feudal se deshace de una parte de sus colonos, «libera» a sus siervos, es decir los proletariza. Por el contrario, el derecho fundamental al acceso del uso de la tierra del campesino perteneciente a la comunidad en el modo de producción tributario, imposibilita esta disgregación.

El modo de producción esclavista hace del trabajador, esclavo, el medio esencial de producción. El producto de este trabajo servil puede entrar en el circuito de las transferencias no mercantiles propias a la comunidad (esclavismo patriarcal) o de los circuitos mercantiles (caso del esclavismo grecorromano).

El modo de producción mercantil simple se caracteriza, en su estado puro, por la igualdad de pequeños productores libres y la organización de los intercambios mercantiles entre ellos. Jamás ha existido una sociedad basada en la dominancia de este modo de producción mercantil simple. Pero, frecuentemente, existía una esfera regida por relaciones mercantiles simples, en particular la esfera de la producción artesanal cuando ésta estaba suficientemente disociada de la producción agrícola.

La salida más normal de la comunidad, la regla, es el modo de producción tributario. Se caracteriza por la contradicción: permanencia de la comunidad/negación de la comunidad por el Estado. Se caracteriza también, por este mismo hecho, por la confusión entre la clase superior que se apropia el excedente y la clase dominante política. Esto impide reducir las relaciones de producción a relaciones jurídicas de propiedad y obliga a dar a las relaciones de producción su pleno significado original: relaciones sociales con motivo de la organización de la producción. Precisemos que este modo de producción tributario, algunas veces llamado impropiamente «asiático», existe en realidad en cuatro continentes: en Asia, desde luego (China, India, Indochina, Mesopotamia y Oriente

clásico, etc.), pero también en Africa (Egipto y Africa negra), en Europa (en las sociedades preclásicas: Creta y Etruria) y en la América india (Incas, Aztecas, etc.).

El modo de producción feudal aparece sólo en los casos extremos, en que la comunidad está particularmente degenerada, perdiendo la propiedad eminente del suelo. Este carácter límite nos permitirá llamar a las formaciones feudales «periféricas» en relación a las formaciones tributarias «centrales». El modo de producción esclavista se sitúa también en la frontera de las formaciones tributarias y sólo aparece excepcionalmente, en una secuencia que no es central, sino periférica, igual que en el caso del modo de producción pequeño comerciante simple.

II. Las formaciones sociales

Ninguno de estos modos de producción ha existido jamás en estado puro: las sociedades históricas son «formulaciones» que, por una parte, combinan modos de producción y, por otra, organizan las relaciones entre la sociedad local y otras sociedades, que se manifiestan por la existencia de relaciones de comercio lejano.

Así, pues, las formaciones sociales son estructuras concretas, organizadas, caracterizadas por un modo de producción dominante y la articulación a su alrededor de un conjunto complejo de modos de producción sometidos a él. Por ejemplo, el modo de producción pequeño comerciante simple se articula con un modo de producción tributario (precoz o feudal) dominante, con un modo de producción esclavista o incluso con un modo de producción capitalista. Y también, el modo de producción esclavista puede ser no dominante. Esto es la regla cuando se articula con un modo de producción tributario dominante (o incluso con el modo capitalista, como en los Estados Unidos hasta 1865). Excepcionalmente puede constituir el modo dominante (como en las formaciones sociales de la Antigüedad clásica).

Todas las sociedades precapitalistas son formaciones sociales que combinan los mismos elementos, caracterizados por: 1) la dominancia de un modo de producción comunitario o tributario; 2) la existencia de relaciones

mercantiles simples en esferas limitadas; 3) la existencia de relaciones de comercio lejano. Cuando no se da el modo de producción feudal, o se da en estado embrionario, como en las relaciones mercantiles simples internas, la formación, reducida a la combinación de un modo de producción comunitario o tributario poco evolucionado con relaciones de comercio lejano, es del tipo «africano».

El comercio lejano no es un modo de producción, sino el modo de articulación entre formaciones autónomas. Esto le distingue del comercio interior a una formación social dada, que está constituido por los intercambios mercantiles característicos de los modos de producción pequeño comerciante simple o esclavista, que son elementos de la formación citada, pero también puede ser la prolongación hacia el interior del comercio lejano.

Como que éste relaciona sociedades que se ignoran, es decir productos cuyo coste de producción en la otra desconocen cada una de las sociedades, productos raros, no sustituibles, los grupos sociales que lo utilizan se aprovechan de la posición de monopolio que ocupan. Este comercio lejano jugará un papel decisivo cuando el excedente de las clases dominantes pueden obtener de los productores dentro de la formación se vea limitado, en razón del nivel de desarrollo menos avanzado de las fuerzas productivas y de condiciones ecológicas difíciles, o en razón de la resistencia de la comunidad aldeana. En este caso, el comercio lejano permite, en beneficio del monopolio que autoriza, la transferencia de una fracción del excedente de una sociedad a otra. Para la que recibe el beneficio, esta transferencia puede ser esencial y constituir la base principal de la riqueza y el poder de sus clases dirigentes. Entonces la civilización puede depender totalmente de este comercio y el desplazamiento de los circuitos de intercambios puede provocar la decadencia de una región o, por el contrario crear las condiciones para su desarrollo, sin que a nivel de las fuerzas productivas hayamos asistido a una regresión o a un progreso notable.

El análisis de una formación social concreta debe pues organizarse en torno al del modo de generación del excedente característico de esta formación, de las transferencias eventuales de excedente provinentes o dirigidos a otras formaciones, y de la distribución interna de este exce-

dente entre las distintas partes que cobran (clases y grupos sociales). La condición indispensable para una formación de clases, es que el desarrollo de las fuerzas productivas (o sea el grado de división del trabajo que lo acompaña) sea suficiente para que aparezca un «excedente», es decir un sobrante de la producción sobre el consumo necesario para asegurar la reconstitución de la fuerza de trabajo. Este concepto de excedente adquiere, según los modos de producción, formas diferentes, no mercantiles (tributo, renta en especies, etc.), o mercantiles; en estos últimos casos, se utilizará el término de «plusvalía». En el modo de producción capitalista, la «ganancia» es la forma específica que adquiere la plusvalía cuando se redistribuye en proporción a los capitales avanzados. Como que una formación social es un complejo organizado de varios modos de producción, el excedente generado en esta formación no es homogéneo: suma excedentes de origen distinto.

Una cuestión esencial estriba en saber, referente a tal o cual formación concreta, cuál es el modo de producción predominante, o sea la forma predominante del excedente. Una segunda cuestión estriba en saber en qué proporción vive la sociedad del excedente que ella misma ha generado y del excedente transferido que proviene de otra sociedad; dicho de otro modo: ¿cuál es el lugar relativo en que se sitúa para ella el comercio lejano? La distribución de este excedente entre las clases sociales definidas en relación a los diferentes modos de producción característicos de la formación y los grupos sociales cuya existencia está en relación con los modos de articulación de estos modos de producción, es lo que configura a la formación.

Por tanto, el análisis de una formación concreta exige que se aclare la cuestión del modo de dominancia de un modo de producción sobre los demás y la del modo de articulación de estos modos de producción.

La familia de formaciones más corriente en la historia de las civilizaciones precapitalistas es la de las formaciones de dominancia tributaria. Al salir del comunismo primitivo, las comunidades se constituyen y después evolucionan hacia formas jerarquizadas. Esta evolución es la que engendra el modo de producción tributario. Los modos de producción esclavista y mercantil simple se articu-

lan con el modo tributario dominante y ocupan en la sociedad un lugar más o menos importante según la importancia relativa del excedente extraído en forma de tributo. Si las condiciones naturales y sociales (grado de desarrollo de las fuerzas productivas) son favorables, el tributo es voluminoso. La clase Estado que lo percibe, la corte, redistribuye una buena parte manteniendo a los artesanos que le proporcionan los productos de lujo que consume. Estos artesanos suelen ser pequeños productores comerciantes. También la producción artesanal industrial puede organizarse en el marco de empresas con mano de obra servil o libre (asalariada) y cuyo producto es mercantil. Entre el Estado, las comunidades aldeanas, los artesanos y los empresarios (esclavistas o no), se interpone una clase que organiza estos circuitos mercantiles. La articulación de estos modos de producción secundarios con el modo tributario dominante, debe, pues, analizarse en términos de circulación del excedente original, circulación sobre la que se injerta la posible generación de excedentes secundarios (en el caso de empresas con mano de obra servil o asalariada). A esta misma circulación del excedente se incorpora eventualmente la transferencia provinente del exterior, si existe comercio lejano y está dominado por los comerciantes de la formación estudiada. En caso de que el tributo (de origen interno) sea escaso, la sociedad tributaria debería ser pobre. Pero, excepcionalmente, puede ser rica, si goza de un excedente importante de origen externo. Este es el caso de sociedades basadas en el control de los circuitos del comercio lejano. La existencia y la prosperidad de estas sociedades, dependerán, pues, del control monopolizado de las relaciones que otras formaciones (en las que se genera un excedente de origen transferido) mantienen a su través. Esto dará lugar a formaciones «tributarias comerciantes». Las relaciones pueden llegar incluso a estar invertidas: a escala de la formación, el excedente transferido alimenta los circuitos secundarios (de producción mercantil simple, etc.), y puede extraerse un tributo de este excedente transferido por el Estado-clase dominante.

La primera subfamilia de las formaciones tributarias, la de las formaciones tributarias ricas (basadas en un excedente interno voluminoso), es la de todas las grandes

civilizaciones milenarias, y particularmente de Egipto y la China. La segunda subfamilia, la de las formaciones tributarias pobres (caracterizadas por el escaso volumen del excedente interno), es la de la gran mayoría de las civilizaciones antiguas y medievales. La tercera, la de las formaciones tributarias comerciantes, se manifiesta esporádicamente, en períodos más o menos largos según las vicisitudes de las rutas del comercio: Grecia antigua, el mundo árabe en su apogeo, algunos Estados de la sabana de Africa negra, son los ejemplos más claros.

En relación a este conjunto de formaciones de dominancia tributaria (y, al margen, tributaria comerciante), las formaciones de dominancia esclavista y mercantil simple son excepcionales.

La dominancia esclavista no tiene una tendencia general y, prácticamente en ningún sitio, da lugar a diferenciaciones de clase. El modo de producción esclavista sólo adquiere amplitud, en relación con el desarrollo de intercambios mercantiles, en Grecia y Roma. En Grecia, encontramos el comercio lejano al principio de la civilización. Los beneficios de este comercio alimentan una producción esclavista mercantil que transfiere el centro de gravedad de la formación. Al principio, el excedente principal es de origen externo; con el desarrollo del esclavismo, el excedente interno ocupa una posición creciente y los productos mercantiles de la producción esclavista se convierten en parte en objeto de exportaciones. El imperio de Alejandro y más tarde su sucesor romano, extenderán el espacio geográfico de esta formación excepcional. Su extensión en dirección al este, donde choca con las formaciones tributarias sólidas, será difícil, y su centro de gravedad se desplazará hacia el norte o el oeste, en que la extracción tributaria seguirá siendo más escasa. Pero, aun dentro de esta zona imperial en que la esclavitud, la producción mercantil simple, el comercio interior y exterior adquirirán dimensiones excepcionales, los modos de producción comunitarios (en el oeste) y tributarios (en el este) persistirán. La dependencia de la formación respecto al exterior, de donde tiene que sacar sus esclavos, marca su fragilidad. Comparativamente a los milenios de las civilizaciones egipcia o china, el pequeño milenio esclavista romano es corto. De los escombros de su destrucción por

los Bárbaros renacerá una formación tributaria, la de la Europa feudal.

La dominancia del modo de producción mercantil simple es aún más excepcional. La encontramos sólo en Nueva Inglaterra (de 1600 a 1750), en el Africa del Sur boer (de 1600 a 1880), en Australia y en Nueva Zelanda (desde los orígenes de la colonización blanca al desarrollo del capitalismo contemporáneo). Estas sociedades de pequeños granjeros y artesanos libres, en que el modo de producción mercantil simple no se incorpora a una producción tributaria o esclavista, sino que constituye el modo principal de organización de la sociedad, no se explicarían sin tener en cuenta que son los subproductos de la disgregación de las relaciones feudales en Inglaterra (y accesoriamente en los Países Bajos y Francia). La emigración de los pobres —proletarizados por esta disgregación— y el modelo ideal que constituyen sobre las tierras nuevas, traducen una filiación excepcional. En realidad, estas formaciones tienen una clara tendencia a transformarse en formaciones capitalistas acabadas.

El concepto de formación social es, pues, un concepto histórico. El progreso tecnológico —el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas— es acumulativo. Como ya subrayaron Darcy Ribeiro y Silva Michelena, siguiéndole en el marco de una formación se puede fechar la historia.

Sin embargo, esta sucesión histórica de las formaciones no es única. En su línea principal, predominante, se suceden las formaciones comunitarias seguidas de las formaciones tributarias. Pero esta línea principal se «bloquea» relativamente, cuando se produce un progreso tecnológico dentro de la formación tributaria, aunque éste sea lento. En la línea secundaria, marginal, se suceden las formaciones comunitarias y después las formaciones feudales (que son un tipo límite de la familia de las formaciones tributarias), con una nota mercantil marcada (esclavista mercantil y/o mercantil simple no esclavista) que da pruebas de su originalidad, o sea, de su carácter periférico. En esta línea, el desarrollo de las fuerzas productivas entra nuevamente en conflicto con las relaciones sociales y conduce a las formaciones del capitalismo.

La sucesión histórica de las formaciones opuesta a la ausencia de sucesión de los modos que combinan significa

que es absurdo instituir ninguna analogía entre modos de producción idénticos integrados en las formaciones de edad diferente, por ejemplo entre el esclavismo africano o romano y el de los Estados Unidos del siglo XIX.

Las formaciones capitalistas se caracterizan siempre por la dominancia del modo de producción capitalista. Todos sus productos son mercancías, mientras que antes sólo podían revestir esta forma los productos a los que se incorpora el excedente de los modos anteriores. En ningún modo precapitalista, las subsistencias son motivo de intercambios (de ahí el carácter de «economías de subsistencia» de las formaciones precapitalistas) y el excedente suele ser objeto de una circulación no mercantil (tributo, renta en especies). Además, mientras que las formaciones precapitalistas se caracterizan por una coexistencia estable de modos diferentes, articulados y jerarquizados, el modo capitalista, que tiene tendencia a convertirse en exclusivo, destruye a los demás. Sin embargo, la condición para esta tendencia exclusiva estriba, como veremos, en que esté basado en una ampliación y profundización del mercado interno. Esto se da en las formaciones capitalistas centrales, no en las formaciones periféricas. En éstas, el modo capitalista, dominante, somete a los demás y los transforma, les arrebata su funcionalidad propia para someterla a la suya, sin por ello destruirlos radicalmente.

La dominancia del modo de producción capitalista se expresa también a otro nivel. Efectivamente, constituye un sistema mundial, en que todas las formaciones (centrales y periféricas) están ordenadas en un único sistema organizado y jerarquizado. Así, pues, no existen dos mercados mundiales, el mercado capitalista y el mercado socialista, sino uno solo, el primero, en el que participa marginalmente la Europa del Este.

III. Las clases sociales, la articulación de las instancias

El análisis de una formación social, que consiste en definir los problemas de la generación y la circulación del excedente en esta formación, aclara la cuestión de las «clases» y «grupos sociales». Cada modo de producción de clase define un par de clases antagónicas unidas: Clase-

Estado y campesinos en el modo tributario, amos y esclavos en el modo esclavista, señores feudales y siervos en el modo feudal, burgueses y proletarios en el modo capitalista. Cada una de estas clases se define por las funciones que ocupa en la producción. Esta referencia esencial al proceso de producción no puede reducirse simplemente a la «propiedad» de los medios de producción (el derecho). La clase-Estado en el mundo tributario no es propietaria del suelo, que pertenece a las comunidades. El feudal sólo tiene la propiedad eminente del suelo, mientras que la comunidad conserva su derecho de uso. Pero la clase-Estado, como el feudal, organizan y planifican la producción, dominando en este sentido el proceso productivo. Los modos de producción comunitarios y mercantil simple definen respectivamente una clase de productores, que en realidad es una clase social, es decir un grupo que se define por referencia al proceso productivo: la clase de los campesinos comunitarios y la de los pequeños productores comerciantes libres (campesinos y artesanos). Por referencia al proceso de circulación del excedente, cuando esta circulación es mercantil, podemos definir una clase, la de los comerciantes. Cuando la circulación del excedente no es mercantil, asume directamente esta función de clase dominante del modo: extracción del tributo por los agentes de la clase-Estado o pago directo de la renta en especies de los campesinos al señor.

Puesto que una formación es un conjunto de modos de producción, toda sociedad se presentará como un conjunto complejo de más de dos clases: señores feudales, campesinos, siervos, campesinos libres, artesanos comerciantes, mercaderes en la Europa feudal; corte imperial y *gentry* de funcionarios, campesinos comunitarios, artesanos pequeños productores libres, artesanos asalariados y empresarios comerciantes, comerciantes de la China imperial; señores de esclavos y esclavos, pequeños campesinos libres o comunitarios, mercaderes de la Antigüedad clásica; burgueses, proletarios y pequeños productores comerciantes en el mundo capitalista moderno.

Pero no es posible reducir una sociedad a su infraestructura. La organización de ésta, es decir de su vida material, obliga a llenar unas funciones políticas e ideológicas en relación con el modo de producción dominante y la

articulación de los modos propia a la formación. Estas funciones pueden llenarlas directamente las clases definidas más arriba o bien determinados grupos sociales dependientes de aquéllas. La estructura social concreta real de la sociedad estará profundamente marcada por estos grupos. El más importante es la «burocracia», que asegura el funcionamiento del Estado: burocracia civil (perceptores del tributo, policías y jueces), militar, religiosa, etc. Pero no hay que confundir la burocracia así definida (incluso en su sentido más amplio) con la clase-Estado del modo tributario o la burguesía de Estado del capitalismo de Estado. La burocracia no asume las funciones de dominación directa del proceso productivo; es la propia clase-Estado quien lo dirige directamente: ella es quien planifica y ordena, como ocurre en China y en Egipto. En el capitalismo de Estado no ocurre lo mismo; en éste, la burguesía de Estado dirige las empresas, decide qué producir y cómo. Las luchas intestinas entre el «clan de los tecnócratas» y el de los «burócratas» en Rusia, reflejan claramente esta distinción.

Este ejemplo de conflicto, entre una clase y el grupo que se supone que debe servirla, demuestra que hay un problema pendiente: el de las relaciones entre las diferentes «instancias» de un modo de producción. Como que la sociedad no puede reducirse a su infraestructura, ¿cómo se definen las relaciones entre ésta (la instancia económica) y la supraestructura (la instancia político-ideológica)? Estas relaciones no son idénticas de un modo de producción al otro. Desde luego, sea cual sea el modo de producción, la instancia económica, en último extremo, es determinante, si aceptamos la realidad de que la vida material condiciona todos los demás aspectos de la vida social, es decir que el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, al determinar el volumen relativo del excedente, condiciona a la civilización. Pero es importante distinguir esta determinación en última instancia de la dominancia de lo económico o de lo político-ideológico.

En todos los modos de producción precapitalistas, la generación y el empleo del excedente son transparentes. Los productores sólo pueden, pues, aceptar la extracción del excedente que producen y del que se saben productores, si están «alienados» y creen necesaria esta sangría

para la supervivencia del orden social y «natural». La instancia político-ideológica toma pues necesariamente la forma religiosa y domina la vida social. En estos casos, por otra parte, si el excedente extraído no se utiliza «correctamente», es decir para mantener, reproducir y desarrollar el Estado y la civilización, si es «malgastado» por pillos invasores o por un «mal rey», los productores se rebelan para imponer un «gobierno justo», puesto que se han violado el orden natural y las leyes divinas. Cuando, por otra parte, el mantenimiento y el desarrollo de este orden social exigen el buen funcionamiento de grupos sociales específicos, como la burocracia civil o militar o la teocracia al servicio de la clase-Estado tributaria, estos grupos ocupan un lugar central en la historia política de la sociedad. El observador empirista de la historia, cuando cree ver en ello el resultado de luchas ideológicas (conflictos religiosos) o políticos (conflictos de clases), es víctima de la misma alienación que la sociedad que estudia.

Por el contrario, en el modo de producción capitalista, la generación del excedente es opaca. Desde luego, como ya señaló el propio Marx, esta es la aportación esencial de *El Capital*: la transformación de la plusvalía en ganancia Los «economistas» de vía estrecha vieron en esta transformación una contradicción formal (la pretendida contradicción entre el libro I y el libro III del *Capital*). Esto demuestra simplemente que también ellos son víctimas de la alienación economista. Pues esta transformación oculta el origen de la ganancia (la plusvalía), y presenta al «capital» (una relación social) como una «cosa» (los equipamientos a que se incorpora este poder social) y dota a esta cosa de un poder sobrenatural: el de ser «Productivo». El calificativo de «fetichismo» que Marx atribuye a este proceso resulta muy adecuado. En el terreno de las apariencias, en el modo capitalista, el capital parece pues productivo, como el trabajo; el salario parece ser la remuneración «justa» del trabajo (mientras que representa el valor de la fuerza de trabajo), y la ganancia parece ser la compensación de «servicios» realizados por el capital (riesgo, ahorro abstinencia, etc.). La sociedad ya no controla la evolución de su vida material: ésta parece resultar de «leyes» que se le imponen como leyes físicas, naturales. Las «leyes económicas» —la oferta y la deman-

da de mercancías, de trabajo, de capital, etc.—, son el signo de esta alienación. Por ello la «ciencia económica» será ideología —la ideología de las «armonías universales»—, reducirá las «leyes sociales» al estatuto de leyes de la naturaleza independientes de la organización social. Si se mitifica la instancia económica, como revancha, se desmitifica la política: ya no es religión. La verdadera religión de la sociedad capitalista es el «economismo», en términos vulgares el «monedero», es decir el consumismo, el culto del consumo por sí mismo, sin referencia a las necesidades. Esto resume toda la crisis de la civilización contemporánea, en la medida que esta ideología acorta el horizonte temporal de la sociedad y le hace perder de vista la perspectiva de su porvenir. Al mismo tiempo, la política se convierte en campo de irracionalidad afirmada. Los grupos sociales que cumplen funciones a nivel de esta instancia están naturalmente y claramente al servicio de la sociedad; nunca la dominan.

El análisis de la articulación de las instancias completa el de las formaciones sociales. Tomadas en conjunto, permiten comprender la dinámica de las clases y grupos sociales. El análisis empírico determina «categorías» sociales, en número arbitrario: dos (los «ricos» y los «pobres»), o tres (añadiendo los «intermediarios»), o quince o veinte (categorías socioprofesionales o estratos de ingresos arbitrarios) y, en último extremo, una categoría por individuo, recuperando en este estadio la exigencia individualista de la ideología que se erige en ciencia social. La dinámica de la sociedad resulta, pues, incomprensible.

IV. Las naciones y las etnias

El estudio de una formación social conduce necesariamente a plantear el problema de la nación, de la definición de este conjunto social de contornos definidos que constituye una formación social dada. La ciencia social convencional elude el problema: el fundamento místico misterioso del hecho nacional no nos ayuda mucho. Stalin reduce esta realidad social al mundo capitalista moderno planteando como una de las exigencias de la nación la existencia de un mercado capitalista integrado. Esta fórmula es inaceptable: efectivamente, está claro que la China imperial o Egipto a través de los milenios no constituyen conglomerados de pueblos, que en este sentido son completamente distintos de la Galia o la Germania bárbaras o de la India civilizada.

Por nuestra parte, definiremos dos conceptos: el de «etnia» y el de «nación». La etnia supone una comunidad lingüística y cultural y una homogeneidad del territorio geográfico y, sobre todo, la conciencia de esta homogeneidad cultural, incluso cuando ésta es imperfecta, pues las variantes dialectales difieren de una provincia a otra, o los cultos religiosos. La nación supone la etnia, pero la supera. Según Saad Zahran, aparece realmente si, además, una clase social, que controla el aparato central del Estado, asegura una unidad económica a la vida de la comunidad, es decir si la organización por esta clase dominante de la generación del excedente y de su circulación y distribución, solidarizan la suerte de las provincias.

De este modo, en las regiones en que el control de la irrigación exige la centralización administrativa y la planificación de la producción a escala del conjunto del país, la clase-Estado dominante transforma el imperio en nación, si ya es una etnia homogénea. El caso de China (a pesar de sus variantes regionales marcadas) o, mejor, de Egipto, son los más ilustrativos. Si no se cumple la condición de homogeneidad étnica, o la de unidad económica, existe imperio, no nación, como en la India.

Esta clase Estado no es la única clase precapitalista que encontramos en la base de los hechos nacionales. La de los comerciantes en las formaciones tributarias mercantiles o esclavistas puede cumplir la misma función. La unidad queda asegurada, en este caso, por la circulación del excedente. La Grecia antigua o el mundo árabe constituyen ejemplos de naciones de este tipo. En Grecia, especialmente, existe nación a pesar de la ausencia de poder político central, reducido al estado embrionario, que se expresa en las confederaciones y alianzas de ciudades helénicas. En el mundo árabe, la homogeneidad étnica —es decir, la lengua y la cultura comunes— queda reforzada por la unidad económica, que se manifiesta en la gran época por la circulación de las mercancías, las ideas y los hombres, bajo el impulso de la clase dirigente de los mer-

caderes y las cortes militares, fusionada en una única clase de comerciantes guerreros. Así, pues, existe una nación árabe.

Las naciones así fundadas sobre la clase de los comerciantes son frágiles cuando el substrato tributario también lo es. Por ello diremos que, si bien la nación es un fenómeno social que puede presentarse en todas las etapas de la historia, si no está necesariamente ligada al modo de producción capitalista, el fenómeno nacional es reversible: puede desarrollarse o desaparecer según que la clase unificadora refuerce su poder o lo pierda. En este último caso, la sociedad regresa hacia un conglomerado de etnias que corren el riesgo de evolucionar hacia una diferenciación creciente. Una vez más, el caso del mundo árabe es ilustrativo. Como que el excedente proviene esencialmente de los beneficios del comercio a larga distancia, o sea que no se genera dentro de la sociedad, sus vicisitudes serán las de la civilización y la nación árabe. La decadencia del comercio provoca la de las clases de los comerciantes guerreros. Una serie de acontecimientos históricos mayores jalonan esta regresión nacional: las Cruzadas y el traslado del centro de gravedad del comercio de las ciudades árabes a las de Italia, la caída de Bagdad bajo los golpes de los mongoles en el siglo XIII, más tarde la conquista otomana del siglo XVI, el traspaso del comercio del Mediterráneo al Atlántico en la misma época y, correlativamente, el contacto directo establecido por Europa con el Asia monzónica o el África negra, que arrebata a los árabes su función de intermediarios.

En el África negra descubrimos fenómenos semejantes. En toda la sabana del borde meridional del Sahara, en la base de los grandes Estados históricos, encontramos formaciones tributarias-mercantiles, como es el caso de Ghana, Mali, Songhay, las ciudades housa. Como mínimo encontramos un embrión de naciones en formación. Pero aquéllas se destruyeron rápidamente con la desaparición del comercio sahariano y la trata de esclavos atlántica.

La desaparición de la nación árabe revitalizó a la nación que podía sobrevivir con la única generación interna de un excedente importante: la eterna nación egipcia. La clase social que controla el renacimiento de la nación egipcia es la aristocracia terrateniente burocrática. A partir del siglo XVIII, con Alí Bey, y sobre todo del XIX con Mohamed Alí, esta clase-Estado asume de nuevo las funciones de dirección y planificación de la economía, la organización de la circulación del tributo que extrae, es decir, las formas de unidad económica de la nación.

En otras zonas del mundo árabe, especialmente en Marruecos y Túnez, a partir del siglo XV, en Argelia con Abdel Kader en el siglo XIX, en el Sudán con el Mahdismo, en el Yemen o el Líbano, las tentativas de constitución nacional no consiguen progresar, en algunos casos porque caen bajo los embates del extranjero (en Argelia o el Sudán, por ejemplo), pero sobre todo porque el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas locales no permite la extracción de un excedente suficiente para sostener una clase que pudiera realizar una constitución nacional. La suerte de esta clase depende, pues, de su capacidad de captar, a través del comercio mayor, un excedente de origen externo, o sea circunstancias externas a la sociedad. El excedente, escaso, no exige una unificación económica; circula poco, y la sociedad sigue siendo un conglomerado de regiones insuficientemente integradas para ser nacional.

Esta misma razón impide la supervivencia de los Estados africanos del sur del Sahara ni siquiera como naciones embrionarias, después de la desaparición del comercio sahariano.

Las formaciones de la Europa feudal tampoco conocen el hecho nacional. El excedente de origen interno es relativamente importante, pero casi no circula fuera del feudo, por lo menos durante toda la Alta Edad Media. Sin embargo, a partir del siglo XIII, y sobre todo del XVI, en Europa atlántica (Inglaterra, Francia, España y Portugal), el comercio lejano amplía el volumen del excedente añadiéndole las transferencias de origen exterior. La renta en especies cede paso a la renta en metálico; ésta alimenta una producción mercantil simple (artesanal) próspera que se injerta sobre este comercio. Las monarquías absolutas de los cuatro países citados centralizan una parte creciente del excedente, aseguran su circulación apoyándose en los comerciantes de la época mercantilista y reúnen en una nación a las tierras del reino.

Así, pues, si bien el hecho nacional es muy anterior al capitalismo, el modo de producción capitalista tiene un

papel no menos considerable en su desarrollo. El grado de centralización económica se da, efectivamente, en un grado superior por la generalización de la forma mercantil del producto entero (y no sólo del excedente), por la forma mercantil adquirida por el trabajo, asegurando —por la movilidad de la población— una mayor integración humana, y finalmente por la forma mercantil que adquiere el propio capital, asegurando la integración del mercado (especialmente la centralización de la gestión monetaria de la sociedad) y la circulación de la riqueza.

La nación implica, pues, que la clase dominante pueda pretender la hegemonía nacional en la sociedad, que se constituya en una clase integrada al nivel nacional, organizada y jerarquizada a este nivel, por oposición a las clases dominantes constituidas por iguales yuxtapuestos y autónomos. Esta integración se da en el caso de la clase-Estado de los sistemas tributarios ricos, excepcionalmente para la clase de los comerciantes en los períodos de gran prosperidad de las sociedades dominadas por ésta, y sobre todo por la burguesía, por lo menos en las formaciones capitalistas centrales.

V. Comercio lejano y disgregación de las relaciones feudales

La discusión sobre los orígenes del capitalismo opone dos escuelas. Para unos, nació de los efectos de los grandes descubrimientos del siglo XVI y del comercio atlántico; para los otros, de la disgregación de las relaciones feudales.

En realidad, las condiciones necesarias al desarrollo del capitalismo son dos esencialmente: la proletarización y la acumulación del capital-dinero. Si bien encontramos esta acumulación del capital-dinero en todas las sociedades mercantiles orientales, antiguas y feudales, nunca condujo al desarrollo de relaciones capitalistas porque no existía una mano de obra libre y disponible. Este proceso de proletarización —es decir, prácticamente, de exclusión de una parte de la población rural de la comunidad campesina— se explica, en Europa, por la disgregación de las relaciones feudales. Pero la conjunción de estas dos

condiciones es necesaria, y lo que impide hablar de «capitalismo antiguo» u «oriental» es su ausencia.

La expresión de «capitalismo mercantilista» para describir el período que va desde el Renacimiento a la revolución industrial (1600-1800) en Europa, puede ser motivo de muchos errores de análisis. Pues la expresión es ambigua: este período es, en realidad, un período de transición. Más tarde se nos presentará como el de la transición al capitalismo. Pero, hasta la revolución industrial, el modo de producción capitalista no existe aún realmente. El período se caracteriza concretamente por: 1) la persistencia de la dominancia del modo de producción feudal en las formaciones de la época; 2) el desarrollo del comercio lejano (comercio atlántico, esencialmente); 3) la reacción de este desarrollo sobre el modo de producción feudal, que se disgrega. Esta última característica, y sólo ésta, le da naturaleza de transición. Y precisamente porque el modo feudal es un modo tributario particular, el comercio lejano puede disgregarlo.

El dinero y el comercio son muy anteriores al capitalismo. Aparecen en el momento que los productores disponen de un excedente y la división del trabajo posibilita el intercambio de los productos a los que se incorpora este excedente. Sin embargo, no todos los intercambios son mercantiles: la masa principal, especialmente los intercambios realizados entre pequeños productores (comunitarios o libres) dentro de la misma sociedad (campesinos y artesanos del mismo pueblo), en las épocas precapitalistas, prescinde de todo intermediario comerciante especializado y muchas veces incluso del instrumento monetario.

Sin embargo, a partir del momento que una fracción importante del excedente se centraliza en manos de clases privilegiadas poderosas (feudales, cortes reales, etc.), éste puede convertirse en objeto de comercio lejano; es decir, suele convertirse en un intercambio contra otros productos de lujo, provinentes de otras sociedades. Entonces, un intermediario comerciante se aprovecha de su situación de monopolio para obtener un beneficio con esta toma de contacto. Pero su beneficio, basado en la diferencia de los valores subjetivos (utilidades sociales) apreciados desigualmente en las dos sociedades que se

ignoran, es decir que intercambian productos raros cuyos costes sociales de producción ignoran, no debe confundirse con la ganancia del capital comercial.

En realidad, sólo dentro del modo de producción capitalista el comercio se convierte en una actividad capitalista como la producción industrial y, a partir de aquí, el capital comercial se presenta como una fracción del capital social. Desde este momento, el capital comercial participa en la distribución equitativa general de los beneficios. El beneficio del capital comercial proviene, pues, de la redistribución de la plusvalía generada dentro de la formación, de la transformación de esta plusvalía en su forma específica: la ganancia del capital. El comerciante precapitalista obtiene su beneficio del monopolio. En el comercio lejano, este monopolio permite una transferencia de excedente de una sociedad a otra. Precisamente porque se trata de un monopolio, esta función suelen cumplirla unas capas particularizadas: castas o etnias («pueblos-clases») especializadas, como los judíos en la Europa medieval, o los Diula en África occidental. Las ciudades pueden constituir sociedades que llenen estas funciones intermedias entre diversas formaciones, más o menos vecinas o lejanas: las ciudades fenicias, griegas, las de Italia del siglo XII al XVI, las de la Hansa, por ejemplo. Cuando los mercaderes no se agrupan en ciudades independientes, en castas, o no se diferencian por su etnia o su religión, se organizan en grupos cerrados, como serán los gremios en Europa, los *merchant-adventurers* o las corporaciones que encontramos en China.

Este monopolio es tanto más sólido cuanto más lejano es el comercio y cuanto más se refiere a productos raros. Si existen intercambios mercantiles internos a la formación que pasan por el canal de comerciantes especializados, éstos tienden también a organizarse en monopolios; pero estos monopolios siguen siendo frágiles y no producen los enormes beneficios del comercio lejano.

Éste provoca siempre la concentración de la riqueza-dinero, la centralización de fortunas-tesoros. Sin embargo, esta concentración no es capitalismo. Sólo en la medida que la historia convencional empezó a confundir moneda y capital, comercio y capitalismo, empezó a descubrir capitalismo por todas partes: en la China antigua, entre los

fenicios, los griegos y los romanos, los árabes de la Edad Media, etc. Y después se pregunta por qué sólo el «capitalismo europeo» ha llegado al final: se invoca entonces a la religión (el protestantismo, según Max Weber) o la raza (las cualidades específicas de democracia entre los germanos, o, más sutilmente, la «herencia griega» de los europeos).

En realidad, la concentración de la riqueza-dinero de los comerciantes no desemboca naturalmente en el capitalismo. Para ello es necesario que además de la disgregación del modo precapitalista dominante en la formación sobre la que se injerta el comercio lejano, engendre una proletarización, es decir, la separación de los productores de sus medios de producción y, por consiguiente, abra el camino a un mercado del trabajo libre. Esta disgregación se produce en Europa, pero no en China, no en el mundo árabe, ni en cualquier otro lugar. ¿Por qué y cómo?

La respuesta a la primera pregunta invita a profundizar en el análisis del carácter específico del modo de producción feudal. La Europa bárbara está atrasada en relación a las regiones de civilización antigua, y por ello no acaba de establecerse un modo de producción tributario; así, pues, el feudalismo se constituye bajo su forma embrionaria, inacabada. La ausencia de un poder central potente que centralice el excedente da a los señores feudales locales un poder más directo sobre los campesinos. También se apoderan del suelo mientras que, en el modo tributario acabado de las grandes civilizaciones, el Estado protege en este sentido a las comunidades aldeanas. Sólo durante los períodos de decadencia, cuando se debilita el poder central, la sociedad se feudaliza y esta feudalización se presenta como una regresión, una desviación en relación al modelo ideal: las revueltas campesinas restablecen el orden tributario constituyendo la centralización estatal por la destrucción de los feudos, poniendo fin a sus «abusos».

El carácter atrasado de la sociedad feudal tiene también como consecuencia una mayor autonomía de los sectores mercantiles. Los campesinos que huyen de la tiranía feudal, y más tarde los que los dueños del suelo expulsarán para modernizar la organización de la producción, constituyen en las ciudades libres un proletariado a disposi-

ción de los comerciantes que controlan estas ciudades. Se desarrollan una producción mercantil artesanal libre y una producción mercantil que utiliza el trabajo asalariado, ambas dominadas por los comerciantes.

Así, pues, éstos podrían, en el terreno del comercio lejano, superar las realizaciones de sus homólogos de las formaciones tributarias. A partir del siglo XVI, el comercio atlántico organizará en América la periferia del sistema mercantilista nuevo. Pero no sólo irá a buscar productos que pueden proporcionarle las sociedades locales, sino que someterá directamente a estas sociedades para organizar la producción de los productos cuya salida en Europa tendrá asegurada. Para realizar este objetivo, contará con el apoyo de las monarquías centrales nacientes, cuyas ambiciones alimentará facilitando —a través de la holgura financiera producida por su desarrollo— el reclutamiento de ejércitos profesionales y la centralización administrativa.

La oferta de nuevas riquezas alimentada por este comercio —que se apoya en una producción americana dependiente— actúa a su vez sobre todos los sectores feudales de la formación. Acelera la disgregación de las relaciones feudales. Para tener acceso a estos productos, los señores feudales tendrán que modernizar su explotación, destriar un excedente más importante, darle forma monetaria. Esta modernización les lleva a expulsar del suelo el exceso de población, como demuestran los *enclosure* en América. La renta en especies se sustituye progresivamente por la renta en metálico.

Así, pues, la agricultura feudal evoluciona hacia una agricultura capitalista: bien porque los propietarios feudales se transforman en propietarios capitalistas, bien porque la liberación de los campesinos da lugar a una nueva clase, la de los «kulaks». El conjunto de estos fenómenos sociales importantes es el que parece confirmar la tesis según la cual la evolución interna de la sociedad rural europea sería la base del capitalismo, sin que la función del comercio atlántico resultara determinante.

Para comprender la naturaleza de estas transformaciones, es necesario demostrar, después de P.-P. Rey, como las formaciones capitalistas integran la propiedad de la tierra transformando su significado. El modo de producción capitalista puro sólo implica dos clases, burgueses y proletarios, y los dos ingresos que les corresponden, ganancia del capital y salario del trabajo, así como el modo feudal implica dos clases, dueños del suelo y campesinos trabajadores, y dos ingresos, renta y paga del campesino. Pero las leyes que determinan, para cada uno de estos modos, la generación y la distribución de los elementos del producto social no son similares. La ganancia supone el capital, es decir, la apropiación privativa exclusiva de los medios de producción, que son los propios productos del trabajo social, mientras que la renta resulta del control exclusivo de clase de los medios naturales que no son los productos del trabajo social. El capital supone el trabajo asalariado, es decir, libre, un mercado de trabajo y la venta de la fuerza de trabajo. La renta supone, por el contrario, la servidumbre del campesino trabajador, su apego a la gleba. Este lazo no toma necesariamente la forma de una limitación jurídica impuesta a su libertad, sino, más generalmente, que se preserve el acceso a las condiciones naturales de producción: el acceso a la tierra. El capital es móvil por esencia y Marx deduce de esto la transformación del valor en precio de producción que asegura una remuneración igual de los capitales individuales, mientras que la apropiación de los factores naturales es inmóvil por esencia y la renta es desigual de una tierra a otra.

Así, pues, el modo de producción capitalista puro supone el libre acceso de los capitalistas a los medios naturales y Marx insiste, especialmente en la *Crítica del programa de Gotha*, en el carácter no capitalista de la propiedad de la tierra. Sin embargo, las formaciones capitalistas no se desarrollaron en el vacío, a partir de nada; se constituyeron primero en el seno de las formaciones anteriores, en los sectores nuevos (la industria) no controlados por las relaciones propias a los modos anteriores. Seguidamente, cuando el capitalismo se convirtió en dominante a escala de la formación de conjunto, acabó la transformación de la agricultura, en que la propiedad del suelo le representaba un handicap. A partir de aquí, el propietario (o su función) perdió su papel determinante en la agricultura en provecho del granjero capitalista (o de su función, cuando el propietario la asume por sí mismo).

En las formaciones capitalistas avanzadas, dejan de existir los «propietarios» (en el sentido feudal, precapitalista del término); todo serán capitalistas agrarios.

Así, pues, los dos elementos —comercio a larga distancia y disgregación de las relaciones feudales— reaccionan uno sobre otro para engendrar el modo de producción capitalista. La concentración de la riqueza-dinero en un polo, da lugar a un capital potencial; esta concentración se hace, primero, entre los comerciantes, y después entre los nuevos capitalistas rurales. Pero este capital potencial no se convierte en capital real hasta que la disgregación de las relaciones feudales libera a la mano de obra y proletariza a los campesinos. Éstos se convertirán en obreros asalariados de los nuevos industriales o de los propietarios y granjeros capitalistas rurales.

VI. El bloqueo de las formaciones mercantiles: El Mundo árabe y el África negra

La comparación entre la evolución europea y la de las demás formaciones precapitalistas, sirve para entender el significado del proceso de interreacción entre el comercio lejano y la disgregación de las relaciones precapitalistas.

El mundo árabe constituye un ejemplo de formación caracterizada por la importancia excepcional que en ella ocupa el comercio a larga distancia, que sin embargo no engendró un capitalismo autóctono. ¿Por qué?

El mundo árabe se extiende sobre varios miles de kilómetros, en el borde semiárido que corta el Viejo Mundo, del Atlántico al Asia monzónica. Ocupa en esta región una zona aislada de Europa por el Mediterráneo, del África negra por el Sahara, de los mundos turco y persa por los macizos montañosos del Taurus, del Kurdistán y del Irán occidental. No se confunde con el mundo del Islam, que sin embargo se extiende por todo este cinturón semiárido dividido entre cuatro conjuntos de pueblos: los árabes, los turcos y los indo-afganes, y sólo marginalmente se ha desbordado hacia el Asia monzónica (Bengala, Indonesia), y más tarde, en una época reciente, hacia ciertas zonas del África negra (sabana del Africa del Oeste y costa oriental de este continente). Tampoco podemos confundir al mundo árabe con un fenómeno etnorracial, pues la arabización entrelazó a numerosos pueblos, diferentes por su origen y sus componentes. El mundo árabe sólo constituyó una entidad política relativamente centralizada durante un período muy corto de su historia: dos siglos. Además, en aquel momento (el de los Omáyades y los primeros Abásides, del 750 al 950), la unificación lingüística estaba infinitamente menos avanzada que hoy. Seguidamente, explotó en entidades políticas regionales relativamente estables, que fueron reunificadas —superficialmente— bajo el yugo otomano, o sea extranjero.

Desde el punto de vista de las estructuras de sus formaciones sociales precoloniales, los países árabes no constituyen un conjunto homogéneo. El mundo árabe era muy diferente de la Europa de la Edad Media. En él se han distinguido siempre tres zonas muy diferenciadas por sus estructuras sociales y su organización política y económica: el Oriente árabe *(al Mashraq)*, que agrupa a Arabia, Siria (es decir, los Estados actuales de Siria, Líbano, Jordania e Israel) y el Irak; los países del Nilo (Egipto y Sudán); el Occidente árabe *(al Maghreb)*, que se extiende entre Libia y el Atlántico y reúne los Estados actuales de Libia, Túnez, Argel, Marruecos y Mauritania. En este conjunto, sólo Egipto, que corta el mundo árabe en dos, ha sido siempre una civilización campesina. En otras zonas de esta región semiárida, la vida agrícola es muy precaria y el excedente que puede obtenerse de los agricultores sigue siendo escaso en su conjunto. Las técnicas de producción agrícola están necesariamente poco evolucionadas, la productividad del trabajo agrícola es débil, el nivel de vida del mundo de los agricultores roza la simple subsistencia y, por consiguiente, las formas de organización social están necesariamente marcadas por un colectivismo primitivo. No existe una base suficiente para permitir la extracción de un excedente que autorice una estructura de clase feudal o siquiera una civilización brillante.

Y, sin embargo, el Mashraq (y también el Maghreb, aunque en menor grado) fue lugar de ricas civilizaciones claramente urbanas. ¿Cómo fue posible este «milagro»? ¿Cómo se explica que el rico Egipto, el único gran oasis de esta zona árida, haya sido siempre agrícola, relativamente poco urbanizado hasta el momento actual, incluso

en las grandes épocas de su civilización milenaria, mientras que el Mashraq, que tuvo en su historia épocas tan brillantes, ha sido siempre un país de grandes ciudades?

Para comprenderlo deberemos recentrar al mundo árabe en su ambiente real: el de una zona de paso, de placa giratoria, entre las grandes zonas de civilización del Mundo Antiguo. Esta zona semiárida separa tres zonas de civilización de vocación agraria: Europa, África negra y Asia monzónica. Así, pues, ha cumplido siempre funciones comerciales, relacionando entre sí mundos agrarios que se ignoraban. Las formaciones sociales sobre cuya base se construyeron sus civilizaciones fueron siempre formaciones mercantiles. Entendemos por mercantiles que el excedente que alimentaba sus ciudades importantes no provenía generalmente de la explotación de su mundo rural, sino de los beneficios del comercio lejano, que le proporcionaba el monopolio de su función de intermediario, es decir, de los ingresos procedentes en última instancia de los excedentes extraídos por las clases dirigentes de las demás civilizaciones a su campesinado.

Este modelo de formación comercial caracteriza el Mashraq hasta la guerra de 1914. Después, la integración de esta región en el área imperialista, que en la época otomana era superficial, aportaría modificaciones decisivas a las estructuras sociales del Irak, pero sólo modificaciones menores en Siria y Palestina. En el extremo opuesto, en el Maghreb, este modelo de formación caracteriza la región hasta la colonización francesa. Pero ésta, más antigua y más profunda que la que sometía al Mashraq, aportaría al Maghreb moderno modificaciones decisivas. Entre ambas regiones, Egipto continuará representando la excepción de una formación tributaria agraria fuertemente integrada al sistema capitalista mundial.

El Islam nació en Arabia, en el desierto, dentro de una población de nómadas organizados en función del comercio mayor entre el imperio romano de Oriente y Persia, por una parte, y Arabia del Sur, Etiopía y la India, por otra. Los beneficios obtenidos de este comercio son los que permiten la supervivencia de las repúblicas mercantiles urbanas del Hedjaz. La dominación que ejercen estas ciudades sobre determinadas microzonas rurales de oasis, sometidas a una explotación semiservil, no constituye en

absoluto el recurso esencial de las clases dominantes mercantiles. En cuanto a la economía pastoral de subsistencia de los nómadas, sigue estando yuxtapuesta a la actividad mercantil, a la que proporciona hombres y animales, pero de la que no extrae ningún excedente. Por tanto, la civilización del desierto supone la del Oriente romano y de los países monzónicos que relaciona entre sí. Si, por una u otra razón, el excedente que alimenta en principio el comercio lejano se reduce, o si las rutas comerciales se modifican, el desierto muere. Esto ha ocurrido varias veces en la historia, y, cada vez, los hombres del desierto han intentado sobrevivir convirtiéndose en conquistadores.

La primera región del «mundo civilizado» conquistada por los árabes fue el Creciente fértil: los países de Siria y el Irak, al borde septentrional del desierto de Arabia. Los árabes identificaban fácilmente a estos países. Pues las sociedades del Oriente antiguo habían sido en conjunto sociedades mercantiles intermediarias del mismo tipo. Naturalmente, había campesinos en esta zona semiárida, mientras que en el sur prácticamente ya no quedaba ninguno. Pero se trataba de campesinos montañeses, establecidos en los flancos de las montañas del Líbano, de los Aluites, del Tauro o del Kurdistán, con una pluviometría exactamente suficiente para su supervivencia. Estas zonas rurales eran demasiado pobres —a pesar del calificativo de «fértil»— para proveer el excedente necesario para una civilización brillante. Por ello siguieron siendo «primitivas» —organizadas en comunidades aldeanas— y relativamente aisladas, defendiendo celosamente, por otra parte, su independencia. La civilización nació en los bordes, en dos zonas excepcionales: Mesopotamia y el litoral mediterráneo. En Mesopotamia se había desarrollado la primera civilización agrícola verdadera, gracias a las condiciones naturales excepcionales que ofrecía el Tigris y el Éufrates. Se había constituido una organización análoga a la de Egipto, basada en el excedente extraído por las ciudades a los campos vecinos. Como todas las civilizaciones agrícolas situadas al borde del desierto, ésta vivió bajo la amenaza perpetua de los bárbaros. Por otra parte, las aplastaron las invasiones turco-mongólicas de los siglos X y XI, pero renacieron después de 1918, amparados por la *pax britanica.* En el oeste, al borde del mar, el mi-

lagro agrícola no era posible y los Estados-ciudades de Fenicia y Siria tuvieron que recurrir al comercio lejano, marítimo y de caravanas. Los árabes llegados del desierto iban, pues, a encontrarse como en su casa y, al situar su nueva capital, la de los Omáyades, en Damasco, transportaron hacia el norte la civilización comerciante de Medina. Una vez obtenido el control de las vías de comunicación, pudieron nuevamente obtener beneficios del comercio mayor y reanimar la civilización.

La unidad del Creciente fértil no se romperá realmente hasta después de la primera guerra mundial. Pero era una unidad dentro de la diversidad. Diversidad que no fue nunca «cultural», y menos aún étnica: la mezcla de los pueblos es tan antigua que es inútil intentar oponerlos sobre una base tan frágil. Lo propio de una zona de civilización de este tipo —cuya esencia es la función comercial, la relación de las zonas que aísla— es ser dialácticamente unificadora-desoladora. Unificadora porque induce a los hombres a desplazarse continuamente, a las costumbres y religiones a transmitirse, a una *lingua franca* de viajeros a imponerse. Pero por más dislocadora que sea, está basada en la competencia de las ciudades mercantiles rivales. La imposición o la ausencia de un poder político formal único no importa nada, en este caso. Si existe y es poderoso, impondrá unos límites a la competencia de las ciudades mercantiles, asegurando con frecuencia la preeminencia de la capital. Así fue en el Estado de los Omáyades, centrado en Damasco, y más tarde en el de los Abasidas, centrado en Bagdad. Para asegurar su poder, el Estado está obligado a disponer de un ejército de mercenarios, reclutados entre los nómadas vecinos. En cuanto a los campesinos, intentan permanecer aislados en sus montañas y no caen en la dependencia semiservil de los propietarios —siempre urbanos, absentistas (mercaderes, cortesanos, etc.)— más que en las zonas suburbanas o, excepcionalmente, en el Bajo Irac, organizado en plantaciones mercantiles esclavistas del tipo «romano». Durante doce siglos, del 700 al 1900, el Creciente fértil se vio a un tiempo unificado y dividido, y conoció alternativamente períodos brillantes y de decadencia, según los circuitos comerciales que unían la Europa bizantina y occidental con el Oriente indio y chino.

El Creciente fértil se convirtió en árabe rápidamente. Ya antes de la invasión islámica estaba unificado lingüísticamente por el arameo. Lengua semita, el arameo dará paso fácilmente al árabe. La unidad lingüística de la región es prácticamente total desde hace siglos, si no queremos considerar como diferentes formas de hablar que sólo se distinguen por el acento y algunas expresiones populares. Se habla un árabe muy puro y, de Jerusalén a los confines turcos, está caracterizado por el mismo acento, llamado «sirio». Palestina es un trozo de este Mashraq, nada más.

Pero la profunda unidad cultural del Mashraq no implica ausencia de diversidad: diversidad entre las ciudades, diversidad de los micromundos rurales. Efectivamente, los campos están aislados unos de otros y seguirán estándolo durante doce siglos; no tienen gran importancia económica y política. Oponen al poder imperial que intenta someterlos una resistencia armada y religiosa. Por ello en el Mashraq las únicas regiones verdaderamente rurales son siempre irredentistas desde el punto de vista religioso: las montañas del Líbano, repartidas entre cristianos maronitas y musulmanes chiítas, el Djebel Aluíta y el Djebel Druso en Siria, ambos chiitas, el bajo Irak, igualmente chiita. La «herejía» chiita, que pronto dividió al mundo musulmán, encontró efectivamente en las comunidades libres de montañeses un terreno favorable. Desarrolló cierto espíritu más libre, crítico, incluso igualitarista, que no expresa el sunnismo oficial. Por esta misma razón fue también la ideología de los campesinos esclavos de las revueltas del Bajo Irak cuando la rebelión de los Cármatas.

No podemos hablar aquí de «feudalismo» a pesar de que en los períodos de decadencia del gran comercio se desarrollaron formas «semifeudales» en los campos de las llanuras fácilmente controlables por las gentes de las ciudades, que permitían compensar con un excedente impuesto a los campesinos la contracción de los ingresos del comercio lejano. Las llanuras del Bekaä, Palestina, Homs, Hama, del Irak Medio, estuvieron así sometidas, a veces, a propietarios ávidos, especialmente durante el período otomano (a partir de 1500), que fue una larga época de decadencia comercial. Mucho más tarde, a partir de los

años 30 de nuestro siglo, la revalorización moderna de las zonas agrícolas, facilitada por los trabajos de irrigación, extendió las zonas de latifundio.

Pero lo esencial en este caso no es el campo, sino la ciudad. Enormes ciudades, monstruosas, cuando el comercio periclita. Ciudades que se contaban entre las más populosas de la Antigüedad, de la Edad Media y de los tiempos modernos hasta el capitalismo, mucho más importantes que las de Occidente. Alepo, Damasco, Bagdad, Basora, Antioquía, llegaron a tener centenares de miles de habitantes. En las grandes épocas, agrupaban a la mayoría de la población de la región, que superaba los cinco millones de habitantes: más de los que tenía a principios del siglo XX. Ciudades que han sido siempre centros de cortes, de mercaderes y, a su alrededor, la multitud de los artesanos y los sacerdotes. Ciudades mercantiles como las de Italia, que les hacían eco en Occidente en la Edad Media, o como la de la Hansa. La acumulación de la riqueza traducía el resplandor de su civilización; pero esta acumulación no dio lugar al capitalismo, precisamente porque los campos —aislados— no eran feudales. Conservando un carácter mercantil, las ciudades del Mashraq constituían pequeños mundos competentes; el resultado de su artesanado avanzado era el mercado lejano al que se aventuraban sus comerciantes. La unidad cultural de este mundo urbano dominante estará marcada por los centros de la cultura araboislámica, las ciudadelas de la ortodoxia sunnita.

En el otro extremo del mundo árabe, en el Maghreb, encontramos las mismas estructuras. Nómadas y agricultores se disputaban desde tiempo inmemorial un territorio estrecho, cercado entre el mar, la montaña y el gran desierto. La *pax romana*, al construir una serie de puestos fortificados a lo largo del *limes*, había hecho retroceder más hacia el sur la zona de los agricultores bereberes, en detrimento de los terrenos utilizados por los nómadas y seminómadas, también bereberes. Ya antes de la llegada de los árabes, la decadencia del Imperio había permitido a los nómadas recuperar el terreno de los campesinos. Cuando aquéllos llegaron, encontraron entre los agricultores de los macizos montañosos las mismas resistencias que otros habían encontrado antes, pero se conformaron

con soslayar estas regiones y fundaron ciudades en el llano.

Al igual que en Oriente, estas ciudades no hubieran podido subsistir ni prosperar si no hubieran obtenido del comercio lejano los recursos que no podían extraer de los agricultores. Esta búsqueda de salidas llevaba a los árabes a ir cada vez más lejos, a atravesar el Mediterráneo, o el Sahara hacia el sur. Allí encontraban a los grandes nómadas bereberes, que tenían los mismos objetivos: convertirse en caravaneros de un comercio floreciente. Estos bereberes se arabizaron mucho más rápidamente que los campesinos, que se interesaban muy poco por la civilización árabe urbana. Ibn Khaldoun analizó perfectamente la naturaleza de estas formaciones sociales de la Edad Media del Maghreb. Con una inteligencia y una precisión que podrían envidiarle muchos historiadores y sociólogos del mundo árabe contemporáneo, define estas formaciones como basadas no en el excedente extraído de los campesinos de la región, sino en los beneficios del comercio mayor. Así fue como todos los grandes estados del Maghreb se establecieron sobre el comercio del oro, que provenía del África del Oeste. Durante siglos, hasta el descubrimiento de América, el África del Oeste fue el principal proveedor del metal amarillo para toda la parte occidental del Antiguo Mundo: el Imperio romano y después la Europa de la Edad Media, el Oriente antiguo y después árabe. Así, este comercio alimentó, al norte del Sahara, los Estados almorávide, almohade, etc., y, en el sur, los de Ghana, Mali, Songai. Las estructuras de estas formaciones sociales son idénticas, y tanto Ibn Khaldoun como los viajeros árabes de la época (Ibn Batouta, por ejemplo) las asimilan al mismo modelo.

La alianza de las ciudades y los nómadas y la exclusión del campesino del Estado civilizado, constituye una característica esencial de la civilización magrebiana, como en el Creciente fértil. Algunos ideólogos de la colonización francesa del Maghreb intentaron explicar estas estructuras en términos de oposición de razas —bereberes campesinos contra árabes nómadas— y explicar la decadencia del Maghreb por los ataques de los nómadas árabes, destructores de la agricultura y sus instalaciones. Para el Oriente árabe se dieron las mismas explicaciones: la deca-

dencia sería también el resultado de los desperfectos causados por los nómadas. Sin embargo, se constata que los períodos brillantes de la civilización árabe, tanto en Oriente como en el Maghreb, no están en absoluto caracterizados por grandes realizaciones agrícolas, sino por la prosperidad del comercio, la dominación de grandes tribus nómadas en detrimento del campesinado, que nunca contó demasiado en este sentido.

La decadencia se produce cuando se desvían las rutas comerciales. A medida que se desplazan de oeste a este, se comprueba el desplazamiento paralelo de los Estados civilizados, tanto al norte como al sur del Sahara. De este modo, al período más antiguo corresponden los Estados de Marruecos al norte, los de Ghana y Mali al sur; más adelante, las rutas del oro pasarán por Túnez y Egipto, y en el sur se desarrollarán los Estados songhai y hausa. Y así como en el Oriente árabe los escasos campesinos —arabizados lingüísticamente— intentarán conservar su autonomía en la disidencia religiosa, en el Maghreb esta resistencia se expresará en el mantenimiento de la lengua y la cultura bereber.

La historia de Egipto es completamente diferente. Allí, a partir de uno de los más viejos pueblos campesinos del mundo, las clases dirigentes podían extraer un excedente enorme, asegurando la base de la civilización. La centralización estatal, precoz y extrema, se imponía por razones «naturales» (los grandes trabajos de irrigación) y para defender este oasis contra la amenaza de los nómadas. Para sobrevivir, Egipto intentó siempre vivir replegado sobre sí mismo, contando con su abundante población para rechazar las invasiones. Cuando conquistó territorios lejos del valle, fue para defender mejor su civilización campesina instalando guarniciones en el corazón de los países nómadas y seminómadas: hacia el este en el Sinaí y Siria, hacia el oeste en Libia. Pero en el mismo Egipto nunca hubo, hasta la época helenística, verdaderas grandes ciudades comerciales. Las capitales faraónicas se instalaron en medio de los campos, en zonas muy pobladas.

El mismo tipo de formación social tradicional en Egipto estaba, pues, constituido sobre bases muy distintas de las del Oriente y el Maghreb. Los pocos campesinos del

Oriente y el Maghreb eran autónomos, estaban poco integrados en la civilización y el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas era muy débil; en conjunto seguían organizados en comunidades aldeanas. El campesinado egipcio olvidó este origen hace más de cuatro mil años. Su formación social no es del tipo de dominancia mercantil urbana, sino rural tributaria, en que los campesinos no están oprimidos en grupos, conservando la autonomía relativa de su comunidad aldeana, sino individualmente, por pequeñas familias. Así, pues, evoluciona rápidamente hacia un tipo de feudalismo verdadero. Éste —que preferimos llamar formación tributaria evolucionada, análoga, por otra parte, a la de China— sólo difiere del feudalismo de Occidente en su centralización estática, por el hecho de su organización de clase dirigente que percibe el excedente.

A partir de la invasión de Alejandro, Egipto entra como provincia en los imperios basados en el gran comercio: éste fue el lugar que ocupó en el mundo helenístico, y más adelante bizantino, como en el mundo árabe. En los períodos brillantes de estos imperios, cuando el comercio lejano es floreciente, conoce la civilización urbana mercantil. Pero ésta sigue siendo «extranjera», instalada en ciudades de cortesanos y comerciantes, que sólo se egipcianizan verdaderamente cuando el comercio lejano de que viven periclita. Así ocurrió en la Alejandría de la época griega, en Fostat y después en El Cairo de la época árabe. El mundo rural egipcio quedó al margen de estas peripecias. Para él, simplemente, el excedente que pagaba a su clase dirigente nacional faraónica, pasó a cortes extranjeras.

Sin embargo, Egipto se arabizó, en el terreno lingüístico, pero tardíamente, precisamente cuando el imperio mercantil de los árabes empezó a perder su razón de ser. Entonces el país tuvo que replegarse sobre sí mismo y las clases dirigentes árabes tuvieron que egipcianizarse e interesarse más por los campesinos. Éstos adoptaron —lentamente— el Islam y la lengua árabe: se necesitaron varios siglos para que desapareciera el copto. Pero, al arabizarse, el pueblo egipcio conservó un claro sentimiento de su particularidad. Nunca se ha llamado «árabe» —el término seguía siendo para él sinónimo de «bárbaro»—, sino «egip-

cio». Y en este terreno conservó su originalidad: no en el terreno lingüístico sino en el de la cultura y los valores, que en este caso son valores campesinos.

Al sur de Egipto, el Sudán pertenece a la vez al África negra y al mundo árabe. En su parte septentrional, algunas tribus nómadas, venidas del este, de la costa del mar Rojo, que se mezclaron con las poblaciones negras de origen, reconstituyeron una civilización de pastoreo nómada. Accesoriamente, estos nómadas —no sólo islamizados, sino también arabizados lingüísticamente— realizaron funciones de intermediarios comerciantes entre Egipto y los países del sur. Las regiones centrales del Sudán conservaron, por el contrario, su civilización agraria tradicional, basada en la comunidad aldeana clánica común a toda África negra. Excepcionalmente, estos pueblos negros fueron arabizados lingüísticamente, mientras que en otras zonas, en África del Oeste, sólo fueron islamizadas, sin ser arabizadas. La arabización se explica sin duda por la dominación larga y profunda que los nómadas árabes del norte ejercieron sobre estas comunidades. Más tarde, en el siglo XIX, las conquistas egipcias —desde las de Mohamed Alí (1810-1848) y de los Kedives que le sucedieron, hasta la ocupación inglesa (1882) y la revuelta del Mahdi (1882-1898)— añadieron a esta dominación la de la burocracia egipcia. Pero los campesinos negros árabes sometidos conservaron hasta nuestros días su organización aldeana autónoma, olvidada en Egipto. Mucho más tarde, en ciertas regiones de valoración colonial en tiempos de los ingleses, especialmente en el Gezire, se constituyó un verdadero capitalismo agrario, en beneficio de los jefes nómadas, a los que el poder colonial concedió tierras revalorizadas por los trabajos de irrigación, que contaban además con campesinos proletarizados. En definitiva, fue un proceso análogo al del Irak de la misma época, la del mandato británico, lo que engendró una economía agraria, moderna (capitalista) y extraña a la tradición tanto africana como árabe.

El sur de la península arábica constituye un conjunto de formaciones sociales que pertenecen a la tradición árabe. La agricultura jamás tuvo un papel decisivo en el desarrollo de la civilización: excepto en las alturas del Yemen, en que las lluvias monzónicas permitieron la su-

pervivencia de una comunidad campesina —en condiciones bastante precarias, por otra parte—, la civilización aquí es urbana y comercial. El «imperio» marítimo de Mascate - Zanzíbar es su modelo: Estado comercial, urbano, que obtiene sus recursos de su función de intermediario entre el mundo mediterráneo, el África negra oriental y la India. Cercados por los nómadas al servicio de los comerciantes marítimos, los campesinos yemenitas, como los del Creciente fértil, defendieron una autonomía relativa refugiándose en la oposición religiosa: al igual que los Aluitas de Siria eran chiitas.

Así era el mundo árabe: fundamentalmente un conjunto comercial, con Egipto como única excepción agrícola. En este mundo, la clase dirigente es urbana, está constituida por hombres de corte, mercaderes, hombres religiosos y, a su alrededor, pequeños clérigos característicos de las ciudades orientales. La clase dirigente constituye la base del conjunto: vehicula el mismo lenguaje, la misma cultura profundamente islámica-ortodoxa, además: sunnita. Efectivamente, es de una gran movilidad, pudiendo desplazarse de Tánger a Damasco sin experimentar nostalgia. Esta es la clase que formó la «civilización árabe». Su prosperidad depende de la del comercio lejano. Esta es la base de su alianza con las tribus nómadas —sus caravaneros—, y del aislamiento de las zonas agrícolas, que conservan su personalidad propia —bien lingüística (Bereberes), bien religiosa (Chiismo)— pero no juegan un papel importante. Excepto en Egipto, el campesinado interviene poco en el sistema, sólo episódicamente y en escaso grado se ve sometido a una extracción tributaria. Así, pues, este mundo árabe al tiempo que es variado, está profundamente unificado por su clase dirigente. No puede compararse con la Europa feudal de la Edad Media, profundamente agrícola. Esta debe ser la razón por la cual Europa evolucionó hacia la constitución de naciones diferentes, pues las clases dirigentes, que vivían del excedente extraído a los campesinos, acentuaron la diversidad de los pueblos.

En el mundo árabe, por el contrario, como que los campesinos no juegan este papel, se preserva la unidad. Pero, por otro lado, este mismo carácter es el que provoca la fragilidad de su civilización. Pues bastará con que el comercio periclite para que desaparezcan los Estados, así

como las ciudades en que están basados; y que la miseria de un mundo de nómadas pobres y de pequeñas comunidades campesinas aisladas y miserables, ofrezca una imagen decadente.

El ejemplo de África negra demuestra también que el comercio lejano no engendra por sí mismo el capitalismo.

En este caso, el período mercantilista se extiende desde los orígenes hasta el siglo XVII. En el transcurso de esta larga historia, se establecen relaciones entre el África negra y el resto del Antiguo Mundo, particularmente a ambos lados del Sahara, entre la sabana (de Dakar al mar Rojo) y el Mediterráneo. Aparecen formaciones sociales relacionadas entre sí. En esta época, África en su conjunto no parece inferior, más débil que el resto del Antiguo Mundo. Las desigualdades de desarrollo dentro de África responden a las desigualdades de desarrollo al norte del Sahara, a ambos lados del Mediterráneo.

Sin embargo, África negra se caracteriza por unas formaciones sociales complejas, algunas veces estatales, basadas casi siempre en diferenciaciones sociales visibles que demuestran la antigüedad del proceso de degradación de la comunidad aldeana primitiva. Las discusiones sobre la sociedad africana tradicional resultan siempre muy confusas, por numerosas razones; las cuatro principales son: la pobreza de los documentos y los vestigios, reducidos casi exclusivamente a los testimonios de los viajeros árabes; la confusión muchas veces fomentada entre el concepto de modo de producción y el de formación social; la confusión entre los diferentes períodos de la historia africana, especialmente entre el período premercantilista y el período mercantilista siguiente; y, finalmente, los prejuicios ideológicos desfavorables a África, en relación con el racismo colonial.

Las formaciones africanas de la época premercantilista son autónomas, aunque su desarrollo esté en relación paralela con el de las formaciones del mundo mediterráneo, oriental y europeo. Como ya hemos visto, la zona semiárida que atraviesa el Viejo Continente desde los bordes del Atlántico al Asia central, aísla las tres regiones de ecología favorable para una productividad elevada de la agricultura en su estadio primitivo: Asia monzónica, África tropical y Europa templada. Esta zona vio nacer brillantes civilizaciones, casi siempre basadas en el comercio lejano, especialmente Grecia y el imperio árabe. A ambos lados de esta zona, el desarrollo de las formaciones sociales autónomas (las de Europa feudal y algunas, como mínimo, de las de África tropical, especialmente la zona sudano-sahariana situada inmediatamente al sur del Sahara) es paralela. Esta parte de África queda así plenamente integrada en la historia mundial, igual que Europa.

El papel del comercio transahariano adquiere aquí toda su importancia. Este comercio permite a todo el Antiguo Mundo, mediterráneo, árabe y europeo, proveerse del oro de la principal fuente de producción hasta el descubrimiento de América: la región del Alto Senegal y del Ashanti. Este comercio constituirá la base esencial de la organización de las sociedades de África tropical. La explotación real del oro proporciona a las clases dominantes de sus Estados un medio para obtener, a través del Sahara, una parte de los productos de lujo raros (telas, drogas y perfumes, dátiles y sal), y también y sobre todo los medios para reforzar su poder social y político (caballos, cobre, barras de hierro, armas). Este comercio favorece, pues, el desarrollo de las diferenciaciones sociales, la constitución de los Estados y los imperios, así como el progreso de las fuerzas productivas (mejora de los instrumentos, aclimatación de las técnicas y los productos, etc.). A cambio de esto, África proporciona esencialmente su oro, accesoriamente algunos productos raros (la goma y el marfil) y algunos esclavos. Pero últimamente algunos historiadores europeos fingen confundir este comercio entre miembros autónomos iguales con la trata de negros devastadora del período mercantilista: el carácter modesto de la población negra del Sur del Magreb —algunos centenares de millares de hombres— comparado con los cien millones de negros de América, basta para demostrar la debilidad de esta tesis. Por otra parte, éste es el motivo por el cual se aceptan con tanta facilidad las ideas que circulan con las mercancías. Este es el caso del Islam, que aparece precozmente en el río Senegal. La importancia de este comercio, su carácter de intercambio igual y la autonomía de las formaciones africanas se reflejan claramente en la literatura árabe de la época.

Si admitimos que las formaciones norteafricanas y las formaciones del África del oeste tienen una edad tecnológica sensiblemente igual, son análogas en sus estructuras y por el lugar que ocupan dentro del sistema mundial de la época, comprenderemos mejor el tono admirativo de las narraciones de los viajeros árabes. La articulación entre el monopolio real de la explotación del oro y del comercio y la función de los mercaderes musulmanes que aseguran su salida, define la estructura de estas formaciones. Estos comerciantes están, como suele ocurrir, organizados en una especie de casta: en este caso, la minoría religiosa.

Durante siglos, las formaciones sociales del Mediterráneo y las del África tropical serán así solidarias. El desplazamiento progresivo de las rutas del oeste hacia el este se reflejará en el desplazamiento paralelo de la civilización y de los Estados potentes tanto en África del Norte como en la sabana del oeste africano —esto explica la sucesión Ghana-Mali— ciudades hausa-Bornu-Kanem-Dar Fur. Además, el desplazamiento del centro del capitalismo mercantilista europeo naciente, del Mediterráneo hacia el Atlántico, provocará una crisis en África. Este desplazamiento acaba, en el siglo XVI, con las ciudades italianas; al mismo tiempo, arruinará al mundo árabe y al África negra sudano-sahariana. Algunas decenas de años más tarde, la Europa atlántica hará su aparición en las costas africanas. El desplazamiento del centro de gravedad del comercio en África desde la sabana interior hacia la costa, refleja la transferencia del centro de gravedad desde Europa del Mediterráneo hacia el Atlántico. Pero los nuevos intercambios entre Europa y África ya no tendrán la misma función que los del período precedente, y se inscribirán, a partir de este momento, dentro del marco del capitalismo mercantilista.

Desde luego, no es posible saber en qué se habrían convertido las formaciones africanas si hubieran continuado evolucionando por sí mismas después del siglo XVII. Integradas en un estadio precoz dentro del sistema capitalista naciente, el estadio mercantilista, se rompieron efectivamente en esta época y no tardaron en experimentar una regresión. Sin embargo, podemos considerar que el gran comercio africano premercantilista, brillante en cier-

tas regiones, pero que se articula con formaciones comunitarias o tributarias relativamente pobres, no hubiera podido generar por sí mismo el modo de producción capitalista.

VII. El bloqueo de las formaciones tributarias

Los ejemplos del mundo árabe y del África negra demuestran que el gran comercio no engendra el capitalismo, y aún más que no es ya capitalismo. Efectivamente, se trataba de formaciones caracterizadas por una gran extensión del comercio a larga distancia y por un volumen relativamente débil del excedente generado dentro de la sociedad agraria. Este no es el caso de China o Egipto, cuya civilización jamás dependió del comercio. La primera tentativa de explicar el bloqueo de estas civilizaciones se remonta a Marx y las observaciones que hace sobre el modo de producción asiático en los *Grundrisse*. Estas observaciones demuestran una gran intuición, pero se han repetido hasta la saciedad sin ninguna preocupación por corregir los errores e insuficiencias relativas al estado de los conocimientos de la época. Actualmente, sabemos que la comunidad aldeana del Egipto antiguo, igual que la de la China, no son mucho más constrictivas para sus miembros que las de la Europa de la Edad Media; que las comunidades egipcias y chinas están, desde hace siglos, tan degradadas por lo menos como las de Europa de hace apenas unos siglos; que el modelo de comunidades aún fuertes habría que buscarlo más bien en África negra. Así, pues, no podemos atribuir al bloqueo de las formaciones tributarias a la persistencia de la comunidad y a su resistencia excepcional a la degradación.

La civilización, como mínimo en el Antiguo Continente, parece ser que apareció, si no simultáneamente, por lo menos hacia la misma época, en cuatro puntos: Egipto, Mesopotamia, el valle del Indo y el del río Amarillo. No es por casualidad que se trata de cuatro valles fluviales de regiones relativamente cálidas. Las condiciones ecológicas fueron determinantes en un principio. La irrigación permite a un tiempo una productividad (el producto anual por familia campesina) mayor y una densidad de pobla-

ción mucho más tarde. Autoriza, pues, las primeras verdaderas concentraciones humanas, la circulación de los productos, los hombres y las ideas.

En estos cuatro casos, la forma de civilización es idéntica. Se inicia con la forma tributaria: una clase-Estado teocrática-burocrática destaca de las comunidades y se impone como organizadora de la vida estatal y económica de la sociedad. Así, pues, llegamos a la conclusión que la primera expresión de formación social de clases no es la formación esclavista, sino la formación tributaria.

Estas mismas condiciones ecológicas engendrarán destinos diferentes. Mesopotamia y el valle del Indo son muy vulnerables: cercados por zonas relativamente pobladas, atraerán por su riqueza los ataques de los nómadas, seminómadas y montañeses sedentarios pobres de las zonas de agricultura pluvial. Destruidas varias veces, no conseguirán progresar de una manera sistemática y continua, en el terreno de las tecnologías de la irrigación y la industria ni en el de la organización estatal y administrativa. Como contrapartida, Egipto y la China, gozan de condiciones favorables. Egipto está protegido por el desierto al este y al oeste. China no está situada en el centro del Antiguo Mundo sino en sus confines orientales; se encuentra relativamente aislada de su Occidente por barreras montañosas difíciles de cruzar, altas mesetas ásperas y desiertos. Así, pues, Egipto podrá desarrollar su civilización tributaria en un medio protegido y alcanzará pronto su forma acabada. China gozará de una ventaja suplementaria: podrá extenderse hacia el sur rechazando a unos pueblos primitivos que, igualmente aislados del Occidente, no pueden convertirse en amenazas para los Han como los indoeuropeos lo eran para Mesopotamia y la India. China no sólo alcanzará rápidamente, como Egipto, las cimas de la civilización tributaria acabada, sino que además podrá crecer y establecer, a lo largo de sus ríos meridionales, nuevas zonas de civilización agraria, idénticas a las de sus orígenes.

Respecto a estos dos centros de la civilización tributaria hay que hacer algunas observaciones. Primeramente, estas dos civilizaciones son verdaderamente centrales, en el sentido de que representan una proporción considerable de la población del globo: cerca de diez millones de hombres en Egipto desde el siglo segundo antes de la era cristiana, cien millones de hombres en China muy rápidamente, mientras que el resto de la población humana apenas si representa otro tanto, dispersos en millones de kilómetros cuadrados. En segundo lugar, en ambas civilizaciones, la comunidad aldeana se debilita muy rápidamente y casi desaparece, tan potente llega a ser el poder del Estado. La comunidad subsiste como comunidad de familias, pero pierde la propiedad eminente del suelo en beneficio de una comunidad más amplia y superior, que no tarda en convertirse en nación. En tercer lugar, la clase-Estado que se organiza a escala nacional no es, contrariamente a lo que muchos creen, particularmente «despótica». Clase-Estado nacional, tiene en cuenta el interés común y organiza grandes trabajos útiles. Las pirámides son poca cosa comparadas con los trabajos de domesticación del Nilo, que implican una cantidad de trabajo cientos de veces superior. Organizada como Estado, sigue siendo relativamente abierta y su movilidad social es fuerte: el sistema chino del mandarinato da testimonio de ello. Comparados con las violencias del feudalismo europeo, los abusos son limitados. Estas civilizaciones tributarias centrales sólo merecen el calificativo de despóticas ocasionalmente, cuando el invasor bárbaro se apodera del Estado —y aún, en este caso, éste se asimila y se civiliza rápidamente— o, en los períodos conflictivos, cuando el Estado desaparece en beneficio de autonomías feudales que entonces las hacen semejantes a la Europa feudal. En cuarto lugar, el poder del Estado, que caracteriza estas formaciones acabadas, da al modo tributario una función dominante evidente: el comercio lejano, la producción artesanal libre o servil, la de los sectores en que existe el trabajo asalariado, están sometidos al control del Estado que, además, les extrae el excedente. En realidad, la sociedad es despótica respecto a estos sectores, no respecto a los campesinos. En la Europa feudal ocurrirá exactamente lo contrario: el Estado, débil, dejará que las ciudades se desarrollen «libremente», mientras que los señores feudales del suelo, cerca de sus campesinos, les oprimen sin control. En quinto lugar, estos dos modelos acabados de formaciones tributarias, asimilarán el progreso de las fuerzas productivas. Las relaciones de producción definidas en el modelo tributario

responden a un amplio abanico de niveles de desarrollo de las fuerzas productivas. El conflicto entre unas y otras aparecerá sólo cuando se introduzca desde el exterior el modo capitalista. La duración histórica del modo tributario acabado es, pues, en principio, muy larga. Sin embargo, esta asimilación del progreso significará bloqueo, en términos relativos, es decir en relación al progreso posible en formaciones menos evolucionadas en que inmediatamente se producirá un conflicto entre las relaciones de producción y las fuerzas productivas, imponiendo la superación de las relaciones precapitalistas.

Sea como sea, Egipto y China siguen siendo los dos modelos, las fuentes originales de la ciencia, de la técnica, de la ideología y de la organización.

Junto a estas formaciones tributarias centrales, los intercambios entre los tres polos de la civilización tributaria occidental estimularán la constitución de formaciones comerciales periféricas: ciudades fenicias, sirias y árabes. Los reinos tribales seminómadas del Asia anterior y de Europa meridional intentarán reproducir el modelo egipcio o el de Mesopotamia y el Indo, pero sin gran éxito, porque la base material en que se apoyan es muy frágil. El excedente que pueden extraer sigue siendo escaso y, por esta razón, las comunidades siguen siendo más vivaces, la centralización estática es mediocre y está siempre amenazada por las autonomías locales. Grecia, instruida en uno de los reinos inspirados en Egipto, Creta, llevará el carácter periférico de su formación a las más altas cimas. El desarrollo excepcional de las funciones comerciales que llena, unido a la dificultad por extraer un mediocre excedente interior de origen agrícola, le conduce a una vía nueva: la de recurrir masivamente a la esclavitud. Ésta, que supone razzias fuera de la sociedad, permitirá enriquecer la producción mercantil, hacer salir a la sociedad de su función de simple intermediario comercial y creará las condiciones de su propia reproducción: la producción de los esclavos se convertirá a su vez en un medio para comprar nuevos esclavos. Roma extenderá esta formación al conjunto de la cuenca mediterránea.

Esta formación esclavista no tiene la elasticidad de las formaciones tributarias, porque supone en definitiva una periferia de donde sacar mano de obra. Efectivamente, las

sociedades tributarias fuertes con las que entra en relación comercial e incluso de dominación, no venden a sus hombres. La periferia de donde se pueden obtener esclavos será, pues, la periferia bárbara de Europa, celta, germánica y eslava. En realidad, lo que pondrá fin al imperio no serán las revueltas de los esclavos sino los golpes de los Bárbaros. Éstos, establecidos sobre las ruinas del Imperio, superarán el modelo esclavista para establecer el modelo feudal, variante del modo tributario: éste, establecido desde un principio en los lugares que presentaban condiciones ecológicas favorables, terminará por abrirse paso a través de la esclavitud —en los lugares en que no lo eran.

La variante feudal sigue aún siendo pobre en relación al modelo acabado de origen. Esta pobreza —este carácter periférico— se convertirá en su fuerza. A principios de la Europa feudal, corresponde a la mediocridad del excedente; pero también a la falta de centralización política, administrativa y económica, que van unidas. Esta escasa capacidad centralizadora liberará a los sectores mercantiles, aún embrionarios. Bajo su impulso, la agricultura hará progresos decisivos y el excedente agrícola aumentará considerablemente, permitiendo la puesta en marcha de una dialéctica: extensión del comercio/disgregación de las relaciones feudales, que dará lugar al capitalismo.

El paralelismo entre esta línea de evolución excepcional al oeste del Viejo Mundo y lo que se desarrollará en su extremo oriental debería extrañarnos. El problema del «milagro» japonés nunca ha sido planteado en términos de relaciones entre el centro y la periferia. Sin embargo, la analogía es notable. En esta región, China es el modelo acabado en todos los aspectos. Por otra parte, este modelo será reproducido fielmente donde lo permitan las condiciones ecológicas: en Vietnam, Camboya en la época de kmer, en Corea. Pero, en Japón, la ecología le opone serias barreras: la parcelación feudal y la autonomía de las ciudades mercantiles limitan la centralización estática, hasta el punto de crear entre el Japón y Europa, distantes miles de kilómetros, semejanzas sorprendentes.

Naturalmente, esta sociedad no desembocará en el capitalismo hasta recibir su choque exterior. Pero lo hará

con la mayor tranquilidad. En realidad, esta evolución habría podido fracasar si Japón hubiera tenido la desgracia de quedar integrado en la periferia del capitalismo. Y no fue así porque era pobre. China, por el contrario, con su excedente centralizado considerable, provocaba la codicia de Europa y América. También aquí, por otra parte, el hecho de que el proceso de génesis del capitalismo lo provocara un choc exterior le dio formas particulares, acentuando especialmente la función del Estado.

La evolución del subcontinente indio entra también en este esquema. La civilización tributaria del valle del Indo había sido anteriormente destruida. Los invasores indoarios la reconstruyeron dándole un espacio geográfico más amplio. El proceso será lento, porque el espacio es vasto, hay que conquistarlo poco a poco, en el valle del Ganges, robándolo a la naturaleza y a los pueblos primitivos que lo habitan. Por otra parte, se verá también perturbado por la obertura de la India al oeste y las sucesivas oleadas de invasiones que ésta provoca. Además, en el callejón sin salida de la India meridional se constituyen también poco a poco formaciones tributarias. Así, pues, la India accede al modo de producción tributario bastante tarde, poco tiempo antes de su colonización. Aquí, excepcionalmente, en algunas regiones en que el proceso aún es joven, las comunidades aldeanas siguen siendo vivaces; su observación es lo que muchas veces nos ha llevado a considerar erróneamente la persistencia de la comunidad como una exigencia del modo tributario.

¿Por qué no todas las sociedades periféricas del modo tributario han engendrado el capitalismo? Ya hemos visto las razones en lo que se refiere al mundo árabe y África negra. El imperio bizantino, y después su heredero otomano, constituyen también formaciones —más precisamente, conjuntos de formaciones— periféricas del sistema tributario. En realidad, el modo tributario no consigue implantarse completamente. Algunas regiones de estos imperios, especialmente en los Balkanes, en el Cáucaso, en Siria y en África del Norte, siguen estando organizadas en comunidades sólidas y el tributo extraído por Constantinopla y más tarde Estambul se ve siempre amenazado por la revuelta de estas comunidades. Otras regiones vegetan, como consecuencia de la disminución de la base

esclavista o comercial a que habían debido su prosperidad. Es el caso de Grecia y de las ciudades orientales. La producción mercantil de estas regiones se transfiere a la capital a la que son deportados a millares los artesanos griegos, egipcios y sirios; sólo en la capital, la centralización del tributo puede alimentar esta producción mercantil. Así, pues, se trata de una formación tributaria que intenta abrirse paso a partir de un substrato más antiguo que se le resiste eficazmente. Se entiende que tal formación no consiguiera engendrar el capitalismo. En otras regiones del globo, en Irán y Asia central, las formaciones tributarias eran también demasiado pobres, por razones ecológicas, y demasiado amenazadas por las invasiones bárbaras, para llegar al final del proceso.

Al igual que en el Antiguo Continente, la formación de clases que hace su aparición en la América precolombina es de tipo tributario. Este es el caso de los Incas, los Aztecas, los Mayas. Estas formaciones evolucionaron en forma cerrada, sin ninguna amenaza exterior, dada la escasa población del continente y parece ser que alcanzaron un alto grado de evolución análogo al de Egipto y China en el Viejo Mundo. Es imposible saber cómo habrían evolucionado, ya que, a partir del siglo XVI, estas formaciones fueron brutalmente sometidas por la conquista española y más tarde fueron destruidas para dar paso a las formaciones específicas del capitalismo mercantilista.

En cuanto a las formaciones particulares de los nuevos mundos constituidas sin substrato anterior, a partir de poblamientos europeos emigrados (Nueva Inglaterra y Canadá, África del Sur boer, Australia y Nueva Zelanda), su problemática no es la de la periferia, ni la de los sistemas tributarios, ni tampoco la del capitalismo. Representan formaciones excepcionales, constituidas desde un principio en estrecha relación con la génesis del capitalismo central europeo. Las llamaremos «centros jóvenes».

Ya hemos visto como las formaciones precapitalistas, al margen de su variedad, comportan una forma dominante central, la formación tributaria, y una serie de formas periféricas, las formaciones esclavistas, feudales y mercantiles. La formación tributaria se explica, en sus rasgos esenciales, por su dinámica interna propia. En este

sentido, está autocentrada y constituye la vía normal de evolución. Las formaciones precapitalistas periféricas se explican por la interacción de su dinamismo interno y por la influencia que reciben de las formaciones tributarias acabadas. A este nivel no están autocentradas y constituyen vías excepcionales. En torno a estos dos centros tributarios acabados precoces, Egipto y China, y un tercero constituido tardíamente, la India, se forman constelaciones periféricas de tipos variados y entran en relación. Nos encontramos, pues, con las periferias mediterráneas y europeas (Grecia, Roma, Europa feudal, mundo árabe y otomano), las de África negra, la periferia japonesa, etc. A partir de una de ellas, Europa, nacerá el capitalismo.

II. LAS LEYES FUNDAMENTALES DEL MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA

I. Fuerzas productivas y relaciones de producción en las formaciones capitalistas centrales

Hemos definido el modo de producción capitalista a partir de la apropiación exclusiva por una clase de medios de producción que son en sí mismos producto del trabajo social. Esta apropiación exclusiva de clase, si bien históricamente ha adoptado la forma de la propiedad individual de los medios de producción, puede revestir también formas colectivas. Hay capitalismo cuando los medios de producción que son el producto del trabajo social no están controlados por la sociedad entera sino por una sección de ésta, que entonces se convierte en «burguesía». El capitalismo aparece cuando el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas está lo bastante avanzado para que estos medios de producción, productos en sí mismos, ya no sean lo bastante simples para quedar al alcance del propio productor. El campesino y el artesano tradicional fabrican sus propios útiles. El obrero no puede fabricar su factoría. A partir de este momento, el centro de gravedad de los medios de control de la sociedad se desplaza de la dominación de los medios naturales a las de los medios que son productos en sí mismos, los equipos. El modo capitalista se define entonces por tres caracteres esenciales: 1) la generalización de la forma mercantil del producto social entero, 2) la adquisición de la forma mercantil de la propia fuerza de trabajo, que significa que el productor, separado de los medios de producción, se ha convertido en un proletario, y 3) la adquisición de la forma mercantil de los equipos, en los que se concreta materialmente una relación social, la relación de apropiación exclusiva de clase que define el capital.

Mientras que en las sociedades precapitalistas la vida económica reviste, en lo esencial, formas no mercantiles, con el modo capitalista economía y formas mercantiles se convierten en sinónimos. Esta sinonimia se refleja en la teoría económica convencional. Ésta adopta como pun-

to de partida de su análisis «la oferta y la demanda», que supone, pues, ya la mercancía y el mercado. Cree definir una ciencia económica universal, ahistórica, mientras lo único que hace es extender a todas las civilizaciones el carácter del modo capitalista que observa. Esto mismo le impide captar las leyes del desarrollo. Pierde su carácter científico para convertirse en ideología.

La extensión del campo del valor de la vida económica entera transforma incluso el modo en que se expresa la ley del valor. Dentro de las formaciones precapitalistas, en los sectores afectados por el intercambio mercantil, la ley del valor se expresa en su forma simple: las relaciones de intercambio (precios relativos) son homotéticas de las cantidades medias de trabajo social contenidas en los productos cambiados. Los medios de producción, que son también productos del trabajo social, poco importantes, son efectivamente propiedad de los mismos productores. La producción mercantil simple es la forma dominante de la producción mercantil y, por consiguiente, los precios son equivalentes a los valores.

En el mundo capitalista, no sólo los equipos son importantes, sino que además su propiedad es exclusiva y por tanto su papel es dominante. A partir de este momento, el trabajo que proporcionan los productores se redistribuye entre los miembros de la clase dominante en proporción a su importancia, que se mide por la de sus capitales: la fracción alícuota del capital social que controlan. La ley del valor se expresa, pues, en segundo grado, bajo una forma compleja, y los precios se deducen de los valores de un modo que permite esta redistribución del sobretrabajo social.

Desde luego, podemos describir el sistema de los precios relativos del capitalismo sin el «intermediario» del valor. Así lo hizo Pierro Straffa. Esta descripción toma la forma de un sistema de ecuaciones que traduce las relaciones interindustriales: el coste de cada producto es la suma del coste de los elementos constitutivos del capital constante (inputs materiales, es decir cantidades físicas de cada uno de los inputs consumidos, multiplicados por su precio respectivo) de los salarios (cantidades de trabajo multiplicadas por tasas de salarios) y beneficios (proporcionales a los valores de los inputs, que son la forma

en que cristaliza el «capital»). La solucion del sistema da el vector de los precios relativos sin pasar por el valor. Pero este sistema sigue siendo descriptivo, puesto que su escritura supone, por una parte, que los productos y la fuerza de trabajo son mercancías, es decir que el sobretrabajo existe y que su volumen está determinado, y por otra parte que este sobretrabajo está redistribuido proporcionalmente a los capitales invertidos. La escritura del sistema supone, pues, el modo capitalista.

Esta descripción demuestra que el capital no es una cosa sino una relación social, puesto que el vector de los precios relativos depende de la tasa simultánea del salario y del beneficio medio; dicho de otro modo, que la racionalidad económica no es un absoluto, que no supera la de la relación social que determina la división de los ingresos entre el salario y el beneficio, es decir el tiempo de trabajo social entre trabajo pagado y sobretrabajo. Pero, sin embargo, no permite comprender la génesis y el desarrollo del modo capitalista, puesto que supone que ya está dado.

La única que da un sistema de conceptos situados en el campo de explicación necesario, que no es la economía sino el materialismo histórico, es la crítica marxista de la economía política. La única crítica que puede hacerse a la transformación de los valores en precios definida por Marx en el Libro III, es que se trata sólo de una primera aproximación. El sistema de transformación es incompleto: los elementos del capital constante se contabilizan, efectivamente, según su valor y no según su precio (el Libro III, publicado después de muerto Marx, en este sentido no es más que un borrador). Es posible un sistema matemático completo de transformación de los valores en precios, pero con la condición de aceptar que la tasa media del provecho no puede ser igual a la tasa de la plusvalía.

Efectivamente, la tasa del provecho se establece por la relación entre el valor de ciertos productos (los productos *a*) y el de otros productos (los productos *b*) en un sistema de precios diferente al del cuadro en que se define la tasa de la plusvalía como relación entre el valor de los productos *a* (en cantidades físicas) y de los productos *b*. Esta no identidad constituye la razón por la cual

el sistema capitalista oculta el origen del beneficio y presenta al capital como una cosa que posee una productividad en sí misma.

La toma de conciencia de esta alienación economista es lo que nos hace comprender las leyes esenciales del desarrollo del modo capitalista. Efectivamente, da cuenta de la lógica de la redistribución del sobretrabajo proporcionalmente a las fracciones del capital social controladas por las diferentes fracciones sociales de la clase dominante. También explica la regla de competencia y la movilidad de los capitales, que constituye la condición para la perecuación de la tasa del beneficio. Esta competencia da lugar a su vez a esta particularidad propia del modo capitalista: la endogeneidad del progreso de las fuerzas productivas en relación al funcionamiento del sistema, que hace que el empresario que introduce una técnica más progresiva obligue a los demás a imitarle. Esta endogeneidad del progreso le da la apariencia de un «dato externo» y, por consiguiente hace perder a la sociedad el control de su transformación.

Renunciar a analizar la transformación del valor en precios, es renunciar a recuperar este dominio de la sociedad sobre sí misma, es renunciar a superar el capitalismo y abandonar el proyecto socialista. Ya en el siglo XIX, la socialdemocracia alemana había creído que el socialismo podía ser análogo al capitalismo en sus decisiones económicas «racionales». Marx, en la *Crítica del programa de Gotha*, y Engels, en el *Anti-Dühring*, habían protestado contra esta reducción del socialismo a un «capitalismo sin capitalistas», que, en realidad, contenía el germen del capitalismo de Estado.

La generalización de la forma mercantil del beneficio y el paso de una expresión simple a una expresión compleja del valor, reduce el beneficio del comercio al denominador común del provecho del capital. El beneficio comercial es desde luego una categoría anterior al capitalismo, ya que supone sólo la producción mercantil. Este beneficio del comercio precapitalista es un ingreso del monopolio y, como tal, no sigue reglas precisas. Cuando las sociedades puestas en relación por los comerciantes monopolistas se ignoran mutuamente e ignoran los costes sociales reales de producción de los productos intercambiados, el beneficio extraído del monopolio mercantil puede ser muy grande. Corresponde a una transferencia del excedente de una clase, y a veces de una sociedad extraña, a otra, de la de los comerciantes —este excedente de origen sería una renta del suelo o, más generalmente, un tributo. Cuando el modo capitalista ha pasado a ser dominante, la forma dominante del excedente es el provecho del capital. La actividad comercial ya no es un monopolio, sino una actividad capitalista como las demás, cuyo campo se extiende a todos los productos. Los productores capitalistas conocen los costes sociales de producción de estos productos. Así, pues, la competencia hace participar al capital avanzado en el comercio en la perecuación general del beneficio. El beneficio comercial se convierte en beneficio del capital comercial, siendo este último remunerado como los demás según la tasa media del beneficio. Desde luego, la remuneración del capital comercial sigue siendo una transferencia; tiene su origen en la plusvalía nacida en otro lugar: en la producción. Pero esta transferencia está desde ahora limitada por la tasa media del provecho, que depende en última instancia de la tasa de la plusvalía.

Del mismo modo, la generalización de la forma mercantil de los productos transforma el terreno de las demás actividades precapitalistas. La agricultura era el lugar principal de las actividades anteriores al capitalismo, donde dominaban las relaciones feudales. La renta del suelo era la forma dominante del excedente feudal, la propiedad del suelo privativa de la clase dominante precapitalista era la expresión jurídica de estas relaciones feudales. Marx demostró que la propiedad del suelo se opone al desarrollo del capitalismo en la agricultura, porque da a los monopolistas que son los propietarios de la tierra un medio para que una parte de la plusvalía producida en otros sectores se les transfiera bajo la forma de renta absoluta. Sin embargo, si el capitalismo respeta la propiedad del suelo, es no sólo por razones políticas (la alianza de todas las clases propietarias de los modos antiguos y del nuevo modo capitalista contra las clases oprimidas), sino sobre todo porque hay un interés esencial. Efectivamente, no puede desarrollarse mientras que no se excluya de este modo de producción capitalista a los

productores, poniéndolas a disposición del capital como proletarios. La propiedad del suelo llena esta función durante la fase de transición del feudalismo al capitalismo que es la fase del mercantilismo. Acuciados por la extensión de los intercambios mercantiles, los propietarios de la tierra se convierten también en productores comerciales. La revolución agrícola que precede a la revolución industrial, primero en Inglaterra y después en Europa continental, traduce esta extensión de los intercambios mercantiles a la producción agrícola, cuya expresión inmediata es la sustitución de la renta en especies por la renta en metálico. La competencia se extiende a la producción agrícola y la modernización que ésta provoca exige la exclusión del exceso de mano de obra agrícola, rechazado de la producción y proletarizado. Pero, ¿está determinada la renta absoluta, «modo de articulación del modo feudal dominado con el modo capitalista dominante», según la fórmula de Rey? En el libro III de *El Capital*, Marx adelanta que la transferencia de la plusvalía a los propietarios del suelo es posible porque la composición orgánica del capital es superior en la industria a la de agricultura; de esto resulta que, con una tasa equivalente de plusvalía, la plusvalía producida en agricultura es superior, para un capital avanzado determinado, a la de la industria: la agricultura es una actividad «ligera». La propiedad del suelo se opone a la extensión de la perecuación del beneficio en el terreno por ella controlado; así pues, lo que determina la renta es la plusvalía retenida, excluida del mecanismo de la perecuación. En realidad, esta explicación de Marx nos parece innecesaria. Incluso cuando la composición orgánica en la agricultura fuera igual a la media que se da en la industria, o incluso superior, el monopolio del suelo permite que la estructura de los precios de los productos agrícolas relativamente a los productos industriales sea tal que contenga una transferencia de valor— una transferencia real y no una simple retención al margen del mecanismo de la perecuación— en beneficio de los propietarios monopolistas, que constituye su renta. A partir de este momento, ésta ya no está determinada por las composiciones orgánicas comparativas en la agricultura y la industria, sino sólo por una relación social: la relación de fuerza que caracteriza la división del poder social y político entre la burguesía y los

propietarios del suelo. La renta sólo puede desaparecer cuando la propiedad del suelo desaparece. La burguesía ataca a la propiedad del suelo abriendo a la producción agrícola tierras nuevas sin propietarios, es decir, haciendo competir los productos de la agricultura dominada por la propiedad con los productos de una agricultura de libre acceso a las condiciones naturales de la producción, sin limitación por parte del monopolio terrateniente: tal es el sentido de la abertura del mercado inglés a los trigos de América del Norte en el siglo XIX. O también haciendo competir los productos de la agricultura del centro con los de agriculturas periféricas dominados por la propiedad terrateniente, pero cuya remuneración del trabajo es más débil y la tasa de plusvalía más elevada.

La renta, que persiste mientras persiste la propiedad del suelo, reviste sin embargo, por el hecho de la dominación de las relaciones capitalistas, la forma de un beneficio del capital: el beneficio del capital «invertido» en la compra de la tierra. En las formaciones precapitalistas, la tierra es el monopolio de una clase por la exclusión de otra. En las formaciones capitalistas se convierte en objeto de transacción. Su precio —categoría nueva— es la renta que puede proporcionar capitalizada. A partir de este momento, esta renta resulta ser la remuneración del capital dedicado a su compra.

En las formaciones capitalistas avanzadas, la producción agrícola ocupa escaso lugar en el producto social. Así, pues, el suelo agrícola es objeto de transacciones frecuentes y fáciles que ya no chocan con el obstáculo de una clase social campesina —para la cual la agricultura no era solamente un campo de producción sino también un modo de vida. La renta del suelo agrícola desaparece, puesto que el beneficio de las empresas agrícolas capitalistas —la parte de plusvalía social a que tienen derecho las empresas— debe remunerar todo el capital avanzado, incluido el que se dedica a la compra de la tierra. La tierra sigue teniendo un precio porque es objeto de un monopolio.

Además, cada vez que el acceso a las condiciones naturales (o sociales) de producción está limitado por un monopolio, aparece un problema de transferencia de va-

lor. Por esta razón es difícil captar el problema directamente a partir del análisis de los precios.

Si, en los sistemas capitalistas avanzados, el problema de la renta agrícola ha perdido su dureza en términos, si no teóricos, por lo menos cuantitativos, como revancha, la renta del suelo urbano adquiere día a día una importancia cuantitativa creciente. Los ideólogos del sistema pretenden que la renta del suelo es el medio «racional» de evitar que se planten patatas en los Campos Elíseos. En realidad, vemos como el acceso a los terrenos de los Campos Elíseos no está bajo el control de la sociedad, sino que depende del control monopolista de un grupo social, el de los propietarios de estos terrenos. El volumen de la transferencia de valor que se opera por este motivo en su provecho, depende, pues, únicamente de su fuerza social.

Lo mismo ocurre con las «riquezas naturales», mineras, forestales, acuáticas y marítimas, en la medida que su acceso está limitado por un monopolio social. Marx demuestra, en la *Crítica del programa de Gotha*, que la única fuente de valor es el trabajo social y que no es, sin embargo, fuente de riqueza. Ésta viene dada por la cantidad de objetos útiles (desde un punto de vista social y no individual) obtenidos con una cantidad dada de trabajo social. Este trabajo no se efectúa en una esfera abstracta inmaterial, sino en unas condiciones naturales determinadas. La distinción entre la naturaleza y la sociedad condiciona la ciencia social, define la humanidad por oposición al reino animal. Si la sociedad controlara el acceso a todas las condiciones naturales, podría planificar racionalmente su uso, es decir que elegiría los caminos y medios de obtener, a través de la utilización de estas riquezas naturales en un horizonte temporal social determinado, el máximo de utilidades para una cantidad dada de trabajo social. En el sistema capitalista, este acceso a las riquezas naturales está bajo la influencia de un control absolutamente desordenado. Algunas son de libre acceso y, en este sentido, se derrochan en detrimento del interés social, como demuestran los problemas del ambiente (polución de la atmósfera, de las aguas, etc.). El libre acceso excluye el uso de estas riquezas del terreno de lo económico: para la empresa capitalista se trata de una «economía externa», mientras que a escala de la sociedad, el uso de estas riquezas da lugar a un coste real: el de la «lucha contra la polución» (costes de «limpieza» asumidos por los poderes públicos, costes suplementarios de salud, desplazamiento de los hombres, etc.). Otras riquezas son apropiadas y el precio consentido por el empresario capitalista dependerá de las relaciones sociales entre la clase capitalista y el grupo que monopoliza el acceso a estas riquezas. Tratándose de recursos del subsuelo, por ejemplo, el precio será variable según que la legislación separe la propiedad del suelo de la del subsuelo, según que el suelo sea propiedad privada o pública, etc., es decir, según las condiciones sociales que definen el marco de la actividad económica.

Se da un nuevo paso adelante al tomar en consideración las etapas de la evolución de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción dentro del sistema capitalista. El período mercantilista, que es el de la formación del sistema, definido por la constitución de los dos polos del modo capitalista (concentración de la riqueza en metálico y proletarización), es un período de transición: por una parte, la ley del valor se expresa aquí aún bajo su forma simple, especialmente en el sector de la producción pequeña comercial; pero, por otra parte, la concentración de la riqueza en metálico se opera ya en un sector que no está regido por la ley del valor, el del gran comercio atlántico organizado como monopolio. La revolución industrial, es decir el encuentro y la fusión de los dos polos constituidos durante el período mercantilista, abre el camino al modo de producción capitalista acabado: la riqueza en metálico se convierte en capital haciendo trabajar bajo su control a la fuerza de trabajo «liberada» que se convierte en proletariado. El siglo XIX, hasta aproximadamente 1880-1890, está caracterizado por la forma industrial de las formaciones capitalistas centrales. El capital predominante es el capital industrial, constituido en células autónomas, a escala casi siempre de la empresa (en gran parte familiar). La competencia da a la ley del valor bajo su forma su campo de acción máxima. Pero esta acción topa con algunas trabas, especialmente en la agricultura que, después de la propiedad del suelo, continúa regida por el monopolio social de la

clase de los propietarios. La centralización del capital aumenta progresivamente como consecuencia de la competencia, dando lugar finalmente al acabar el siglo a un cambio cualitativo del carácter dominante del sistema. La generalización de la forma monopolista del capital demuestra que el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas ha superado ya el que correspondía a las relaciones de producción. Pues el monopolio es ante todo una traba para la perecuación del provecho. Así, pues, los precios dejan de estar determinados por una ley general, a partir de los valores. El campo de acción de la ley del valor disminuye. Desaparece toda racionalidad, incluso aparente, en el sistema de los precios. Éstos están determinados por las relaciones de fuerzas sociales dentro de la clase dominante, entre los grupos financieros que dominan los distintos sectores de la actividad. Hasta aquí, las relaciones sociales que intervenían en la determinación de los precios relativos eran sólo las que caracterizaban las relaciones entre la clase capitalista dominante considerada en bloque y las demás clases y grupos sociales. A partir de ahora, ya no existe una tasa de beneficio sino dos como mínimo: la que rige los sectores monopolizados y la que rige los sectores competitivos dominados. La política, es decir el recurso al poder de intervención en el terreno económico, adquiere una nueva dimensión.

La única salida capitalista frente a la superación socialista del sistema, de la contradicción entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción, es el capitalismo de Estado. La centralización de toda la producción a nivel nacional, a través de la sustitución de la propiedad de los grupos sociales por la del Estado, adapta las relaciones de producción al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Restablece el carácter social del capital, enmascarado por la parcelación de éste en fracciones alícuotas apropiadas privadamente. Así, pues, impone la planificación social como método de gestión de la economía. ¿Cómo definir, pues, a partir de ahora unos precios que no sean puramente convencionales —puesto que todo el producto social parece una sola mercancía —y la fuerza de trabajo como la única otra? Aquí se sitúa precisamente la frontera entre el capitalismo de Estado y el socialismo. Corresponde a una frontera de clases, la que separa al

proletariado, que continúa vendiendo su fuerza de trabajo, y la burguesía, convertida en clase Estado como en la época del modo tributario. A esta renovación de la sociedad capitalista le corresponde además mantener la dominación de la instancia económica sobre la instancia político-ideológica; la solución del capitalismo de Estado al problema de la planificación será la del capitalismo: la determinación de «precios» que «remuneren» de manera igual al «capital» (sus fracciones alícuotas) afectado por las diversas ramas. Cuando los economistas rusos vuelven a esta forma, en realidad están recuperando la «racionalidad» del modo capitalista, quebrantada por los monopolios privados.

Recapitulemos. El cálculo capitalista no tiene ninguna racionalidad *en sí*. Efectivamente, la racionalidad es siempre relativa a un modo de producción; no supera jamás el marco de las relaciones sociales propias de este modo. En el modo capitalista, bajo su forma industrial acabada, esta racionalidad está limitada: por una parte, por la relación social esencial que define la tasa de plusvalía, es decir la tasa de explotación del trabajo; por otra, por las relaciones sociales secundarias que definen las relaciones entre la burguesía y los propietarios del suelo que controlan el acceso a ciertas riquezas naturales. Con los monopolios privados se añade una tercera limitación: la que definen las relaciones sociales internas a la clase burguesa dominante.

Desde el punto de vista social, la resultante del cálculo económico así constituido es irracional, y esta irracionalidad aparece cuando el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas exigiría que la sociedad entera las controlara. Aquí es donde se sitúa el contenido del problema del «ambiente». Este término, impropio, sólo demuestra que la sociedad siente este problema como algo molesto, pero sin comprenderlo científicamente. Cubre dos conjuntos de realidades situadas en tres planos en que se manifiesta la irracionalidad del sistema: 1) el despilfarro de los «recursos humanos», 2) el despilfarro de las riquezas naturales y 3) el horizonte temporal necesariamente limitado del «cálculo económico».

El modo de producción capitalista considera al hombre como fuerza de trabajo, mano de obra, y no finali-

dad: su ley inmanente es, pues, intentar reducir el coste de esta fuerza de trabajo, maximizar la tasa de la plusvalía, dejar al margen de lo económico —en el terreno de las «economías externas» para la empresa— lo que se ha calificado impropiamente de «costes sociales» o «costes del hombre» (educación, salud, etc.), traduciendo la alienación economista por la misma elección del término de «costes» (como el de «recursos humanos», que demuestra claramente que el hombre es un «recurso»... para el capital). El capitalismo de Estado está movido por la misma ley: la fuerza de trabajo sigue siendo una mercancía, persiste la alienación economicista. El socialismo se define por el control social de la triple relación entre el tiempo de trabajo social dedicado a la reproducción del ciclo de producción, el tiempo de trabajo social dedicado a su extensión y el tiempo de no-trabajo. Por lo tanto, permite dominar la acumulación, que, en el modo capitalista, por el contrario, domina el devenir social.

El modo de producción capitalista toma o no en consideración el uso de las riquezas naturales al azar de las relaciones sociales no controladas por la sociedad. El «precio» de los productos, que determina su uso relativo, contiene o no contiene, según los casos, el margen necesario para permitir que la sociedad mantenga o renueve el estock de estas riquezas. De este modo se obtienen, en detrimento del porvenir, agotando los recursos naturales, tasas de acumulación elevadas, medidas en los términos clásicos de la contabilidad nacional, por ejemplo, y, por consiguiente, tasas de crecimiento del producto social medidas en estos términos.

Una sociedad que quiera controlar su porvenir debe disponer ante todo de un largo horizonte temporal. Este es el caso claro de las sociedades precapitalistas, en que la instancia dominante no era la económica sino la político-ideológica. De todos modos, no controlaban mucho la naturaleza, en razón del escaso desarrollo de las fuerzas productivas. De ahí la alienación religiosa. Estas sociedades construían pirámides o catedrales, es decir monumentos destinados a la eternidad y cuyo objeto no era servir a los hombres, sino a los dioses. La sociedad capitalista ya no tiene esta pretensión: si bien liberó a los hombres de los dioses, no les liberó de sí mismos. Sólo puede proponerles una ideología alienadora, la del *consumismo*, perspectiva al horizonte temporal muy corto de un «crecimiento» del consumo sin referencia a las necesidades humanas reales. Esta disminución del horizonte temporal resulta de la función dominante de la tasa de la plusvalía. Pues esta tasa determina el ritmo de la acumulación, en definitiva, la «tasa de actualización» sobre cuya base se realizarán las opciones. Parece racionalizar lo irracional. Pero sabemos que una tasa del 7 al 15 % significa que las opciones alternativas se confunden en un horizonte de diez a quince años como máximo. En realidad, el «cálculo económico» no es más que una justificación ideológica del comportamiento espontáneo de las empresas capitalistas. Incluso si lo trasladáramos a la escala nacional o «social» y corrigiéramos sus consecuencias más aberrantes considerando los «precios de referencia», no cambiaríamos en nada la brevedad de sus perspectivas. La crisis de nuestra civilización está situada por completo dentro de esta absurda reducción del tiempo humano. Uno de sus aspectos es la contradicción en que se encierra, entre los «objetivos» de la educación y los del sistema de producción. En un mundo que progresa rápidamente, la educación no puede conformarse con enseñar técnicas que corresponden a capacidades profesionales definidas, que no son muy conocidas con veinte años de anticipación. Así, pues, debería tender a formar hombres capaces de adaptarse seguidamente, por sí mismos y durante toda su vida, de progresar y también, en el sentido inverso, de adaptar la evolución económica al ritmo de su voluntad. Pero el objeto de la «planificación de la educación» no es éste. Víctima de la alienación economista, quiere considerar la formación como un coste (que respecto a la empresa formara parte de las economías externas) proponiéndose, pues, adaptar sus productos a las necesidades de la economía, necesidades que el sistema ignora más allá de los diez o veinte años...

El cálculo económico racional de una sociedad socialista no puede estar basado en los mismos principios. En primer lugar hay que recordar que, para el conjunto de la sociedad, sólo el cálculo en valor tiene sentido, es decir el cálculo en tiempo de trabajo social. Toda contabilidad en precios que «igualicen las remuneraciones del Capital»

no tiene ningún significado. La organización de la división social del trabajo (entre la producción de equipos y la de los bienes de consumo) y el tiempo necesario para pasar de una estructura dada de esta división a otra estructura, correspondiente a un nivel superior de desarrollo de las fuerzas productivas (tiempo determinado en última instancia por la duración de formación y de transformación de los hombres: formación técnica, reorganización de la producción, etc.) deben considerarse en base a una única opción: la de la solución que reduce al mínimo el tiempo de trabajo social necesario en un horizonte temporal determinado. Este horizonte temporal debe fijarlo la sociedad en función de su grado máximo de dominio del conocimiento del porvenir. En cuanto a los objetos útiles que deben ser reproducidos, deben hacer una referencia explícita continua a las necesidades expresadas por la sociedad al margen de toda referencia a los precios (por lo tanto al mercado y a la distribución, necesariamente desigual, de los ingresos): por tanto, sólo la sociedad puede elegir entre el tiempo de trabajo y el tiempo de no trabajo, en lugar de encerrarse en la elección fútil, de «bienes» —el tiempo de trabajo, máximo, no sería objeto de discusión. Para el capitalismo, efectivamente, el objetivo del sistema no es la maximización del producto, sino la de la plusvalía; esto condiciona la alienación economicista. Finalmente, hay que tomar en consideración todas las riquezas naturales y, en el horizonte temporal definido, debe dedicarse una fracción del producto a su mantenimiento o su reconstitución. Esta fracción, minimizada, determina la elección de las alternativas; sin embargo, dependerá de las perspectivas del progreso científico que permite agotar un recurso cuando existen posibilidades futuras de producción de bienes que permitan satisfacer las mismas necesidades apelando a otro recurso. Este es el significado de la «reconstitución». Y así debemos comprender la observación de Marx según la cual, en un régimen socialista, el trabajador no puede «recibir íntegramente el producto de su trabajo» como pretendían los socialistas ingenuos.

II. La acumulación de capital en las formaciones capitalistas centrales

El modo capitalista difiere de todos los modos anteriores en que lo que determina el proceso productivo es la apropiación de los medios de producción, que son a su vez producto del trabajo social, y no la apropiación de los medios naturales. Esta característica, que traduce un salto cualitativo en el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, se refleja en la definición vulgar del «capital», reducido a los equipos materiales, y en la expresión poco afortunada de «técnica capitalista» utilizada por la economía convencional para designar este salto cualitativo. La economía convencional pretende basar sus análisis en el hecho de que los equipos se producen con anterioridad en el tiempo en relación a la producción de los bienes de consumo que hacen posible. El «desvío» de producción constituye la base del «marginalismo» y permite a Bohm Bawerk basar la «productividad del capital» en la «depreciación del futuro» (el «precio del tiempo»). En realidad, esto no significa nada. Pues, lo que caracteriza el modo capitalista, es la producción simultánea de bienes de producción y de bienes de consumo, la división social del trabajo entre estas dos ramas esenciales de la producción social. El punto central del análisis de la acumulación debe ser el análisis de la articulación entre ellas. Efectivamente, esta división social del trabajo dirige y refleja el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, la productividad global del trabajo social (la cantidad de utilidades obtenidas con un trabajo total distribuido de cierto modo), del mismo modo que determina la distribución de los ingresos sociales. La articulación determinante en un sistema capitalista autocentrado es, pues, la que une la producción de bienes de consumo con la producción de bienes de equipo destinados a permitir la producción de los primeros. Esta articulación caracterizó el desarrollo histórico del capitalismo en el centro del sistema, en Europa, en América del Norte y en el Japón. Define de manera abstracta el modo de producción capitalista «puro» y ha sido analizado como tal en el *Capital*. Podríamos demostrar que el proceso de desarrollo de la U.R.S.S. y el de la China

también están basados en esta articulación, aunque sus modalidades sean, sobre todo por lo que respecta a la China, originales.

Marx demuestra que en el modo de producción capitalista existe una relación objetiva, necesaria, entre la tasa de plusvalía y el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. La tasa de plusvalía determina en lo esencial la estructura de la distribución social de los ingresos nacionales (su distribución entre los salarios y la plusvalía que toma forma de beneficio), y, por consiguiente, la de la demanda (los salarios constituyen lo esencial de la demanda de bienes de consumo de masas, los beneficios se «ahorran» totalmente o en parte con vistas a su futura «inversión»). El nivel de desarrollo de las fuerzas productivas se expresa en la división social del trabajo: la aplicación de la fuerza de trabajo, en proporciones convenientes, a las secciones 1 y 2 del modelo de reproducción del Libro II. Esta relación objetiva, fundamental sin embargo en *El Capital,* se ha silenciado muchas veces, especialmente en la discusión sobre la base tendencial de la tasa de beneficio. El argumento que suele plantearse, según el cual el aumento de la composición orgánica del capital puede compensarse a través de la tasa de plusvalía, pierde toda consistencia cuando se comprende que la contradicción entre la capacidad de producir del sistema y su capacidad de consumir, inmanente al modo de producción capitalista, se supera continuamente, y que precisamente así se expresa el carácter objetivo de la relación entre la tasa de plusvalía y el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Este modelo teórico de la acumulación es mucho más rico que todos los modelos empiristas elaborados después porque demuestra que el «salario real» no puede ser cualquier cosa y que por tanto concede un estatuto objetivo a las relaciones de fuerzas sociales.

Esta relación objetiva se expresa en las fluctuaciones coyunturales de la actividad y del paro. Un aumento de la tasa de plusvalía por encima de su nivel objetivamente necesario conduce a una crisis, consecuencia de la insuficiencia de la demanda solvente. Una reducción de esta tasa disminuye el crecimiento económico y crea las condiciones para un mercado de trabajo favorable al capital. El esquema de esta adaptación —que corresponde a la

historia de la acumulación de la revolución industrial en la crisis de 1930— es más compleja, por la influencia del efecto secundario de las variaciones del salario sobre las elecciones de las técnicas, que traduce así el carácter subóptimo del sistema económico. Pleno empleo tendencial (que no excluye, sino que implica por el contrario un margen de paro permanente escaso) y fluctuaciones coyunturales amplias del paro representan el funcionamiento de este sistema. Las transformaciones internas del capitalismo contemporáneo arrebataron a este mecanismo de adaptación su funcionalidad. La monopolización del capital por una parte, la organización de los trabajadores a escala nacional por otra, posibilitan una «planificación» cuyo objetivo sería reducir las fluctuaciones coyunturales. Si la clase obrera acepta situarse en este marco, el del sistema, es decir concretamente si, bajo el cayado del Estado, capital y trabajo aceptan un «contrato social», que una el crecimiento del salario real con el de la productividad, en proporciones calculadas por los «tecnócratas», puede garantizarse un estado de casi pleno empleo estable. Naturalmente, algunos sectores de la sociedad pueden, rechazando el «contrato», provocar trastornos: esto ocurre especialmente en las pequeñas y medias empresas que pagan los gastos de la concentración y pueden disponer de un poder político de chantaje nada despreciable. También las relaciones exteriores escapan a este tipo de planificacin. Por tanto, la contradicción entre el carácter mundial de la producción —que se manifiesta por el peso creciente de las sociedades multinacionales— y el carácter siempre nacional de las instituciones tanto del capital como del trabajo. La ideología social-demócrata que se expresa en este tipo de contrato social encuentra sus límites en las fronteras del Estado nacional.

Este modelo traduce la esencia del sistema. Se hace abstracción de las relaciones exteriores, que significa, no que el desarrollo del capitalismo se haya realizado en un marco nacional autárquico, sino que las relaciones esenciales en el sistema pueden captarse haciendo abstracción de estas relaciones. Por otra parte, las relaciones exteriores del conjunto constituido por las regiones desarrolladas con la periferia del sistema mundial, siguen siendo equitativamente marginales en relación a los flujos internos del

centro; además, estas relaciones, como veremos, son consecuencia de la acumulación primitiva y no de la reproducción ampliada. El carácter históricamente relativo de la distinción entre los bienes de consumo de masas y los de lujo se ve también aquí claramente. En el sentido estricto del término, deben ser considerados como productos de lujo aquellos cuya demanda proviene de la fracción consumida del beneficio. La demanda que procede de los salarios se amplía con el crecimiento económico —el progreso de las fuerzas productivas. Si, a principios de la historia del capitalismo, esta demanda se dirige casi exclusivamente a consumos esenciales, alimentación, textil y de alojamiento, actualmente recae más ampliamente en productos de consumo duraderos: automóviles, aparatos electrodomésticos, etc. Esta sucesión histórica del tipo de productos «de masas» tiene una importancia decisiva para la comprensión del problema que nos preocupa. La estructura de las demandas en los primeros tiempos favorece la revolución agrícola, ofreciendo una salida a los productos alimenticios para el mercado interior (históricamente, esta transformación de la agricultura tomó la forma de capitalismo agrario). Por otra parte, ya conocemos la función histórica de la industria textil y de la urbanización («cuando el edificio funciona, todo funciona») en el proceso de acumulación. Los productos de consumo duraderos —cuya producción es altamente consumidora de capitales y mano de obra calificada— aparecen sólo cuando la productividad en la agricultura y las industrias de producción de bienes no duraderos ha franqueado ya etapas decisivas.

Este análisis tiene un papel esencial en la demostración de nuestra tesis. Añadiremos tres observaciones.

Primero, la acumulación autocentrada, es decir sin expansión exterior del sistema, es posible, teóricamente, si el salario real aumenta a un ritmo calculable, determinado. Pero la tendencia inmanente del sistema es mantener el nivel del salario real, que sólo aumenta cuando y en la medida que la clase obrera obtiene con sus luchas sindicales algunas mejoras. Si el salario real no aumenta a un ritmo necesario, la acumulación exige en compensación una expansión exterior continua del mercado. Esta es la base del «expansionismo» necesario del modo capitalista.

A lo largo del siglo XIX, hasta más o menos 1880, los salarios reales del centro no habían aumentado lo suficiente; por tanto, se requirió una forma de expansionismo que atribuyó a la periferia ciertas funciones; mientras que a partir de los últimos decenios del siglo los salarios reales del centro aumentaron a un ritmo más definido, dando formas inéditas (las del imperialismo y la exportación de capitales) al expansionismo del modo capitalista, y a la periferia funciones también nuevas.

En segundo lugar, la acumulación autocentrada da al modo capitalista central una vocación de exclusividad, es decir a la destrucción de todos los modos precapitalistas. Excepcionalmente, la formación social capitalista central tenderá a confundirse con el modo que la domina —mientras que todas las formaciones anteriores eran combinaciones estables de modos diferentes.

En tercer lugar, la acumulación autocentrada es la condición necesaria para que se manifieste la baja tendencial del nivel de beneficio. Los monopolios y el imperialismo constituyen la respuesta del sistema a esta baja tendencial, poniendo fin a la perecuación del beneficio. Sin embargo, por una parte el reflujo de los beneficios que provienen de la periferia, donde el capital fue a buscar una tasa de remuneración más favorable, y, por otra, la baja continua de la tasa de provecho en el centro, paralela a la búsqueda de los mecanismos de acumulación autocentrada, agravan el problema de la absorción del capital excedentario. La manera como el sistema supera este problema es el capitalismo monopolista de Estado, que organiza la absorción del excedente. El análisis de esta respuesta del sistema a sus problemas exige la introducción de un nuevo concepto: el de «excedente», más amplio que el concepto de plusvalía.

Un ejemplo de la divergencia fundamental que existe entre este último análisis y el del marxismo dogmático lo proporciona la discusión referente al análisis de Baran y Sweezy, *el Capitalismo monopolista*. Se trata de una aportación importante que integra hechos nuevos esenciales relativos a la forma en que el sistema supera actualmente, en su centro, la contradicción fundamental, permanente y creciente, entre la capacidad de producir y la de consumir. La ley tendencial al alza del excedente, que es el resultado

de la política del Estado y de los monopolios en la época del capitalismo monopolista contemporáneo, no está en contradicción con la ley de la baja tendencial de la tasa de provecho; por el contrario, es su expresión en el sistema de nuestra época. Ciertos comentaristas se rebelaron contra el trabajo de Baran y Sweezy, que demuestra que el sistema puede funcionar. Se prefiere la visión religiosa y tranquilizante de la catástrofe apocalíptica y de la edad de oro realizada milagrosamente, a la imagen inquietante de las condiciones perpetuamente cambiantes que obligan a renovar continuamente sus análisis.

III. Las condiciones de la acumulación autocentrada: la función del sistema monetario

La teoría monetaria es el terreno predilecto de una pretendida «ciencia económica» que sólo ataca falsos problemas. Pues la moneda oculta las relaciones esenciales, las relaciones de producción, para centrarse en las relaciones superficiales, las relaciones de intercambio. En realidad, el sistema bancario no ejerce sino una función pasiva de adaptación de la cantidad de moneda a las necesidades. Desde luego, ejerce también una función activa en el mecanismo de la acumulación (en el proceso de realización de la plusvalía), pero precisamente esta función pasa desapercibida por la teoría monetaria corriente.

La teoría subjetiva del valor no puede responder a la cuestión del valor de la moneda más que de una manera tautológica: el valor de la moneda es, para ella, el de los bienes que permite adquirir. En realidad, la moneda llena cuatro funciones esenciales: es instrumento de medida del valor, el instrumento concreto de la circulación, el instrumento privilegiado de pago liberador, y el instrumento de reserva del valor. El marginalismo insiste en la función de la moneda como medio de circulación, de la que derivarían las demás funciones. El pensamiento keynesiano insiste en la función «medio de atesoramiento», considerándola como la más específica de la moneda. Los contemporáneos (Lindhal, Myrdall, Lundberg, Harrod) atribuyen a las dos funciones un papel complementario aunque secundario en los mecanismos de acumulación, mientras que la

escuela de Chicago, con Milton Friedman, vuelve al cuantitavismo. Marx —con Joseph Schumpeter, parcialmente— es el único que abrió el camino para una discusión verdadera de la función de la moneda en la acumulación.

1. *Del pensamiento clásico a Keynes y Milton Friedman*

Paradójicamente, el pensamiento económico calificado por Keynes como «clásico», como también el pensamiento keynesiano, atribuye a los mecanismos del desarrollo económico una función decisiva en la tasa del interés y al sistema bancario una función despreciable.

El ahorro y la inversión son, en los autores atacados duramente por Keynes, datos reales de la economía. Sin embargo, la forma monetaria en que se expresan estas cantidades añade a las causas de desequilibrio posible una causa nueva de inadaptación. Existiría una «tasa natural» del interés que realizara el equilibrio económico. La cantidad de ahorro ofrecida, teniendo en cuenta la «preferencia por el presente», sería, en esta tasa, igual a la cantidad de inversión exigida, teniendo en cuenta la productividad del capital.

Además, aparte de que este análisis es una tautología —ya que ni Fischer ni Böhm-Bawerk establecieron la existencia de la productividad del capital sobre otras bases que la «preferencia por el presente», si bien la tasa natural del interés no es mayor que la tasa de depreciación del futuro—, el mecanismo de la determinación del interés «natural» allí donde se cortan las curvas de oferta y demanda de ahorro, no explica nada en absoluto, en realidad. Keynes lo demostró claramente: cuando la demanda de capital se desplaza —pues una innovación exigiría inversiones más importantes—, los ingresos cambian y también la oferta de ahorro. Si se recurre a la historia para resolver el problema —la oferta del capital hoy en día estaría determinada por la distribución y el volumen de los ingresos de ayer—, se soslaya la dificultad.

De todos modos, los primeros marginalistas no prestaron ninguna atención a las condiciones monetarias. «Estaba claro», para ellos, que las condiciones monetarias hacían «tender» la tasa del mercado monetario hacia «la

tasa natural». Wicksell iba a inaugurar una nueva era al demostrar como los procesos acumulativos en los mecanismos bancarios permitían a la tasa monetaria alejarse de la tasa natural. Este análisis, adoptado y continuado por Myrdall, Keynes y Cassel, sirvió para explicar el ciclo.

La hipótesis subyacente es que la tasa del interés determina el volumen del ahorro y el de la inversión. Pero no es así. El ahorro depende esencialmente del volumen absoluto y relativo de los ingresos de la propiedad; la inversión no responde más que raras veces a las variaciones de la tasa de interés: depende esencialmente del grado de correspondencia entre la capacidad de producir y la de consumir.

En Keynes encontramos este mismo contraste entre la función excesiva atribuida a la tasa de interés y la función pasiva concedida al sistema bancario. El desequilibrio entre el ahorro y la inversión se atribuye finalmente a la preferencia por la liquidez, que impide que disminuya la tasa de interés por debajo de un nivel mínimo: la tasa de interés viene determinada por el estado de la preferencia por la liquidez teniendo en cuenta el volumen monetario que ofrecen los bancos. Después, hay unas fuerzas de equilibrio que determinan precios relativos, de manera que las eficacias marginales de los diferentes capitales sean iguales a estas tasas. A partir de este momento, ya no hay distancia entre la tasa del interés y la eficacia del capital y, por consiguiente, ya no hay inversiones netas. Se ha alcanzado el estado de equilibrio de la escuela sueca en que la tasa monetaria es igual a la tasa natural y no existe beneficio. Pero este equilibrio puede ser fácilmente un equilibrio de subempleo. Efectivamente, sea cual sea el volumen monetario, la tasa de interés no puede —a causa de la preferencia por la liquidez— descender de cierto nivel. Entonces el sistema bancario resulta impotente. Por ello numerosos keynesianos condenan la política de expansión monetaria que, cuando la tasa de interés alcanza su nivel mínimo, sólo puede engendrar inflación, incluso si no existe pleno empleo.

Este análisis descansa en la noción de preferencia por la liquidez, es decir, en la noción de propensión a atesorar. ¿Qué es la «necesidad de liquidez»? Es, por una parte, la necesidad de moneda para financiar las transacciones co-

rrientes. ¿Hasta qué punto un empresario está dispuesto a pagar los fondos necesarios para asegurar su producción corriente? Naturalmente, hasta el punto en que las cargas de estas tasas reduzcan y eliminen su beneficio. Por otra parte, es una necesidad de moneda para el atesoramiento. Pero, en una sociedad capitalista, una vez constituidos los ahorros de reserva, el empresario ya no desea atesorar; desea ahorrar para invertir. La cuestión no estriba, pues, en saber por qué la tasa de interés no puede bajar de un nivel mínimo, sino por qué el nivel de eficacia marginal del capital puede caer tan bajo. En este punto, las explicaciones de Keynes son bastante vagas.

Sin embargo, lo más decepcionante de Keynes es que presenta al sistema bancario como impotente no sólo a partir de cierto punto, sino a todos los niveles. Sería posible considerar que la moneda tiene un papel pasivo en el sentido de que se adapta a las necesidades de la liquidez. Sin embargo, Keynes considera que esta oferta es rígida. Esta rigidez es la que, frente a una demanda fluctuante, determina las variaciones corrientes de la tasa de interés. Desde luego, algunas variaciones de esta tasa se deben a veces a la adaptación de la cantidad de moneda a la demanda; pero estas dificultades son temporales y no pueden explicar el nivel medio de esta tasa en un período largo.

2. *La adaptación de la emisión a las necesidades*

La primera cuestión que se plantea es la de saber cómo se hace la adaptación de MV (cantidad de moneda X velocidad de circulación) a PT (nivel de los precios X volumen de las transacciones). El ahorro global no constituye una masa homogénea; hay que distinguir entre el ahorro creador, constituido por la cantidad de moneda separada por los empresarios con vistas a una ampliación ulterior de la producción, y el ahorro reserva constituido por cantidades de moneda separadas, bien por los consumidores con vistas a un gasto futuro en bienes de consumo finales, bien por los empresarios con vistas a financiar todos los gastos productivos necesarios para asegurar la producción actual del sistema y su salida normal.

Esta cantidad de liquideces constituye una primera necesidad social de moneda. El sistema bancario, a través del crédito a corto plazo, adapta la cantidad de moneda en circulación a esta necesidad. Efectivamente, las bancas comerciales avanzan créditos a corto plazo cuando los empresarios lo solicitan. Estos créditos no sirven sino para financiar el funcionamiento corriente de la economía, es decir, para repartir en el tiempo las entradas y salidas de fondos de los empresarios.

Entonces toda la cuestión estriba en saber si esta necesidad social de moneda está predeterminada, es decir, suponiendo las costumbres de pagos estables (que realmente se dan en el período corto; en el período largo, el mejoramiento de las técnicas bancarias acelera la velocidad de circulación de la moneda frente a la necesidad creciente que se tiene de ella), si la talla de los ingresos nacionales está predeterminada; en otras palabras, si el nivel de actividad y el de los precios también lo están. Si, efectivamente, las bancas pueden modificar estos niveles con inyecciones o extracciones monetarias, no tiene sentido decir que el sistema bancario adapta la cantidad de moneda a la necesidad.

Una vez más, se trata de saber si fundamentalmente el nivel de la actividad y el de los precios están determinados por la cantidad de moneda o si dependen en definitiva de otros datos. Keynes afirma que la cantidad de moneda ofrecida llena la función de variable primera, autónoma. Esta hipótesis no tiene base. Pero hay algo peor: ¿qué fuerzas determinan el nivel de la eficacia marginal del capital? Keynes no dice nada sobre esto. Efectivamente, esta eficacia, que no es otra que la rentabilidad de las inversiones, está directamente relacionada con el grado de correspondencia entre la capacidad de producir y la capacidad de consumir de la sociedad. Si la capacidad de producir llegara a ser superior a la capacidad de consumir, la rentabilidad de las inversiones no tardaría en quedar anulada, de modo que, sea cual sea el nivel de la tasa de interés, habría una contracción de la actividad económica.

Fundamentalmente, pues, el nivel de la actividad depende de algo más que de la cantidad de moneda. ¿Ocurre lo mismo con el nivel de los precios?

El cuantitativismo ligaba estrictamente el valor de la

moneda con su cantidad. Pero, si bien actualmente se ha desechado esta relación mecánica de la ecuación de Fischer, esto no significa que se haya desarraigado de la teoría todo rastro de cuantitativismo. Incluso se intenta salvar el cuantitativismo demostrando su relación con la teoría subjetiva del valor. De este modo, Mises afirma que, cuando aumenta la cantidad de moneda, esto significa que ciertos ingresos han aumentado: como la utilidad marginal de la moneda para los individuos baja cuando aumentan los ingresos, también los precios aumentan. ¿Este razonamiento es muy sólido? Cuando la cantidad de moneda aumenta, la producción generalmente también ha aumentado, pues la moneda suplementaria ha penetrado en la economía a través de unos canales concretos. Una oferta cada vez más fuerte se opone a una demanda cada vez mayor.

Aparentemente, la teoría económica ha tomado un camino totalmente distinto: el del estudio de la función que permite a la moneda satisfacer la «necesidad de liquidez». ¿Acaso el análisis de la liquidez ha eliminado radicalmente el cuantitativismo? No está muy claro que sea así. En el modelo keynesiano, la oferta de moneda y la tasa del interés vienen dados; entonces, el nivel de la preferencia por la liquidez determina la parte de moneda que se atesorará (y, por diferencia, la parte que será «activa»). Como la tasa del interés determina el volumen de la inversión (porque la eficacia marginal del capital es una variable independiente que no depende de la cantidad de moneda), y por tanto también el de los ingresos nacionales, se dispone de todos los datos del sistema económico, con excepción del nivel general de los precios, que debe ser determinado, según la fórmula cuantitativa, por la relación entre los ingresos nacionales reales y la cantidad de moneda activa. Así, pues, Keynes sigue siendo cuantitativista en segundo grado. Por ello, cuando desaparece el efecto de la preferencia por la liquidez, se cae de nuevo en el cuantitativismo puro y simple. Esta óptica, en que la cantidad de moneda ofrecida es un dato al que se adaptan los demás (la cantidad de moneda determina en Keynes al mismo tiempo el nivel de los ingresos nacionales y el de los precios, mientras que entre los «clásicos» sólo determina el nivel de los precios), en lugar de ser en sí misma una

variable que depende de la demanda de moneda, es decir del nivel de los ingresos y los precios, facilitó la reintegración del sistema keynesiano al sistema clásico. A esta reintegración, hecha por Modigliani en un modelo general, podrían aplicársele todos los reproches dirigidos por Nogaro a la teoría cuantitativista. Efectivamente, una posición anticuantitativista es incompatible con toda teoría del equilibrio general, pues es necesario que exista una variable independiente en el sistema. La escuela de Chicago, con Milton Friedman, vuelve así al cuantitativismo. Entonces se ve obligada a orientar toda la investigación en la única dirección que permite un empirismo que se condena a ver solamente las apariencias: la búsqueda de las correlaciones inmediatas entre la cantidad de moneda y diversas variables del sistema («los ingresos permanentes»), el análisis «psicológico» del «deseo de cobro» y otros falsos problemas.

Así, pues, si rechazamos toda forma de cuantitativismo, el problema de la determinación del valor de la moneda sigue sin resolver. Pero podemos distinguir dos casos: el de una moneda convertible en oro y el de una moneda inconvertible. En el primer caso, es seguro que el coste de la producción del oro juega un papel decisivo en el mecanismo de la determinación del nivel general de los precios. Si, por el contrario, la moneda es inconvertible, el parapeto constituido por el valor del oro deja de existir. Hasta aquí, la expansión de los créditos no podía «superar» las necesidades, pues los empresarios no hubieran podido pedir los créditos ofrecidos. La cantidad de moneda sólo puede aumentar bajo la forma de una distribución de poder de compra sin contrapartida real (emisión de papel moneda en caso de guerra, por ejemplo). El alza de los precios (que proviene entonces del desequilibrio entre ingresos y producción y no de la cantidad de moneda) obliga a abandonar la convertibilidad. Cuando el sistema bancario deja de comprar el oro a un precio fijo, la expansión de los créditos o la emisión del poder de compra pueden ser limitados, puesto que arrastran el propio precio del oro en este movimiento general de alza. La dependencia fundamental en que se encontraba la oferta de moneda respecto a la demanda, parece quedar, pues, abolida.

Se ha hecho posible la inflación de los créditos, por lo menos dentro de un sistema monetario nacional autónomo: efectivamente, como la inflación provoca modificaciones de la balanza exterior (normalmente, un déficit), y la escala del sistema capitalista mundial el oro sigue siendo la forma de pago utilizable en última instancia, la política económica nacional de un país corre el riesgo de entrar en conflicto con la de los demás.

3. *La función de la moneda en el proceso de acumulación*

Por lo tanto, el sistema monetario cumple pasivamente una función «técnica» importante: la de adaptar la oferta de moneda a la necesidad expresada en un «estado de equilibrio», es decir en la hipótesis de una reproducción simple. Y también tiene otra función, mucho más decisiva, aunque totalmente menospreciada por las teorías convencionales: la de permitir la reproducción ampliada. Llamaremos a esta función la función «activa» de la moneda, llamando así la atención sobre la función de las instituciones monetarias que cumplen la función del planificador, que, previendo el porvenir, adapta la oferta a la demanda dinámica.

Efectivamente, la acumulación capitalista exige una cantidad cada vez mayor de moneda, no sólo porque el producto nacional bruto aumenta, sino también porque para que se pueda realizar la transformación del ahorro en inversión es necesario que la nueva moneda se vea lanzada constantemente al circuito incluso antes de que el producto nacional bruto haya aumentado. En el momento en que se realiza, la nueva inversión aún no tiene salida, puesto que todas las salidas existentes en un momento dado no pueden superar el volumen de la producción en este momento. Pero ampliará la producción para crear esta nueva salida. Sin embargo, para invertir, el empresario necesitará sumas de dinero. Por lo tanto, parece ser que necesitará una salida previa para vender la parte de su producción cuyo valor está destinado a la ampliación de la producción, para «realizar» en forma monetaria su «ahorro», su capital adicional. El problema pa-

rece insoluble: el empresario no puede encontrar tal salida, puesto que las que existen en el momento que él puede vender no pueden superar el volumen de la producción actual y necesitaría encontrar una igual al volumen de la producción de mañana. En realidad basta con que hoy llegue a manos del empresario una cantidad suplementaria de moneda igual al valor destinado a la acumulación que mañana creará su salida.

Analizando los esquemas de la producción ampliada en Marx, Rosa Luxemburg cree descubrir que el equilibrio dinámico sólo es posible cuando existen salidas exteriores (exteriores al modo capitalista) previas y que, por consiguiente, el modo capitalista, cuando haya conquistado la totalidad del mundo, chocará con un obstáculo infranqueable, y se hundirá por sí mismo. El error de Rosa Luxemburg es que no tiene en cuenta la función de la moneda como medio para restablecer el equilibrio dinámico.

Tomemos de nuevo el ejemplo de Marx, relativo a un modelo de reproducción ampliada en que la mitad de la plusvalía producida en la sección I (producción de los medios de producción, indicada en el índice I) y un quinto de la producida en la sección II (producción de bienes de consumo) se «ahorran» en el primer período para ser «invertidos» a principios del segundo, por adición al capital constante (c) y al capital variable (v) en proporciones idénticas a las del primer período. Se trata, pues, de un modelo extensivo de reproducción ampliada, sin progreso técnico (sin modificación de la composición orgánica c/v de cada una de las ramas de un período al otro), posible gracias a una ampliación de la fuerza de trabajo.

En el primer período tenemos:

$$\text{I}\quad 4.000\ C_1 + 1.000\ V_1 + 1.000\ S_1\ (400\ Sc1 + 100\ Sv1 + 500\ S'_1) = 6.000\ M1$$

$$\text{II}\quad 1.500\ C_2 + 750\ V_2 + 750\ S_2\ (100\ Sc2 + 50\ Sv2 + 600\ S'_2) = 3.000\ M2$$

Hemos descompuesto la plusvalía generada en cada rama en sus tres elementos: ahorro con vistas a una acumulación en la misma rama realizada bajo la forma de una inversión ulterior en medios de producción (Sc), ahorro con vistas a una compra ulterior de fuerza de trabajo

suplementaria (Sv) y consumida (S'). Estos elementos están inscritos entre paréntesis.

La producción de medios de producción durante este período (6.000) excede a la demanda que se expresa simultáneamente (4.000 + 1.500) del importe de la plusvalía producida en I no consumida (500). Además, la producción de bienes de consumo (3.000) excede a la demanda que se expresa durante este período (1.000 + 750 + 500 + 600) del importe de la plusvalía producida en II y no consumida (150).

Pero, en el período siguiente, las ecuaciones de equilibrio se convierten en:

$$\text{I}\quad 4.400\ C_1 + 1.100\ V_1 + 1.100\ S_1$$

$$\text{II}\quad 1.600\ C_2 + 800\ V_2 + 800\ S_2$$

Por encima de la simple renovación de los medios de producción, la demanda de extensión del aparato productivo a principios del segundo período absorbe el excedente de producción de I durante la primera fase. Efectivamente (4.400 + 1.600) — (4.000 + 1.500) = 500. También, la demanda de bienes de consumo que resulta, en el segundo período, de un aumento de la fuerza de trabajo ocupada, absorbe el excedente de producción del primer período, puesto que (1.100 + 800) — (1.000 + 750) = 150.

Así, pues, una parte de la producción del primer período se absorbe durante el siguiente, y así sucesivamente.

Las hipótesis del ejemplo de Marx —tasas de acumulación diferentes de una rama a otra y composiciones orgánicas inalterables— no son necesarias por otra parte. Anne-Marie Laulagnet demostró que el equilibrio dinámico es posible si se respetan ciertas proporciones, haciendo la hipótesis de una tasa de acumulación igual de una rama a otra y de composiciones orgánicas que se elevan progresivamente de un período a otro.

Este modelo demuestra que no se da el problema de «salidas exteriores necesarias», sino sólo un problema de crédito: los empresarios deben disponer, durante cierto período, de medios monetarios que no recuperarán hasta que, en el período siguiente, pueda realizarse su producción. Esta realización será posible si se respetan ciertas

proporciones (entre M_1 y M_2, C_1 y C_2, etc.) de un período a otro.

Si lo son en el transcurso del segundo período, los empresarios podrán reembolsar al final del citado período los anticipos obtenidos, a condición de que el sistema monetario les conceda un nuevo anticipo, superior al anterior, correspondiente a las exigencias del equilibrio durante el tercer período, y así sucesivamente.

El equilibrio dinámico es posible sin salidas exteriores en tanto, pues, que se inyecte en el sistema una cantidad de moneda cada vez mayor, a precios constantes. Esta cantidad de moneda nueva llega al empresario, bien gracias a la producción de oro, bien gracias al sistema bancario. El análisis de los canales de penetración de este oro suplementario lo realizó Marx hace un siglo, en *El Capital* y la *Crítica de la economía política*. No vamos a insistir en él, diremos solamente que la producción de oro nuevo permite una venta particular: el productor de oro compra productos, a los otros empresarios, con sus beneficios (que tienen forma metálica), bien para su consumo, bien para ampliar su industria. Así, pues, los empresarios pueden vender su «sobreproducto» (donde está cristalizado su ahorro real) y realizar en forma monetaria el valor destinado al desarrollo de su industria. Con este dinero pueden comprar medios de producción y contratar nuevos obreros. La salida existía potencialmente, pero se necesitaba un mecanismo monetario particular que permitiera su realización. Actualmente, los Bancos crean la cantidad de moneda suplementaria *ex nihilo* a través del crédito. Schumpeter demostró como esta moneda puesta a disposición de los empresarios permitía la ampliación de la producción.

Pero incluso este servicio del sistema bancario no es fundamental. En realidad, sólo cuando la inversión crea su propia salida puede reembolsarse el anticipo. Cuando esto no ocurre, la emisión de moneda no resuelve el problema de la ausencia de salidas para la producción suplementaria.

Súbitamente, el sistema monetario cumple una función delicada: cuida de mantener las previsiones de los empresarios dentro de un marco «razonable», calcula las posibilidades del equilibrio dinámico. Tiene una función

de planificador que asegura el mantenimiento de los equilibrios sectoriales dinámicos. Esta es la razón por la cual el modo capitalista inventó, desde sus principios, la centralización del crédito. El crédito existía antes que el capitalismo; pero éste organizó la centralización bancaria, generalizó el uso de la moneda escritural, instituyó un sistema centralizado a nivel nacional de la emisión fiduciaria: era una exigencia esencial de la acumulación.

4. *Las condiciones de funcionamiento del sistema contemporáneo: la inflación reptante*

El cuantitativismo afirma que sólo el aumento del volumen monetario puede determinar un alza general de los precios, y esto parece justificado por un análisis precipitado de los hechos históricos. Sin embargo, la baja del coste real de producción del oro, debida al descubrimiento de minas más ricas, basta para explicar los grandes movimientos de precios del siglo XIX. Después de 1914, Aftalion demostró que la tasa de cambio puede asimismo determinar movimientos generales de los precios. Actualmente se admite que un alza general de los precios puede ser debida a la rigidez de la oferta debida a cualquier estrangulamiento frente a una demanda monetaria global en expansión. Esto suele producirse en tiempo de guerra, de preparación para la guerra o de reconstrucción, cuando la producción de bienes de consumo es limitada, o funciona en condiciones de coste crecientes, mientras que el Estado distribuye ingresos sin contrapartida real. También se sostiene que la simple lucha a que se entregan los grupos sociales para repartirse el presupuesto nacional puede, cuando los mecanismos de competencia funcionan mal, crear un clima de alza general. En todos estos ejemplos, la expansión monetaria no precede sino que sigue al alza de los precios.

Quizá por un deseo de romper con la teoría cuantitativista, se dio en olvidar el caso que antes preocupaba esencialmente a los economistas, cuando la emisión monetaria, superando el volumen de las necesidades, obstruía los canales de circulación y determinaba un alza de los precios. Esto es lo único que puede ser calificado de in-

flación, porque sólo en este caso el alza de los precios es de origen monetario.

La inflación es posible en el marco de la convertibilidad del oro. Es cierto que pueden existir alzas generales de precios, como consecuencia de una baja en el coste relativo de la producción del oro, o de un aumento de los costes reales de producción, pero esto no significa que se obstruyan los canales de circulación. Efectivamente, el sistema bancario concede los créditos que el público solicita. Estos créditos sirven para financiar nuevas inversiones. O bien éstas crean su salida, y los beneficiarios del crédito pueden reembolsar a los banqueros (y en este caso no hay alza de precios, puesto que la producción aumenta en la misma proporción que el presupuesto distribuido); o bien no la crean y se produce la crisis. En la medida que la banca no quiere suspender la convertibilidad, se negará a conceder créditos por encima de cierto límite, porque sabe que, por razones reales de desequilibrio entre la producción y el consumo, la nueva inversión por encima de cierto punto ya no puede crear su propia salida, incluso si el beneficiario del crédito está dispuesto a pagar una tasa elevada de interés.

En cuanto al oro, tampoco éste puede obstruir los canales de la circulación. Si el ritmo de producción del oro se acelera, o bien el Banco central que lo compra a precio fijo ve aumentar sus reservas —sin que aumenten sus créditos—, o bien los acaparadores compran este oro para satisfacer su necesidad. De todos modos, el oro es lanzado al circuito por los productores que lo venden.

Así, pues, si bien en este caso no hay inflación, no ocurre lo mismo cuando se suprime la convertibilidad.

Fundamentalmente, lo que ha cambiado el movimiento general de los precios han sido las modificaciones de las condiciones de la competencia. En el siglo XIX, en la medida que la competencia constituía la ley y el monopolio la excepción, un empresario no podía elevar sus precios, pues hubiera perdido su clientela. En estas condiciones, los Bancos no podían emitir demasiado crédito pues, por una parte, los empresarios, al no plantearse la posibilidad de alza de los precios, no tenían necesidad de liquideces suplementarias, y, por otra, el Banco central, preocupado por mantener la convertibilidad, impedía a

los Bancos comerciales que concedieran créditos superiores a la necesidad de liquidez. Así, pues, la convertibilidad sólo podía suspenderse en casos excepcionales, cuando el Estado emitía poder adquisitivo en papel moneda sin equivalente real.

Además, la competencia, generalizando las nuevas técnicas, determinaba una baja de los costes reales que debía traducirse en una tendencia crónica a la baja. Esta tendencia se veía contrarrestada por momentos de alza general de menor duración, que se explicaban por bajas brutales del coste de producción del oro. Si examinamos la curva de los precios al mayor de 1800 a 1900, es imposible distinguir este «ciclo largo» que Kondratieff destacó con sus hábiles manipulaciones estadísticas. Esto no excluye que, como que ciertos períodos se vieron cortados más frecuentemente por guerras, cierta tendencia al alza haya podido contrarrestar la tendencia general a la baja que constituye el telón de fondo de todo este siglo. Pero, en otros momentos, una potente ola de innovaciones pudo, por el contrario, acelerar el movimiento de baja.

En el siglo XX, las condiciones cambiaron: los monopolios dominan las ramas esenciales de la producción, de modo que no se ven obligados a bajar sus precios. La competencia opera de modo distinto. Así, pues, lo que hizo fracasar el retorno al patrón oro después de la primera guerra mundial fue la resistencia de los precios a la baja en las condiciones de estructuras nuevas. La primera ola de dificultades eliminó totalmente la convertibilidad del oro.

Pero, en caso de que el Banco central acepte adaptarse a los deseos de los empresarios, ¿significará esto que el alza de los precios será indefinida? Podemos preguntarnos por qué los monopolios no desean aumentar constantemente los precios, por qué desde 1914 el alza no es continua, por qué unos períodos de estabilización de los precios suceden a períodos de alza fuerte (aparte, desde luego, de los períodos en que hay que atribuir el alza a causas reales: elevación de los costes de producción, desproporción entre los ingresos monetarios distribuidos y la producción, engendrados especialmente por la guerra). Si el alza de los precios no es indefinida, es porque existe un nivel del salario real que asegura la salida de la pro-

ducción a un precio que da un máximo beneficio. En el siglo pasado, el salario constituía un dato igual que los precios, y el empresario, aislado de sus competidores, no podía hacer nada. Actualmente es completamente distinto: el monopolista intenta actuar sobre los dos datos antes independientes. En la medida que los obreros se niegan a ver disminuidos los ingresos reales para adaptarse a este nivel, la «inflación salarial» es inevitable. ¿Pero a quién atribuir la responsabilidad del alza de los precios? ¿A los obreros que se niegan a que los salarios se adapten al nivel más conveniente para los empresarios? ¿O a los empresarios que se niegan a adaptar sus beneficios al nivel de los salarios aceptado por los obreros?

La lucha de clases por la distribución de los ingresos, se desarrolla actualmente dentro de un marco que institucionaliza la confrontación entre los monopolios y los sindicatos. En la medida que la clase obrera acepta las «normas del juego», es decir la ideología de la social-democracia, la adaptación del salario real a cierto nivel calculado para asegurar el equilibrio del crecimiento autocentrado se convierte en motivo de un contrato social. Esta adaptación se obtiene a través de unos aumentos regulares de salario nominal. Sólo si son muy fuertes provocarán alzas en los precios. La «inflación reptante» constituirá, pues, el modo de expresión de las leyes fundamentales del equilibrio del crecimiento autocentrado en nuestra época. El sistema exige la supresión de la convertibilidad del oro y la readaptación del valor exterior de la moneda cuando los ritmos de la inflación han sido más vivos que en el extranjero.

IV. La forma de la acumulación autocentrada: del ciclo a la coyuntura

Las fluctuaciones de la coyuntura —tanto si adquieren forma cíclica, como ocurrió hasta la segunda guerra mundial, como si no, como ocurrió después— son las manifestaciones de la contradicción interna entre la capacidad de producir y la de consumir propia del modo de producción capitalista, contradicción continuamente superada por la profundización y la ampliación del mercado capitalista.

La teoría económica corriente, sólo excepcionalmente consigue explicar esta dinámica de la contradicción —en los términos «economicistas» estrechos del juego combinado del «multiplicador» y del «acelerador», que ocultan el origen de la contradicción— cuando ésta sabe elevarse por encima de las apariencias monetarias de los fenómenos. Entonces recupera, en una versión mecanicista y simplificada, el análisis de Marx.

La ley histórica de esta contradicción inherente al mundo de producción capitalista, es que tiende a agravarse, como demuestra la amplitud excepcional de la crisis de 1930. Pero esta ley tendencial no conduce a un «hundimiento catastrófico espontáneo» del sistema, porque éste puede siempre reaccionar organizando monopolios y con la intervención estatal con vistas a la absorción del excedente en aumento. Las condiciones históricas dentro de cuyo marco se desarrolla la acumulación a escala mundial son esenciales desde este punto de vista. La revolución científica y técnica contemporánea, así como la integración progresiva de Europa del Este al sistema capitalista mundial, probablemente modificarán enormemente las condiciones de esta acumulación a escala mundial. La extensión del capitalismo a la periferia, la adaptación de la estructura de la periferia a las exigencias de la acumulación en el centro (es decir las formas de la «especialización internacional» entre el centro y la periferia) deben ocupar también un lugar importante en el análisis de la coyuntura.

La forma cíclica de la acumulación se convirtió pronto en objeto de estudios económicos. Pero, durante mucho tiempo, la teoría económica corriente que había hecho su credo de la ley de las salidas (según la cual la inversión del ahorro que ha logrado revestir la forma monetaria, por la que necesariamente tiene que pasar, se realiza automáticamente gracias al mercado financiero), se dedicó a buscar la «causa» del ciclo en la moneda, la psicología del empresario o las condiciones técnicas de la producción, es decir en lo que se han llamado las variables «exteriores» o «independientes». Tal visión era necesariamente superficial. De ella resultaron una serie de «teorías» del ciclo. Malthus, Simondí y sobre todo Marx constituyeron tres impresionantes excepciones; pero la validez de la ley de las salidas era tan poco discutida que nadie compren-

dió los análisis marxistas, mal interpretados y rechazados por la crítica marginalista —que define el valor de la moneda como su poder adquisitivo— sin un verdadero examen.

Sin embargo, a fines del siglo pasado, Wicksell iba a poner en duda el dogma de las salidas, estudiando los movimientos generales de los precios y definiendo las razones de los desequilibrios posibles entre la oferta y la demanda globales. Myrdal desde 1930, Keynes ya en 1928 pero sobretodo desde 1936, iban a proseguir esta discusión. Desde aquel momento, el estudio del ciclo podía elevarse por encima de las banalidades psicológicas y monetarias para dedicarse al estudio de los mecanismos que permiten la adaptación del ahorro destriado del presupuesto global para la inversión exigida por el crecimiento económico.

El desarrollo histórico del capitalismo no ha seguido una línea ascendente regular. Por el contrario, adquirió la forma de una sucesión de fluctuaciones cíclicas dentro de una tendencia general ascendente. Marx, y más tarde Lenin, contrariamente a Rosa Luxemburg, demostraron la posibilidad de un crecimiento continuo dentro de una economía capitalista sin salida «exterior». El ahorro separado de los ingresos de un primer período puede invertirse y crear su salida durante un segundo período profundizado, sin ampliarlo, el mercado capitalista. La ley de las salidas tiene relativa validez, en este caso, con la condición de no perder de vista que la forma capitalista del desarrollo implica la disociación en el tiempo del acto del «ahorro» y el acto de la «inversión». El crédito, la ventaja momentánea constituida por la conquista de nuevas salidas externas, facilitan la operación fundamental: la inversión real del ahorro monetario. El ahorro real destriado del presupuesto en el período precedente debe, efectivamente, antes de ser invertido, alcanzar la forma monetaria. La producción de oro en el siglo XX, el sistema bancario de hoy permiten el desarrollo de esta operación previa.

Pero la afirmación esencial de la ley de las salidas sigue siendo errónea: la inversión *puede* crear su salida, pero también puede ser que no lo consiga. Lo propio de la teoría del ciclo estriba precisamente en establecer las

condiciones en que la inversión no consigue crear su propia salida.

La moneda da al sistema económico una flexibilidad indudable. Pero le da también la posibilidad de descomponerse como consecuencia de un desequilibrio entre la oferta y la demanda globales. Al permitir la separación en el tiempo del acto de ahorrar y el de invertir, crea la posibilidad de las crisis. Sin embargo, ¿es ella la única responsable? Si así fuera, habría que explicar por qué este desequilibrio es periódico y no crónico, por qué se supera cada vez, por qué el fenómeno cíclico es propio del único modo de producción capitalista, no de los demás modos de producción que utilizan la moneda como la economía mercantil simple. En realidad, si el ciclo es «monetario» en el modo de producción capitalista, no lo es ni más ni menos que todos los demás fenómenos económicos. Por ello, todas las teorías del ciclo basadas en el estudio de los mecanismos del crédito sólo abordan el problema superficialmente. En realidad, la moneda no tiene un papel activo en el intercambio: la salida debe existir, la moneda sola no podría crearla. Todo lo que puede hacer es facilitar una transición en el tiempo. Las teorías modernas serias han terminado por adherirse a la opinión de que el ciclo era la forma específica del desarrollo a través de la cual se supera regularmente el desequilibrio regular entre el ahorro y la inversión, concepción que era la del análisis de Marx.

I. *La «teoría pura» del ciclo: la ilusión monetaria*

Se ha calificado de «metastático» al análisis keynesiano. En *la teoría general del empleo, la moneda y el interés*, el volumen de la inversión determina, a través del multiplicador, el nivel de la renta nacional. Este volumen depende a su vez de dos variables independientes: la tasa del interés por una parte y la eficacia marginal del capital por otra. No se da ninguna reacción de los ingresos sobre la inversión o, más exactamente, la inversión es sólo proporcional a los ingresos, no a su crecimiento. El resultado es que el equilibrio que se establece a nivel de la

renta nacional cuando el ahorro y la inversión son iguales, es un equilibrio estable.

A decir verdad, la *Teoría general* contiene un esbozo de teoría del ciclo. La caída brutal de la eficacia marginal del capital está acompañada por un alza de la tasa del interés, porque conduce a un aumento de la preferencia por la liquidez. La inversión se hunde brutalmente y con ella la demanda global: la renta nacional se contrae hasta el punto que el ahorro destriado de estos ingresos deja de superar la inversión disminuida. Pero este análisis no hace avanzar la teoría del ciclo en la medida que la caída brutal de la eficacia del capital sigue estando por explicar.

Keynes se vuelve hacia la psicología, que implica la imposibilidad de previsiones del rendimiento futuro de capitales indefinidamente optimistas. Pero si ninguna razón objetiva debilitara el nivel de este rendimiento en cierto momento del desarrollo, las previsiones seguirían siendo conformes a este estado de cosas; como máximo, ciertas causas históricas accidentales podrían dar lugar de vez en cuando a una crisis psicológica y a una contracción del presupuesto global. La regularidad del ciclo exige una explicación cuyas raíces afectan al mecanismo de la dinámica económica en sí misma.

Al abandonar la hipótesis keynesiana de los valores estables de las propensiones a ahorrar e invertir, Kaldor, Kalecki y otros, construyeron modelos que explican la posible generación de fluctuaciones de la renta global. Sin embargo, Harrod fue quien mejor analizó el encadenamiento de todos los factores que unen la renta nacional con la inversión y viceversa. El desequilibrio en el crecimiento económico proviene, para él, de la antinomia fundamental entre el ahorro efectivo, que depende esencialmente del nivel de los ingresos reales, y el ahorro deseable, que depende esencialmente de la tasa de crecimiento de los ingresos reales. El *Trade Cycle* construye un modelo de ciclo haciendo intervenir el multiplicador y el acelerador: una inversión inicial engendra un aumento de la renta nacional que determina una inversión secundaria (aceleración). El boom continúa hasta que el multiplicador ha disminuido lo bastante como para anular la acción del acelerador. Esto ocurre en las épocas prósperas: la propensión a consumir disminuye a medida que aumenta

la renta, puesto que la parte de beneficios aumenta más rápidamente que la de los salarios.

En *El capital* no encontramos ningún capítulo especial que reúna todos los elementos de una teoría del ciclo; sin embargo, Marx destrió el movimiento esencial para un estudio de los fenómenos llamados actualmente «multiplicador» y «acelerador». En el capítulo 21 del Libro II demostraba la posibilidad de la inversión de crear, a través de la ampliación y la profundización del capitalismo, su propia salida. Pero, en el mismo capítulo, analizaba los mecanismos a través de los cuales lo que hoy llamamos la «propensión al ahorro» se relacionaba con la renta global. A medida que los ingresos aumentan, la parte de los beneficios, presupuesto destinado esencialmente al ahorro y la inversión, aumenta relativamente. Este fenómeno corresponde a la disminución del multiplicador en Harrod. Efectivamente, el multiplicador no es sino la relación entre la inversión y la parte de los ingresos, cuya distribución le está relacionada, que se gasta: todos los ingresos menos la renta ahorrada. Cuando el volumen de la renta nacional aumenta, la parte de los beneficios se eleva más rápidamente que la de los salarios, la medida del gasto producido por una inversión dada disminuye. Si Marx consideraba que esta disminución del multiplicador (en forma de un desequilibrio entre los ingresos gastados, fuente de la demanda final, y la producción ofrecida, fuente de esta distribución de los ingresos) no bloqueaba el desarrollo desde un principio, es porque previamente había analizado lo que después se ha llamado el acelerador.

Estudiando la sustitución del capital fijo, había sugerido que un aumento de la demanda final podría, en ciertas condiciones (precisamente las que se encuentran reunidas a finales de la depresión), engendrar una inversión brutal que a su vez desencadenaría, a través de la distribución de ingresos que provocaría, nuevas posibilidades de inversión de capital fijo. Pero Marx contestaba inmediatamente que este fenómeno de sustitución del capital fijo, análogo al acelerador, debe su existencia a las exigencias técnicas de la producción: la necesidad de construir una máquina que dure mucho tiempo para responder a un aumento, aunque sea provisional, de la producción final. Atribuía este fenómeno a las leyes esenciales del modo

de producción capitalista. Un aumento, incluso débil, de la demanda, debido a la obertura de un nuevo mercado (mercado interior, en el caso de una demanda ligada al progreso técnico, o mercado exterior) al final de la depresión, restituye su rentabilidad a la perspectiva de una inversión en capital fijo. Todo el ahorro atesorado se vierte brutalmente en esta inversión. La producción nueva engendra una distribución de los ingresos que efectivamente hace rentable esta inversión. Marx pensaba que en una economía planificada estas servidumbres de la técnica se traducirían en fluctuaciones de los stocks flotantes, pero que nunca podrían determinar el nivel de la inversión, liberado de la dependencia en que se encuentra respecto a la rentabilidad inmediata.

En realidad, el análisis de Marx es más complejo porque, paralelamente al análisis de la antinomia «multiplicador acelerador», ataca el problema secundario de las fluctuaciones cíclicas del salario, y también porque está construido a partir de la teoría de la baja tendencial de la tasa del beneficio. Durante la prosperidad, el volumen del paro disminuye, el salario real se eleva; entonces se usan más las máquinas. Durante la depresión, se produce un movimiento inverso. Ambos mecanismos acentúan a un tiempo la duración de la depresión y la de la prosperidad. Dobb concede a este fenómeno, estudiado en el libro I de *El capital,* una importancia que, a nuestro entender, deforma el pensamiento de Marx. Sin embargo, la baja tendencia de las tasas del beneficio se hace evidente a lo largo del ciclo. Al iniciarse la prosperidad, las «contratendencias» vencen sobre la tendencia general. A finales de este período, las contratendencias se agotan: el aumento de la tasa de plusvalía, que oculta el efecto del de la composición orgánica, disminuye. La tasa de beneficio se hunde. Pero si bien esta ley se pone de manifiesto a través del ciclo, no es su causa, que reside en el juego combinado de la evolución de la capacidad de consumir que no crece igual que la de producir (a causa de la creciente participación del beneficio en los ingresos), y de la perspectiva inmediata de rentabilidad que guía la inversión y que, gracias al acelerador, retarda el efecto negativo de la disminución del multiplicador.

Así, pues, si Harrod llegó en su estudio del ciclo a esta

descripción que parece correcta, es porque se separó del análisis keynesiano en este punto esencial. Relacionó directamente la propensión a invertir con lan renta, sin pasar por el doble intermediario de la eficacia marginal del capital y las tasas de beneficio. Tomó como punto de partida de su construcción la única antinomia entre la capacidad de producción (ligada al ahorro destriado de la producción anterior) y la capacidad de consumo (ligada a la distribución engendrada por la producción). Deja completamente al margen el interés, que él considera incapaz de influir seriamente en la inversión. También prescinde de los fenómenos psicológicos considerados como variables dependientes.

Hicks, postkeynesiano como Harrod, pero mucho más ligado a las tasas de interés tradicional, intentó establecer un puente entre el análisis harrodiano basado en el mecanismo que une la propensión a invertir con la renta global y el análisis keynesiano basado en la antinomia interés/eficacia marginal del capital. Según él, una disminución en la tasa de interés (si la eficacia marginal del capital permanece estable) conduce a un aumento de la inversión y, por lo tanto, de la renta. Pero un aumento de la renta aumenta el volumen de la moneda requerida para las transacciones. Si la oferta de moneda sigue siendo fija y si la preferencia por la liquidez sigue siendo la misma, el aumento de la demanda de moneda para las transacciones provoca una elevación del nivel de interés. El ciclo no es otra cosa que el desarrollo en el tiempo de estos mecanismos, esquematizados por las curvas de liquidez e igualdad entre ahorro e inversión.

¿No hemos vuelto a caer en la utopía de Hawtrey? Una inyección suficiente de moneda, paralelamente al aumento de los ingresos, permitiría, teniendo en cuenta el nivel estable de la preferencia por la liquidez, satisfacer la necesidad creciente de moneda para las transacciones sin elevación de la tasa de interés. La prosperidad sería continua, a menos naturalmente que se hundiera la eficacia del capital, cosa que entonces sólo podría explicarse, como lo hicieron Harrod y Marx, por un desequilibrio entre la capacidad de producción y la capacidad de consumo.

Hicks se coloca en el marco de la hipótesis keynesiana

según la que se alcanza el punto en que, sea cual sea la inyección monetaria, la tasa de interés ya está situada a un nivel tan bajo que no puede seguir bajando. Ninguna medida monetaria puede entonces evitar la crisis. Pero este análisis no explica el ciclo en el caso más general: el del siglo XIX, cuando la tasa media de interés se situaba a un nivel más elevado que hoy. Desde luego, podríamos citar la eficacia marginal del capital: entonces el ciclo estaría engendrado por el interés que permanecería de manera estable en su grado más bajo durante todo el proceso. Pero volveríamos a encontrarnos con la misma dificultad inicial: ¿cuál es el origen del movimiento «psicológico» sinusoidal?

2. *La teoría de la madurez y la del excedente del capitalismo monopolista contemporáneo: del ciclo a la coyuntura*

Durante un siglo, el ciclo constituyó la forma necesaria para el desarrollo del capitalismo. El desequilibrio cíclico entre la inversión y el ahorro está provocado por el mecanismo de crecimiento, por el funcionamiento de la acumulación del ahorro que periódicamente se hace demasiado abundante en relación a las posibilidades de inversión. El resultado de este desarrollo cíclico constituye el crecimiento. No se trata de una superposición de dos fenómenos de naturaleza diferente, el ciclo por una parte y la tendencia secular por otra. La construcción de un modelo cíclico «puro», en la que la situación de llegada fuera exactamente igual a la de partida, es una pura imaginación. El punto de partida del movimiento —la inversión brutal en capital fijo— es imposible de captar fuera del progreso técnico.

A falta de una salida exterior, sólo la puesta en práctica de nuevas técnicas permite efectivamente la ampliación del mercado. Por otra parte, ni siquiera la conquista de una salida exterior resuelve el desequilibrio entre la oferta y la demanda a escala mundial. Para explicar la recuperación mundial deberemos, pues, apelar al análisis de los efectos de la puesta en práctica de nuevas técnicas. En período de depresión, el marasmo constituye un motivo intenso de mejora técnica, pues la empresa que toma la

iniciativa de la innovación recupera la rentabilidad perdida. El método nuevo se generaliza y, como el progreso suele manifestarse por el uso más intenso de equipos, aparece una nueva demanda. La producción se pone de nuevo en marcha gracias a la brutal inversión exigida por la producción y la colocación de nuevos equipos. El desarrollo resultante agota entonces la forma cíclica; pero, al final del movimiento, la renta nacional se sitúa a un nivel superior al del punto de partida. Algo nuevo ha ocurrido: se ha generalizado una nueva técnica. En consecuencia, el volumen de la producción ha aumentado. El mercado capitalista se amplía así constantemente y el ciclo se inscribe, pues, obligatoriamente, dentro de una tendencia ascendente.

Sin embargo, independientemente del mecanismo del desequilibrio cíclico entre el ahorro y la inversión, existen causas reales que tienden a producir cantidades globales más o menos fácilmente «adaptables» en el período largo. En este sentido, la tendencia secular conserva una realidad autónoma, aunque no se hace evidente fuera del ciclo. El desequilibrio crónico entre el ahorro y la inversión se traduce, durante el ciclo, por un período de depresión más largo, por un período más corto de prosperidad. La facilidad para realizar el ciclo se traduce, por el contrario, por una depresión más corta y una prosperidad más larga.

¿Cuáles son, pues, las razones reales que facilitan más o menos el ahorro y la inversión? En los años posteriores a la gran crisis, se habló mucho de «estancamiento crónico», de «madurez» del capitalismo. Keynes descubría entonces la posibilidad de un subempleo crónico. En realidad, el análisis de la madurez dentro de una óptica keynesiana se sitúa en última instancia en el plano monetario. No se puede aceptar la tesis del bloqueo del crecimiento por razones puramente monetarias. En estas condiciones, ¿debemos reconocer que después de Marx, el estudio del porvenir del capitalismo fue completamente abandonado? A principios del siglo XIX, Ricardo creyó poder profetizar «una era estacionaria», sobre la base de los rendimientos decrecientes que actuaban a escala de la historia. Toda concepción de un estado estacionario es perfectamente ajena al marxismo. La ley de la baja tendencial de la tasa del beneficio significa sólo que la contradicción entre la

capacidad de producir y la de consumir debe necesariamente agravarse sin cesar, hacerse más profunda. La razón final del desequilibrio global sigue siendo la contradicción que opone la distribución de la renta entre el salario y el beneficio (y por lo tanto la distribución de los ingresos entre el consumo y el ahorro) por una parte, y la distribución de la producción entre la producción de bienes de equipo y la de bienes de consumo por otra. Cierto volumen de la producción final exige un volumen dado de la producción intermedia. Esta última cantidad no es, desde un ángulo particular, más que el volumen de la inversión exigido para producir el volumen deseado de los bienes finales. Harrod, al abandonar los análisis monetarios de la tasa de interés y los análisis psicológicos de la eficacia marginal del capital para dedicarse directamente al «capital coeficiente» —esta relación mediría la intensidad en capital de la producción, es decir precisamente la relación entre la producción de bienes de equipo y la de bienes finales—, por una parte, y a la distribución de la renta global entre el consumo y el ahorro, por otra, se acerca singularmente a los análisis de Marx.

En el siglo XIX, la juventud del capitalismo, las inmensas posibilidades que ofrecía la desintegración de las economías precapitalistas, se traducían en una tendencia favorable a la adaptación del ahorro y de la inversión. Las depresiones eran entonces menos profundas y más cortas que la de los años 30. Pero en el mismo momento en que la teoría de la madurez pronosticaba el «fin del capitalismo», el «estancamiento permanente», en el mismo momento en que una versión simplificada del marxismo recuperaba bajo el tema de la «crisis general del capitalismo» una visión apocalíptica extraña al marxismo, el ritmo de crecimiento del capital occidental se aceleraba y además, desaparecía su aspecto cíclico.

El análisis marxista en vías de renovación constituye la única respuesta a esta evolución; lo inauguraron Baran y Sweezy, que estudian en términos nuevos la «ley del alza del excedente» y las formas de absorción de este excedente. Al mismo tiempo, por otra parte, la teoría del capitalismo monopolista explica la desaparición del ciclo. Esto sólo se explica por la incapacidad del capitalismo de «planificar» la inversión. Pero el capitalismo monopolista puede hacerlo

dentro de ciertos límites y sólo en cierto sentido, con la participación activa del Estado. A partir del momento en que el capitalismo escapa a los efectos incontrolados de la aceleración, ya no hay ciclo, sino sólo una coyuntura seguida y controlada, mientras que la acción del Estado y de los monopolios —el primero al servicio de los segundos— atenúa sus fluctuaciones.

Podríamos preguntarnos por qué razones el ciclo en su forma clásica desaparece para dar paso a oscilaciones coyunturales cercanas, irregulares y de menor amplitud a partir de la segunda guerra mundial, mientras que los monopolios se constituyen a finales del siglo pasado, y por qué la crisis de los años 30 fue la más violenta de la historia del capitalismo, si el capitalismo de los monopolios puede «planificar» mejor la inversión que el capitalismo competitivo. Hay que buscar la respuesta en un funcionamiento del sistema internacional. Los monopolios pueden, efectivamente, «planificar» la inversión hasta cierto punto, con la condición de que el sistema monetario lo permita, cosa que supondría que se abandonara la convertibilidad oro y que las autoridades monetarias, como toda la política económica del Estado, actuaran en este sentido. La «economía concertada» —la planificación occidental— no traduce sino la toma de conciencia de esta nueva posibilidad. Pero esta toma de conciencia no sólo se dio retrasada respecto a la realidad, como toda toma de conciencia, sino que además, y sobre todo, el marco en que podía ejercerse es nacional. El sistema internacional siguió estando regido, hasta mucho después de la constitución de los monopolios, por «mecanismos automáticos». Por lo tanto, en el plano internacional, no es posible ningún «acuerdo». El esfuerzo desplegado por Gran Bretaña y Francia, después de la guerra de 1914-18, para restablecer el patrón oro en las relaciones exteriores, mientras que en el plano interno se había abandonado definitivamente, traduce este hiato. Los automatismos internacionales hacen prácticamente imposible toda política interior concertada, y dan lugar en gran medida a la gravedad de la crisis de los años 30. Los monopolios, que permiten una política económica nacional coyuntural, también hacen que si no se pone en práctica esta política se agrave la amplitud de las fluctuaciones del ciclo. Keynes lo había comprendido.

El mantenimiento de los controles exteriores durante la segunda postguerra permitirá por primera vez unas políticas económicas nacionales eficaces; y la «planificación concertada» francesa, por ejemplo, se remonta a esta época. La prosperidad ulterior y el Mercado Común, la liberalización de las relaciones exteriores que acompañó a esta prosperidad, amenazan actualmente la eficacia de estas políticas. Esta es la razón que vuelve a poner en primer plano cuestión de un orden internacional. Pero el «orden» de después de la guerra, simbolizado por el Fondo monetario internacional, no es único, puesto que sigue estando basado en la confianza en mecanismos automáticos. Esta «confianza» juega el juego de los más poderosos: los Estados Unidos. Ésta es la razón por la cual es casi imposible una política mundial. Este fallo en el sistema traduce una nueva contradicción que alcanza su punto álgido por la virtud de la política económica nacional (porque el capitalismo tiene desde este momento una dimensión mundial esencial) y el carácter, también nacional, de las instituciones y las estructuras. Si esta contradicción no se supera, no se debe excluir la posibilidad de «accidentes coyunturales» muy graves.

V. Las relaciones internacionales y la articulación de las formaciones nacionales del capitalismo central

1. *La teoría económica del equilibrio de la balanza de pagos*

El equilibrio de la balanza de pagos —que en el mejor de los casos es sólo tendencial— requiere una adaptación permanente de las estructuras internacionales. Pero estas estructuras son, por lo que se refiere a las relaciones entre el mundo desarrollado y el mundo subdesarrollado, las de la dominación asimétrica del centro del sistema mundial sobre la periferia. El equilibrio exterior —el orden internacional— sólo es posible cuando las estructuras de la periferia están moldeadas de manera que se adapten a las exigencias de la acumulación en el centro, es decir, si el desarrollo del centro engendra y mantiene el subdesarrollo de la periferia. Este rechazo a ver lo esencial traiciona

el carácter ideológico de la teoría económica corriente, pues su construcción está basada en el postulado religioso de una armonía universal.

Un déficit momentáneo de la balanza de cuentas de un país, sea cual sea su causa, pasajera o estructural, ¿puede enjugarse por sí mismo actuando sobre el nivel del cambio, de los precios y de la actividad económica? La teoría económica responde afirmativamente a esta pregunta.

Adam Smith hacía intervenir únicamente el mecanismo de los precios en la construcción del equilibrio internacional. Por una parte recuperaba la vieja tradición mercantilista de Bodin, Petty, Locke y Cantillon, que había comprobado que el desequilibrio de la balanza comercial quedaba compensado por los movimientos del oro, y por otra parte la tradición cuantitativa que afirmaba que el movimiento del oro tenía que determinar a su vez el del nivel general de los precios. A partir de aquí, el desequilibrio debía enjugarse por sí mismo. De esto a afirmar que la única causa posible del desequilibrio exterior era «la inflación interior», no había más que un paso, que los Bullionistas franquearon a principios del siglo XIX bajo la dirección de Ricardo. Los argumentos de Bosanquet, que atribuía el desequilibrio de la balanza a causas no monetarias (las dificultades de la exportación debidas a la guerra unidas al pago de subsidios al extranjero), no convencieron a sus contemporáneos.

Quien puso de relieve, a finales del siglo XIX, el lugar de las mutaciones de la demanda en el mecanismo del equilibrio internacional fue Wicksell. El déficit de la balanza se analiza como una transferencia del poder adquisitivo. Este poder adquisitivo suplementario permitirá al extranjero aumentar sus importaciones, mientras que el país deficitario deberá reducir las suyas. El equilibrio internacional se alcanza sin ninguna modificación de los precios. Esta teoría revolucionaria fue recuperada por Ohlin, que pretendía, a partir de aquí, que podían pagarse las reparaciones alemanas. Sin embargo, es fácil ver hasta qué punto seguía influyendo la teoría clásica de los efectos-precios (ligada al cuantitativismo), ya que una mente tan preclara como la de Keynes se negaba a abandonar la óptica antigua. Si pretendía que Alemania no podía pagar las reparaciones es porque creía que el juego de las elas-

ticidades de los precios de las exportaciones y las importaciones alemanas provocaría un efecto «perverso» más que un efecto «normal». Sólo los postkeynesianos introdujeron en la teoría del equilibrio internacional lo esencial del método inaugurado por Bosanquet.

A menudo se presentan ambas ópticas, precios y presupuesto, como mutuamente exclusivas. Sin embargo, se trata de dos aspectos del mismo fenómeno: la demanda. ¿La demanda depende de los precios o de los ingresos? Toda la construcción del equilibrio general de Walras está basada en la ley de la oferta y la demanda. Su intención era sustituir la teoría del valor-trabajo por la teoría del valor-utilidad que los primeros analistas del mercado, en particular Say, habían antepuesto a la ley de la demanda. Las respuestas de la demanda y la oferta a las variaciones de los precios se explican, pues, por la utilidad marginal decreciente de los bienes. El equilibrio se obtiene sin la intervención de elementos extraños a estas respuestas. La construcción es bastante frágil, puesto que Say y Walras prescinden del elemento fundamental de la demanda constituido por el ingreso. Quieren obtener de la ley de la oferta y la demanda más de lo que puede dar. La ley de la utilidad decreciente de los bienes puede explicar que la demanda baja cuando el precio se eleva, pero a condición de que no se altere el nivel de los ingresos. Sin embargo, la distribución de los ingresos está en la teoría general del equilibrio, en función de los precios relativos de los bienes. Toda modificación de los precios provoca la de los ingresos. Consecuencia de esto, se recurre al análisis de período para salir del círculo vicioso marginalista: los precios de hoy dependen de los ingresos de ayer y éstos de los precios de anteayer. En realidad, al recurrir a la historia el marginalismo se confiesa impotente.

Los análisis de las elasticidades-precios del comercio exterior son del mismo tipo que los antiguos análisis de la oferta y la demanda. Se supone que los ingresos nacionales de cocambistas son estables y, por tanto, no pueden pretender explicar los movimientos reales del comercio internacional.

La introducción de las respuestas de la oferta y la demanda a las variaciones del presupuesto en general y de las respuestas del comercio exterior a las variaciones de

la renta nacional en particular, fue una verdadera revolución. Pero aún se conforman con comprobar que el nivel de los ingresos disponibles era de tanto, en tal época, y el nivel de los intercambios de tal producto era de tanto. Se comprueba que en una época ulterior los ingresos, los precios y las cantidades cambiadas son diferentes. Esto permite sólo describir los cambios, no explicarlos.

La teoría de los efectos-precios

La teoría clásica de los efectos-precios fue elaborada a principios del siglo XIX en el marco de hipótesis correspondiente a la realidad de aquel momento (patrón-oro) y sobre la base de la teoría cuantitativa de la moneda. Todo importador podía elegir entre la compra de divisas extranjeras (piezas de oro extranjeras) y el envío de oro al extranjero (en forma de lingotes); así, pues, el déficit de la balanza de cuentas no podía depreciar el cambio nacional en proporciones suficientemente amplias para actuar sobre los términos del cambio y favorecer las exportaciones. Además, el desequilibrio sólo puede traducirse, en última instancia, por una hemorragia de oro. La baja general de los precios internos consecutivos a esta hemorragia (y, por consiguiente, la de las exportaciones), comparativamente a la estabilidad de los precios extranjeros (y, por consiguiente, de los de las importaciones), desanima a estas últimas, favorece a las primeras y permite, en definitiva, restablecer el equilibrio. Lo que hace esta función es la deteriorización de los términos del intercambio.

Recientemente nos hemos dado cuenta de que la modificación de los términos del intercambio que, por una parte, favorecía (o desfavorecía) las exportaciones, disminuía (o aumentaba) su precio unitario. El alza interna de los precios puede, al igual que su baja, mejorar o agravar el estado de la balanza según el nivel de las elasticidades. Lo mismo, y en sentido inverso, ocurre con las importaciones. El análisis de los efectos de las diferentes combinaciones de las elasticidades-precios es corriente hoy en día. La mejor formulación la da Joan Robinson, que tiene en cuenta las cuatro elasticidades: la de la oferta nacional

de exportación, de la oferta extranjera de importación, de la demanda nacional de importación, de la demanda extranjera de exportación. Debemos recordar que Nogaro, ya antes que los economistas keynesianos, había criticado la teoría del cambio de Augustin Cournot, que suponía lo que había que demostrar: que las elasticidades son tales que la devaluación permite enjugar el déficit.

Si la economía está perfectamente integrada, una modificación de precios de las importaciones llevará consigo una modificación proporcional de todos los precios internos y, en consecuencia, del de las exportaciones. ¿El precio relativamente más elevado de las importaciones no debe actuar sobre el conjunto de los precios hacia el alza? Aftalion demostró que el nivel de cambio actuaba, en ciertos casos, sobre el de los precios internos. Pero no hay que creer que el cambio sólo actúa sobre los precios de las mercancías importadas a través de las variaciones de coste y que en definitiva la devaluación no actúa sobre los precios de las demás mercancías más que en la medida que los productos importados entran en su fabricación. Aftalion demuestra con ejemplos históricos que el cambio actúa a veces sobre todos los precios a través del aumento de los ingresos monetarios. La acción de una modificación del cambio sobre los ingresos de los importadores, a razón de las mercancías almacenadas adquiridas y pagadas anteriormente, sobre el presupuesto de los detentores de títulos extranjeros, sobre el presupuesto de los exportadores y de los que producen para la exportación, ¿será siempre capaz de determinar un alza o una baja general de los precios proporcional a las variaciones del cambio? Si esta acción es lo bastante profunda, si las fluctuaciones de la renta monetaria no se ven compensadas por fluctuaciones del atesoramiento, si, en definitiva, todo el presupuesto monetario se dedica al mercado, probablemente no ocurrirá así. En este caso, la balanza exterior, después que la devaluación haya agotado sus efectos, será análoga a lo que era antes de esta devaluación. El desequilibrio crónico, provisionalmente resuelto, reaparece. Se encuentran numerosos ejemplos de este mecanismo en la historia, especialmente en la historia monetaria de América latina. En el siglo XIX, las devaluaciones sucesivas durante el período largo resultaban inoperantes porque les seguía un

alza general y proporcional de los precios. Estas experiencias demuestran que no se puede resolver un desequilibrio real de la balanza exterior, debido a desadaptaciones estructurales profundas, con manipulaciones monetarias. También prueban que el valor interno y el valor externo de la moneda no pueden seguir siendo diferentes por mucho tiempo. A pesar de la existencia real de bienes domésticos que no se utilizan para el intercambio internacional, el sector doméstico termina por sufrir la influencia de los precios extranjeros, que se ejerce a través de los ingresos. Así, la devaluación del franco de Mali en 1967, que según los expertos franceses iba a reequilibrar la balanza del país, produjo un alza proporcional y casi inmediata de todos los precios, a pesar del bloqueo de los salarios. Ejemplo extremo que demuestra como la estructura de los precios dominantes se impone a la economía dominada.

Desde luego, por el contrario, en la historia del siglo XIX europeo, el patrón-oro y la política monetaria compensadora de manipulación de las tasas de descuento resultaron eficaces. Pero si fue así, ¿no es sólo porque en el largo período la balanza de cuentas estaba equilibrada? ¿Porque los desequilibrios eran siempre espontáneos —especialmente, coyunturales?

La teoría del efecto-cambio

Partiendo de la hipótesis de monedas inconvertibles, la existencia de una tasa de cambio capaz de variaciones amplias según el estado de la balanza de cuentas parece que podría conducir al efecto-precio sin intervención del cuantitativismo. En este caso, efectivamente, la modificación del cambio provoca la del precio de las importaciones, pero no hay ninguna razón para que el precio de los bienes domésticos y el de las exportaciones, que debe ser igual a los precios internos, se modifiquen. Porque, según los cuantitativistas, la cantidad de moneda permanece estable. Porque el cambio no actúa siempre necesariamente sobre los precios internos, dicen los demás.

Hay que completar este análisis. Por una parte, según las elasticidades-precios, la modificación del cambio puede tener efectos «normales» o «perversos». Por otra parte,

el precio de las importaciones puede también, una vez más, actuar sobre el nivel de los precios internos y, por tanto, sobre el de las exportaciones, y del mismo modo: a través de los costes, del comportamiento de la renta dominante y la transición de las estructuras de los precios.

Una vez más, el movimiento de los capitales a corto plazo puede evitar la modificación del cambio (y de los precios) como antes evitaba el movimiento del oro (y de los precios). Si el Banco central eleva la tasa de interés, atrae los capitales extranjeros a corto plazo, como en un sistema-oro y por la misma razón. En caso de déficit temporal de la balanza, también puede evitar la devaluación (y la consiguiente alza de los precios) del mismo modo que en un sistema-oro podía evitar la fuga del oro (y la baja de los precios). Pero esta acción choca con los mismos límites que antes. Si el déficit es estructural, crónico, profundo, el aflujo de capitales extranjeros será incapaz de neutralizarlo. Tanto más por cuanto que la perspectiva de pérdida al cambio, en caso de devaluación, no atrae a muchos especuladores que aceptarían ser remunerados por un provecho escaso provinente de la elevación de la tasa de interés.

En definitiva, ¿qué conclusiones podemos sacar del análisis de los efectos-precios? En primer lugar, que no hay efectos-precio, sino efecto-cambio. El desequilibrio de la balanza exterior no actúa directamente sobre los precios a través del cuantitativismo monetario. Este desequilibrio actúa sobre el cambio, que a su vez actúa sobre todos los precios. De esto resulta que las modificaciones del cambio no pueden nunca —sean cuales sean las elasticidades de los precios— resolver las dificultades de un desequilibrio estructural, puesto que nos encontramos, al final de cierto período, en la misma situación de partida. Además hay que tener en cuenta que, incluso en el período transitorio, las fluctuaciones del cambio no mejoran forzosamente la situación de la balanza exterior, a causa de la existencia de elasticidades-precios críticas.

Si pensamos que, en los países de la periferia, la elasticidad de la demanda de importaciones es escasa por el hecho de la ausencia de sustitución posible entre la producción local y la producción extranjera, que los ingresos de los exportadores ocupan un lugar tanto más importante por cuanto que se ha realizado la integración internacional de estos países, que a la acción de estos ingresos sobre la demanda se añaden consideraciones psicológicas decisivas que refieren el valor interno de la moneda a su valor externo, que existe un mecanismo de transmisión de la estructura de los precios dominante a la economía dominada, llegaremos a la conclusión de que en nueve de cada diez casos la devaluación no resuelve en nada el desequilibrio crónico de la balanza de cuentas, ni a corto plazo ni, con mayor motivo, a largo plazo, sino que, por el contrario, esta devaluación agravará a corto plazo la situación exterior.

La teoría del efecto-ingreso

En Wicksell y Ohlin, el mecanismo del efecto-ingreso existía en una forma muy simple: el déficit de la balanza exterior está regido por una transferencia del poder adquisitivo al extranjero. Este nuevo poder adquisitivo debe permitir a la economía que lo posee importar más. Por otra parte, la transferencia obliga, por una parte, a la economía deficitaria a reducir su demanda, especialmente su demanda de importación. En cuanto a la transferencia de oro en el sistema del patrón-oro, sirve de soporte a la transferencia del poder de compra, sin más. Desde luego, en la hipótesis de un abandono de la convertibilidad y de cambios flexibles, el desequilibrio, que significa transferencia de poder adquisitivo, por una parte, actúa por la otra sobre el cambio. Estos efectos secundarios del desequilibrio sobre el cambio pueden dificultar el mecanismo del reequilibrio anulando por ejemplo la transferencia de poder de compra con un alza de los precios; pero el mecanismo sigue siendo esencialmente del mismo tipo que antes.

La superioridad de la teoría de Ohlin sobre la teoría antigua estriba en que permite explicar el reequilibrio de la balanza sea cual sea la evolución de los términos del intercambio. En la teoría clásica, lo que restablece el equilibrio es la modificación de los términos en un sentido definido. Pero la experiencia ha probado varias veces que el reequilibrio se ha producido a pesar de una evolución

perversa de los términos del intercambio. La teoría de la transferencia de poder adquisitivo tiene también el mérito de destacar el carácter exclusivamente tendencial del reequilibrio. Nada prueba que el aumento del poder adquisitivo, consecutivo a un excedente de la balanza, repercutirá totalmente en la demanda de importación.

El pensamiento keynesiano, poniendo en primer plano los efectos multiplicadores de un aumento primario de la renta, tenía que permitir la elaboración definitiva de la teoría. Fueron los keynesianos quienes lo hicieron, especialmente Metzler y Machlup. Reducido a su más simple expresión, el mecanismo es el siguiente: un saldo positivo de la balanza exterior se comporta como demanda autónoma; determina, a través de este mecanismo multiplicativo, un aumento mayor de la renta nacional, que, dada la propensión a importar, permite la adaptación de la balanza exterior. Inversamente, un saldo negativo de la balanza exterior determina una contracción de la renta global que permite la reducción de las importaciones, contribuyendo a reequilibrar la balanza.

Los modelos propuestos por Machlup y Metzler permiten tener en cuenta tanto los efectos de las variaciones de la balanza del país A sobre el país B como los efectos recíprocos de la balanza de B sobre la de A. Destaquemos seguidamente un caso interesante: las contracciones de las rentas nacionales en el «pagador» y el «receptor» son tales que el país en deuda no puede saldar su deuda; la posibilidad del equilibrio internacional depende, pues, del valor de las propensiones a consumir e invertir en ambos países. Este ejemplo demuestra que el equilibrio de la balanza exterior no traduce más que una adaptación estructural de las economías que intervienen, cuyas exigencias pone de relieve. La cuestión de saber qué son las diversas propensiones, las razones de su estabilidad y de las modificaciones que las afectan, no es una cuestión de «hecho empírico», sino una cuestión teórica fundamental. Efectivamente, ¿qué significa la adaptación estructural que condiciona el equilibrio de los pagos exteriores? Esta adaptación se manifiesta precisamente por modificaciones de las propensiones, especialmente a importar. Así, pues, no podemos imaginar arbitrariamente unos «modelos»

cualquiera; hay que saber cómo y por qué se modifican las tendencias.

Al rechazar el análisis del multiplicador, los autores modernos se han inclinado, en general, hacia el efecto-precio tradicional, por lo menos por lo que se refiere a los países subdesarrollados. Durante la depresión, los precios de las exportaciones se hunden, incluso aunque la moneda local siga siendo sólida (en los casos de integración monetaria, por ejemplo). ¿Deberíamos, pues, llegar a la conclusión que los países subdesarrollados demuestran la posibilidad de un efecto-precio directo de que, en estos países, las fluctuaciones de la balanza de cuentas provocan fluctuaciones de los precios a través de los movimientos internacionales de moneda? En realidad, no es así. Los precios fluctúan según la demanda en los países subdesarrollados y en los países desarrollados. Si los precios de las exportaciones de los países subdesarrollados se hunden, por ejemplo en período de depresión, no es por el déficit de la balanza exterior, sino a causa de la disminución de la demanda de estas mercancías, demanda esencialmente proviniente del extranjero. El volumen y el precio de las exportaciones se hunden al mismo tiempo y por la misma razón. El déficit de la balanza no es la causa de este hundimiento, sino su consecuencia.

Las conclusiones a que llegamos, respecto a la teoría de la adaptación de la balanza de pagos, son pues totalmente negativas. En primer lugar, el efecto-precio, a pesar de las apariencias, no funciona realmente ni en los países subdesarrollados ni en las economías desarrolladas. Las modificaciones del cambio, muchas veces, sólo actúan, especialmente en los países subdesarrollados, durante un período provisional, hasta que el alza interna sea general y proporcional a la baja del cambio y muchas veces en sentido perverso (a causa de las elasticidades-precios). En tercer lugar, el efecto de la renta sólo es tendencial e implica una adaptación estructural que constituye precisamente la esencia del problema. Así, pues, no existe un mecanismo reequilibrante automático de la balanza exterior. Todo lo que podemos decir es que la importación en conjunto transfiere al extranjero un poder adquisitivo en una forma monetaria precisa. Esta transferencia tiende naturalmente a permitir una exportación ulterior. Pero

esta tendencia es muy general. Es análoga a la que hace que, en la economía de mercado, una compra permita después una venta. Del mismo modo que la existencia de esta tendencia profunda no justifica la ley de las salidas, tampoco justifica la construcción de una teoría del equilibrio internacional automático.

¿Tasa de cambio de equilibrio o adaptación estructural?

Los datos reales que caracterizan a ambos sistemas económicos pueden ser tales que la balanza de cuentas no puede equilibrarse en el marco de la libertad de cambio. Los mecanismos automáticos no funcionan, y entonces parece que en esta situación no existe una tasa de cambio de equilibrio. Efectivamente, lo que llamamos la tasa de cambio de equilibrio sería una tasa que permitiera el equilibrio de la balanza de cuentas sin restricción que afectara a las importaciones y al movimiento «natural» de los capitales a largo plazo. Decir que los mecanismos de adaptación de los ingresos son simplemente tendenciales significa afirmar simplemente que tal tasa no existe siempre. Más concretamente, los mecanismos de cambio sitúan entre el corto plazo y la adaptación estructural en el largo plazo; por lo tanto, no siempre hay cambio de equilibrio, y menos aún «natural» y «espontáneo».

Sin embargo, parece que a lo largo de todo el siglo XIX existió una tasa de equilibrio. Seguramente, el «par» constituía entonces, desde determinado punto de vista, la tasa «normal» de cambio entre dos monedas convertibles en oro. La compra y la venta de oro por los bancos de emisión a precio fijo en cantidades ilimitadas, contenían las fluctuaciones del cambio entre los estrechos límites de los *gold points*. La convertibilidad en oro daba al sistema mundial la suficiente solidez para permitir que actuaran los mecanismos de adaptación estructural. Pero esta adaptación estructural, aceptada por los débiles e impuesta por los poderosos, no tiene nada de armónico; por el contrario, refleja el modelamiento progresivo de un mundo que cada vez resulta más desigual.

Inversamente, si se suspende la convertibilidad, ¿en qué se convierte la teoría del cambio? Puesto que aquélla

tenía como objetivo explicar la relación entre el valor de dos monedas, la concepción general del valor de la moneda determina en última instancia la concepción de la naturaleza profunda del cambio. Por ello, el marginalismo, que define el valor de la moneda como su poder adquisitivo, había llegado a la teoría, en materia de intercambio, de la paridad de los poderes adquisitivos. Y así como el marginalismo había dado lugar al cuantitativismo en el terreno interno, en el terreno intercional también llegó a una teoría cuantitativa internacional, que determinaba una distribución internacional del oro capaz de asegurar el equilibrio de los cambios a nivel de los poderes adquisitivos.

Nuestro análisis, que rechaza el cuantitativismo, debe, cuando se trata de determinar el valor interno de la moneda, distinguir el caso de la convertibilidad del de la inconvertibilidad. En el caso de la convertibilidad, lo que limita en última instancia las variaciones del valor de la moneda es el coste real de producción del oro. En este sentido, el par constituía la tasa de cambio normal. Cuando se abandona la convertibilidad, el Banco central deja de comprar y vender oro en cantidades ilimitadas y a precio fijo; este mismo precio puede verse forzado por el movimiento de alza general, de modo que se pierde de vista el encadenamiento de los mecanismos que parecen perfectamente reversibles. Del mismo modo, cuando no existe un nivel normal de los precios, deja de haber un nivel normal de cambio. En caso de inconvertibilidad, un déficit estructural de la balanza de cuentas obliga a devaluar. La devaluación de la moneda inconvertible da lugar a su vez a una ola de inflación que repite la situación anterior. Una vez más, parece ser que el único modo de evitar el desequilibrio crónico es el control del comercio exterior y de los movimientos de capitales, por la acción directa sobre los movimientos reales. Cuando la moneda se ha vuelto inconvertible, el sistema deja de tener la solidez suficiente para esperar que el efecto agote los efectos y se restablezca el equilibrio. El desequilibrio tendencial provoca una inestabilidad permanente.

Ciertos economistas imponen a la definición del cambio de equilibrio una condición suplementaria: asegurar el pleno empleo. El lazo que se establece entre el nivel

del empleo y la tasa del cambio es, en el fondo, extremadamente artificial. Procede de una simplificación casi caricaturesca del análisis keynesiano. Joan Robinson relaciona así el nivel de la renta nacional con la tasa de interés, de manera mecánica, de modo que exista siempre, según ella, un nivel de interés que asegure el pleno empleo, mientras que Keynes, precisamente, se había esforzado por demostrar que el paro podría convertirse en un problema insoluble. Seguidamente, Joan Robinson relaciona, de forma también artificial, el movimiento internacional de los capitales a la tasa de interés, mientras que estos movimientos dependen del volumen absoluto y relativo de las rentas de la propiedad y de las perspectivas de rentabilidad de las inversiones, que son casi independientes de las fluctuaciones de la tasa de interés. Después demuestra como a cada nivel de interés (y por tanto de empleo) corresponde un nivel de cambio que equilibra la balanza de pagos. Esta forma de considerar en un conjunto de variables que una de ellas puede ser siempre fijada arbitrariamente porque las demás se adaptarán a este valor arbitrario, es típico del método empleado por los analistas del «equilibrio general». Podrían aplicársele las mismas críticas que al método empirista en economía. Es fundamentalmente formalista y niega la existencia de relaciones causales profundamente irreversibles.

En realidad, tal nivel de cambio de «equilibrio» puede ser perfectamente —y en realidad lo es en las relaciones entre países desarrollados y países subdesarrollados— un cambio de «dominación». A cada nivel de cambio corresponde cierta distribución de la rentabilidad relativa de las inversiones en los diferentes sectores. Pero en realidad lo que determina el volumen de absorción de los capitales extranjeros por el país subdesarrollado no es el cambio. Todo lo contrario: los capitales afluyen en la medida que los países desarrollados disponen de capitales libres y que las condiciones generales «reales» hacen rentables estas inversiones exteriores; al pesar sobre la balanza de pagos, determinan un nivel de «equilibrio» del cambio, es decir un nivel que permite el pago de los intereses de los capitales importados y el pago del volumen de importaciones determinado por el grado de integración de los países subdesarrollados en el mercado internacional, es decir por

la demanda de bienes extranjeros que permite el volumen de las exportaciones ligado a este grado de integración. Dicho de otro modo, el mecanismo de cambio permite la adaptación de la estructura del país subdesarrollado a la del país dominante. En este sentido, un equilibrio «mejor», es decir que permita una modificación de esta estructura, exige restricciones en las importaciones. Desde luego, también en este caso, cuando el parapeto constituido por el patrón-oro desaparece, una modificación pasajera de las condiciones del comercio o del movimiento de los capitales provoca una modificación de la tasa de cambio que, al determinar una distribución diferente de la rentabilidad relativa de los diferentes sectores de la economía subdesarrollada, actúa sobre la orientación de las inversiones extranjeras y, por tanto, sobre las condiciones de la dominación. Pero siempre existe una adaptación de la estructura subdesarrollada a la estructura desarrollada.

2. *La teoría económica de la transmisión internacional de la coyuntura*

La teoría económica del «equilibrio automático» de la balanza de pagos constituye la base sobre la que la economía convencional ha construido la teoría de la transmisión internacional de la coyuntura.

Primeramente, en caso de que los dos países A y B puestos en contacto, estuvieran sometidos al régimen del patrón-oro, la transmisión de las fluctuaciones de un país al otro sería perfectamente simétrica. Esta transmisión atenúa la intensidad de las fluctuaciones en el país de origen extendiendo la superficie de acción del ciclo. En período de prosperidad en el país A, las importaciones se desarrollan más rápidamente que las exportaciones. Este país debe enfrentarse a una hemorragia de oro que atenúa sus tendencias inflacionistas mientras que éstas se refuerzan en el país B.

En segundo lugar, si por el contrario el país B adopta el sistema del patrón-divisa extranjera, la propagación del ciclo no se efectúa ya de país dominado a país dominante, sino que se refuerza en sentido inverso. En período de prosperidad en el país dominado monetariamente, este país

paga el déficit de su balanza de pagos en la divisa del país A. El volumen de los créditos no ejerce una influencia estimulante en este país dominante, porque no se produce ninguna transferencia de oro —moneda final—. Como contrapartida, el desarrollo natural de la prosperidad en la economía dominante no se ve frenado por una hemorragia de oro, mientras que por el contrario el aflujo de divisas en el país dominado traduce un aumento real de los créditos en esta economía.

En tercer lugar, en caso de que ambos países utilizaran monedas dirigidas independientes, las fluctuaciones cíclicas no se transmitirían. Un boom en una de las dos economías provoca un desequilibrio en la balanza de cuentas que, no pudiendo adaptarse a través de una salida de oro o de divisas, debe adaptarse a través de una modificación del cambio. Esta adaptación reduce las importaciones excesivas al nivel de las exportaciones posibles.

Desde luego, este análisis es demasiado monetarista. En el siglo XIX, colonias y metrópolis usan la misma moneda metálica. Sin embargo, el sentido de la transmisión del movimiento cíclico es siempre el mismo: de la metrópolis a las colonias.

Con la escuela postkeynesiana, esta teoría monetarista de la transmisión se deja de lado. Entonces se pretende que las fluctuaciones se transmiten ya no por el flujo del oro y las divisas que engendra, sino directamente, a través de los movimientos de las mercancías. Las oscilaciones cíclicas en un país se traducen efectivamente por un movimiento real de las exportaciones y las importaciones. La prosperidad en unos, al provocar importaciones más voluminosas que las exportaciones, favorece directamente en los otros el desarrollo de las tendencias inflacionistas características de la euforia económica. El déficit de la balanza sólo se resuelve con los créditos extranjeros. No se necesita ningún movimiento de oro o de divisas. No interviene ninguna modificación del cambio. En estas condiciones, el mecanismo cuantitativista no entra en funcionamiento.

Esta óptica nueva gracias a la forma elaborada que le dio la teoría del multiplicador del comercio exterior, se puso muy de moda. El estudio de Clark sobre el ciclo australiano es característico de este punto de vista. La

teoría del multiplicador del comercio exterior afirma que un saldo positivo de la balanza comercial (un excedente de exportación) tiene la misma función que una inversión autónoma inductora. Pero sigue siendo descriptiva y mecanicista. En realidad, la coyuntura no tiene un efecto perfectamente definido sobre la balanza comercial. La prosperidad provoca el crecimiento paralelo de las exportaciones e importaciones. Su efecto sobre la balanza es variable: a veces mejora, a veces se deteriora. Si bien es cierto que la balanza de pagos (y no la de las mercancías) tiene tendencia a ser positiva en los países desarrollados en período de depresión, esto es consecuencia de la detención de la exportación, más que de la mejora de la balanza comercial. Del mismo modo, en los países subdesarrollados, lo que da un saldo negativo en las cuentas exteriores es la detención del flujo de capitales y no la deterioración de la balanza comercial. Por esta razón la alternancia, evidente en el siglo XX, de una balanza deficitaria y excedentaria alternativamente, según el estado de la coyuntura, no aparece en el siglo XIX antes de que el movimiento de capitales adquiriera la importancia que iba a adquirir después. Por otra parte, ni siquiera en esta época se vio nunca que la prosperidad en Europa provocara, como consecuencia de la aparición de un saldo positivo de la balanza europea (efecto perverso, pero frecuente), una depresión en ultramar. O a la inversa.

3. *El sistema monetario internacional y la crisis contemporánea*

Nuestra época se caracteriza por una contradicción nueva cada vez mayor entre el carácter mundial de las actividades de las firmas más decisivas en la vida económica (las sociedades transnacionales) y el carácter nacional de las instituciones, especialmente de las instituciones monetarias, en cuyo marco se determinan las políticas económicas de los Estados. El desarrollo de esta contradicción es lo que explica la forma específica que toma la crisis del sistema contemporáneo, es decir su aparición en el terreno monetario.

Desde finales de la segunda guerra mundial, el sistema monetario internacional está basado en la utilización de tres tipos de reservas: el oro, las divisas clave (el dólar y la libra esterlina) y, accesoriamente, otras divisas «fuertes», los créditos concedidos por el F.M.I., bien incondicionalmente, bien condicionalmente.

De 1951 a 1965, el volumen global de las reservas internacionales así definidas para el conjunto del mundo —países del Comecon, China, Vietnam, Corea, Albania y Cuba aparte— pasó de 49 a 70 millones de dólares, acusando una tasa de crecimiento de un 2,6 % anual. Sin embargo, durante este período, los intercambios internacionales se desarrollaban según una tasa del 6 % anual, reduciendo las reservas del 67 % al 43 % de las importaciones. Después de 1965, este movimiento se acentuó: el volumen de las reservas internacionales pasó a 93 mil millones de dólares en 1970, que no representan más de un 33 % del volumen del comercio mundial.

¿Puede esta reducción del volumen de las reservas internacionales ser la causa de la crisis? No necesariamente, por lo menos por lo que se refiere a los países capitalistas del centro, y esto por tres razones esenciales, que son: 1) que el volumen de las reservas necesarias no depende del de los intercambios, sino de los saldos pendientes; por lo tanto, después de la segunda guerra mundial, la estructura del comercio internacional estaba particularmente desequilibrada; actualmente lo está mucho menos; por otra parte, en 1913, las reservas monetarias —compuestas esencialmente de oro— cubrían sólo un 37 % de las importaciones mundiales; 2) que no se debería considerar únicamente el stock de las liquideces internacionales sino también su velocidad de circulación, igual que se hace en el plano monetario interno; 3) que se han inventado procedimientos que permiten reducir el volumen de las reservas necesarias, como los acuerdos bilaterales de trueque de divisas (*swap arrangements*); el techo de los créditos mutuos así concedidos pasó de 1,7 mil millones de dólares en 1961 a 16 mil millones en 1970.

En realidad, la crisis provino del desequilibrio creciente en la distribución de las reservas entre sus diferentes componentes. Mientras que el componente oro pasaba de 34 mil millones de dólares en 1951 a 42 en 1966 y 37 en 1970, el componente dólares pasaba de 4,2 mil millones en 1951 a 14,8 en 1965 y 32,8 en 1970, acusando una tasa anual de crecimiento de 9,4 entre 1951 y 1965 y 17,5 % entre 1965 y 1970, es decir mucho más elevado que el del conjunto de las reservas. Entre 1965 y 1970, la parte de las divisas (principalmente en dólares) en las reservas internacionales pasaba de 23,8 mil millones (un 33 % de las reservas totales) a 44,5 mil millones (un 48 % del total). En cuanto a las reservas emitidas por el F.M.I., la tercera componente del sistema, siguen siendo modestas: 1,7 mil millones de dólares en 1951 (3,4 % del total de las reservas), 5,4 en 1965 (7,6 % del total) y 10,8 en 1970 (un 11,8 % del total).

El aumento de los haberes en dólares detentados por el exterior redujo progresivamente la posición de los Estados Unidos, cuyas reservas de oro pasaron de 24,3 mil millones en 1851 a sólo 14,7 en 1965 y 11,1 en 1971. Frente a esta reducción, el adeudo bruto de los Estados Unidos con el exterior pasaba de 8,3 mil millones en 1951 a 25,2 en 1965 y su adeudo neto (deudas de los Estados Unidos con el exterior menos créditos de éstos al exterior) de 6,9 a 13 mil millones. Después de 1965, la situación de los Estados Unidos se deterioró a un ritmo acelerado. Sus compromisos exteriores exigibles pasaron de 29 mil millones en 1965 a 64 en 1971, mientras que los créditos a corto plazo a su cuenta pasaban sólo de 7,7 a 13,3 mil millones. Dicho de otro modo, mientras que en 1951 los haberes en oro de los Estados Unidos representaban tres veces y medio el importe de su deuda neta a corto plazo, en 1971 estos haberes cubrían sólo un 22 % de esta deuda exterior.

Además, por el sesgo del sistema monetario internacional, los Estados Unidos gozan de una situación privilegiada: su moneda nacional se acepta como reserva internacional, no tienen que preocuparse por su balanza de pagos; dicho en otras palabras, el déficit de su balanza de pagos se cubre automáticamente con el crédito que le concede el resto del mundo.

Este funcionamiento asimétrico del sistema en beneficio de su centro norteamericano fue aceptado mientras

los Estados Unidos gozaban de una posición de fuerza respecto al resto de los países capitalistas desarrollados. Efectivamente, mientras la superioridad industrial norteamericana en todos los terrenos se tradujo por una tendencia permanente al excedente de la balanza exterior de los Estados Unidos, el «hambre de dólares» era general y el sistema podía funcionar. Pero, más tarde Europa y Japón realizaron progresos considerables y, en ciertos aspectos, empezaron a competir con los Estados Unidos. Por otra parte, éstos se comprometieron en una política mundial de intervenciones que supera su fuerza real, como lo demuestra su derrota en el Vietnam. Una y otra de estas causas condujeron a un cambio total de la balanza exterior de los Estados Unidos que desde entonces es deficitaria. Los dólares se acumulan, pues, en el crédito de los extranjeros, muy por encima de lo que éstos desearían poseer. Confrontados con los haberes en oro de los Estados Unidos, estos créditos resultan brutalmente inconvertibles, incluso imposibles de recuperar: la confianza en el dólar se ha resquebrajado y el sistema monetario internacional se desmorona.

El análisis de las causas a que se ha atribuido la crisis monetaria internacional y el examen de las soluciones preconizadas aportan lecciones instructivas. Los mejores expertos de Occidente reconocen que la crisis no se debe a una insuficiencia global del volumen de las liquideces internacionales, sino a la anarquía que dirige la evolución de los distintos componentes de las reservas mundiales. Sin embargo, se abstienen de analizar el significado de esta anarquía en términos de conflictos entre naciones del centro del sistema capitalista, conflictos que se presentan por el desarrollo desigual de los diferentes capitalismos en cuestión. Además, las soluciones preconizadas son ineficaces a veces, o bien expresan deseos piadosos de resolver los conflictos de interés.

El excedente tendencial de la balanza de pagos de los Estados Unidos después de la segunda guerra mundial no era la expresión de un equilibrio estructural particularmente «feliz», sino la de un desequilibrio sobre el que se había establecido la dominación americana. El dólar, moneda de reserva internacional universalmente aceptada, expresaba esta dominación. Desde hace diez años, los

progresos rápidos de Europa, particularmente de Alemania federal, y del Japón, la ponen en entredicho. La nueva relación de fuerzas no es más armónica que la anterior, pero es distinta. Se expresa también por un desequilibrio tendencial de las balanzas exteriores de las potencias, pero en sentido inverso: es la balanza de Alemania, del Japón y de algunas otras la que ahora resulta tendencialmente excedentaria; la de los Estados Unidos es deficitaria. Los defensores de los Estados Unidos, como Kindleberger niegan que la balanza de pagos americana sea «realmente» deficitaria. Consideran que este déficit es sólo «aparente», que no es sino el reflejo del uso del dólar como moneda de reserva. Si fuera así, no habría crisis. El hecho de que haya crisis —que se traduce por la devaluación del dólar en 1971— prueba que los dólares se acumulan por encima del deseo de detención de ingresos en dólares de los agentes económicos. Pocos expertos reconocen que la crisis refleja una inversión del sentido del desequilibrio estructural permanente del sistema, que se ha volcado en los años 60, porque esto exigiría que se reconociera que el sistema mundial resulta de una adaptación estructural de los más débiles a los más fuertes.

Desde luego, la inversión de la tendencia en las relaciones de fuerza mundiales nunca es instantánea, y sería una aberración concluir que el capitalismo americano ha perdido su vitalidad. Por ello la controversia relativa a la evolución de la balanza de pagos de los Estados Unidos es muy confusa. Es innegable que el flujo de exportación de los capitales americanos hacia Europa constituye uno de los elementos del déficit americano, y que este flujo fue debido, por lo menos en parte, a las medidas discriminatorias tomadas por la Comunidad europea y la Asociación europea de libre cambio contra las exportaciones americanas, medidas que se contrarrestaron con la instalación de las firmas americanas en la misma Europa. Sin embargo, estas medidas discriminatorias constituyen un medio a través del cual Europa restableció su posición, un arma de su arsenal utilizadas para modificar las relaciones de fuerza desfavorables de la postguerra. Este medio, entre otros, resultó eficaz. El flujo de los capitales provinentes de los Estados Unidos no sólo demuestra la vitalidad del capitalismo americano; traduce también las

dificultades de la acumulación en los Estados Unidos, es decir el desequilibrio interno de la economía americana; en definitiva, se salda con una disminución del crecimiento en los Estados Unidos y una aceleración de éste en Europa; constituye, pues, un elemento del proceso de modificación de la relación de fuerzas. Lo que sorprendió a los europeos fue que el sistema monetario internacional, basado en principios adaptados a un período superado, permitiera a los americanos financiar sus exportaciones de capitales tan fácilmente. Efectivamente, el uso del dólar como moneda internacional les permitió pedir prestados los capitales con los cuales financiaron sus inversiones en Europa. Y la tasa de interés pagado por estos préstamos a veces forzados era módico (inferior a un 3 %) mientras que la tasa de beneficio obtenido gracias a estas inversiones es considerable (de un 7 a un 15 %). Este mecanismo de transferencia de valor hacia el centro dominante es clásico; no es muy diferente del que, en general, se expresa en las relaciones centro-periferia, especialmente de una zona monetaria colonial o neocolonial. Y precisamente se discute porque la evolución de la relación de fuerzas no justifica ya esta ventaja exorbitante.

El rechazo a considerar la modificación de la relación de fuerzas como punto de partida del cambio del sentido de un equilibrio estructural permanente explica el carácter desordenado y contradictorio y la debilidad teórica de las soluciones preconizadas. Estas soluciones no salen jamás de la alternativa: cambios flexibles o moneda universal. La primera solución es ineficaz, la segunda imposible.

Si el sistema mundial sufre de desequilibrios estructurales, y éste es precisamente el caso, los cambios flexibles son insoportables, pues conducen al desorden permanente. Existen algunos paliativos, que en ningún caso resuelven el problema, como las «paridades reptantes» o los márgenes de fluctuaciones autorizadas en el marco de un régimen de cambios fijos. En cuanto a la adopción de una moneda universal, es decir de un instrumento emitido por una autoridad supranacional, supone resuelto el problema: que se regule el conflicto de intereses a nivel de esta autoridad supranacional. La vuelta al patrón-oro, permitiría teóricamente multiplicar el volumen de las liquideces internacionales; pero la distribución de estas liquideces seguiría siendo inadecuada, y la evolución de esta distribución no escaparía a la de las relaciones de fuerza. Además, el sistema no suprimiría el uso de las monedas nacionales de los países dominantes como reservas internacionales. Ya se ha hecho notar a los nostálgicos del siglo XIX que el sistema del patrón oro era también, *de facto*, un sistema de patrón esterlino, la moneda del país dominante en aquel momento. Toda modificación de la relación de fuerzas internacionales provocaría, pues, la transferencia del uso de las monedas clave de una divisa a otra. Además, es difícil decir qué potencia podría imponer actualmente esta revaluación universal del metal amarillo, cuando sabemos que los dos beneficiarios principales serían África del Sur y la U.R.S.S. Si se revalúa el oro, será sólo porque la inflación reptante de nuestra época exija esta revaluación, en tanto que se le utiliza como uno de los medios de pago internacional.

Hace tiempo que surgió la idea de una nueva moneda de créditos universal. Keynes la preconizaba ya en 1945 con la emisión casi automática de *bancors*, según los desequilibrios internacionales. Estos créditos se otorgan con condiciones, pero el sistema sólo puede funcionar si, debido a desequilibrios pasajeros, las políticas monetarias motivo de las prescripciones de la agencia emisora, resultan eficaces, o bien cuando, debido a desequilibrios estructurales, la agencia tiene un poder supranacional considerable que le permite orientar eficazmente las políticas de crecimiento de los Estados e imponer una política mundial de desarrollo armónico. Triffin recupera la utopía en el punto donde Keynes la había abandonado. Establece una comparación nada absurda entre la evolución del sistema internacional, y la de los sistemas monetarios nacionales, antaño basados en el metal, al que se yuxtaponen las monedas fiduciarias emitidas por una multitud de instituciones sometidas progresivamente a un centro único, el Banco central. Pero «el centro único de reserva» propuesto a escala internacional, que sería el Banco de los Bancos centrales y crearía reservas según unas modalidades tales que su volumen y su distribución se adapten sin cesar a las necesidades del comercio mundial, supondría la no existencia de conflictos entre naciones.

Así, pues, el sistema siguió basándose en el oro y las

monedas clave. Los derechos de emisión del F. M. I., son créditos dispensados precisamente en estas monedas clave, y nada más. En tanto que el dólar era la única moneda clave, el F. M. I., no era más que una agencia de ejecución de la política del Tesorero americano. Cuando hay otras monedas que aspiran a esta función, el F. M. I. se convierte en uno de los escenarios del conflicto entre estas monedas y el dólar. La creación, en 1969, de derechos de emisión especiales, no cambió la cuestión. Triffin puede escandalizarse por la regla de distribución automática de estos D. T. S. a prorata de las partes proporcionales, que reserva un 72 % de éstos a los Estados Unidos y Gran Bretaña y dedica menos de un 20 % del «maná» a ochenta países subdesarrollados, como también puede parecerle inadmisible su utilización para la financiación de las políticas nacionales (por ejemplo, la política americana de guerra en Vietnam), pero nada de esto debería extrañarnos. Pues la crisis no es la expresión de un conflicto abstracto entre una ideología «paleo-nacionalista» (distribuida por igual entre todas las naciones) y el noble ideal de una construcción universal; expresa un conflicto concreto: el que opone el dólar, que proviene de una posición dominante y aún goza de muchas de sus ventajas, a los candidatos a una distribución «más equitativa» de estas ventajas, en primer lugar el marco alemán y el yen japonés.

La experiencia europea da prueba, por otra parte, de la naturaleza del conflicto. A partir de 1964, la Comunidad europea se plantea un sistema de libertad de cambios, combinado con medidas de solidaridad monetaria a través de una política de estabilización a corto plazo. Este estilo de «conciertos» sólo resultó eficaz mientras no existieron conflictos de mayor interés. La crisis de 1968 terminó con las ilusiones: actualmente se acepta que una moneda común —o, lo que en definitiva es lo mismo, la convertibilidad ilimitada de tasa fija— exige un centro único de decisión que asegure la puesta en práctica de una política única, económica y social, a escala europea.

Si no existe una autoridad supranacional a escala mundial o europea, existen por el contrario autoridades transnacionales, que son las sociedades multinacionales. Éstas, sin embargo, no constituyen un conjunto con un único

objetivo, sino que tienen intereses múltiples, en conflicto, y estos conflictos superan las fronteras y se superponen a los conflictos entre capitalismos nacionales. Por esto ya no podemos conformarnos, como hacíamos hace veiente años, con razonar en términos de conflictos nacionales sin examinar las estrategias de las sociedades multinacionales. La aparición de los «eurodólares», observada por primera vez en 1957, el desarrollo del mercado de estas liquideces, el ulterior nacimiento de mercados similares referentes a otras monedas, especialmente el marco y el yen, dan prueba de la función creciente de las sociedades multinacionales. Efectivamente, estos haberes, extendidos en dólares (y actualmente en otras monedas), detentados por no-residentes en los Estados Unidos (o en el país en cuya divisa se extienden), y colocados fuera de los Estados Unidos (o fuera del país de origen), provienen en gran parte de las arcas de las grandes sociedades multinacionales. Estos haberes son muy móviles, y no provienen de una multitud de «pequeños especuladores» como ocurría antes con la masa de los capitales flotantes. Su movilidad responde a su origen, por otra parte, pues las sociedades multinacionales pueden, por simples juegos de escritura internos, transferirlos sin dificultad. El importante de los eurodólares, euromarcos, euroyens, etc., es considerable: del orden de los 12 mil millones de dólares en 1971. La comunicación entre los diferentes mercados monetarios, así asegurada, debilita claramente la eficacia de las políticas monetarias nacionales e introduce un motivo suplementario de fragilidad en el sistema.

La crisis monetaria internacional debe, pues, interpretarse como la forma específica en nuestra época de una crisis más profunda. La fase de crecimiento rápido que caracterizó el conjunto del centro desde 1950 llega a su fin; la disminución de las tasas de crecimiento dan prueba de ello; la «entanflación» (estancamiento a pesar de la inflación) domina sobre el crecimiento acompañado de inflación. Las contradicciones se agudizan, tanto entre naciones como entre grupos y sociedades multinacionales, y, con ellas, la lucha por los mercados exteriores empieza a plantear conflictos. Paralelamente, la relación de fuerzas características de la postguerra, basada en la dominación

de los Estados Unidos, está en plena evolución. De ahí la doble crisis: en profundidad, del equilibrio producción/consumo y, superficialmente, del sistema monetario internacional.

Los países subdesarrollados y la crisis monetaria internacional

Los países subdesarrollados no tienen voz ni voto en cuanto al sistema monetario internacional. En realidad, formalmente, son miembros del F.M.I.; pero, si bien en otras instancias internacionales, tienen algún papel secundario, en este caso actúan como simples figurantes. Pues, dado que como mínimo tres cuartos de la parte proporcional de cada Estado miembro ingresan en moneda nacional, su contribución tiene sólo valor simbólico (y los recursos realmente utilizables por el F.M.I. son inferiores a la suma de las partes proporcionales de estas contribuciones sin valor), puesto que sus monedas nacionales no son medios de pago internacionales, como lo son las divisas clave (dólar y libra) o las divisas fuertes (marco, yen, franco suizo, etc.), algunas de las cuales aspiran a entrar en el grupo dominante. Es por esto que la política del F.M.I. se elabora en el grupo más limitado de los «Diez», que constituye el sistema monetario internacional.

La admisión de los países subdesarrollados llena en realidad dos funciones. La primera es constituir una masa de maniobra complementaria para las diferentes políticas dentro del grupo de los Diez: en la conferencia de Río, en 1967, los Estados Unidos hicieron valer que una pequeña fracción de estos derechos recaería sobre aquellos de los ochenta «pobres», miembros del Fondo, que se doblegaran eventualmente a las políticas que éste preconizara.

Pues la segunda función del Fondo es mantener los comportamientos monetarios de la periferia dentro del marco de las necesidades del funcionamiento del sistema internacional. Las potencias coloniales disponían, y disponen aún en algunos casos, de instrumentos institucionales mucho más eficaces: las zonas monetarias (esterlina, franco, escudo, etc.), y la red de sus Bancos comerciales. Después de la segunda guerra mundial, todo África y la casi

totalidad de Asia estaban aún dominadas y controladas de este modo, principalmente por la libra esterlina, accesoriamente por el franco francés. Este poder aún importante de la libra, sin ninguna medida común con el lugar de Gran Bretaña en la economía mundial, fue una de las principales razones por las que se consagró a la libra como la segunda moneda clave. Pero en aquel momento, América latina escapaba aún en su conjunto a todo control monetario exterior formal. Además, los Estados Unidos aspiraban a situarse en las zonas de Asia y Oriente Medio que accedían a la independencia política. El F.M.I., les proporcionaba el marco necesario para la organización de este relevo. Por otra parte, esta política fue rentable, pues América latina entró progresivamente en el radio de acción del dólar, mientras que Asia y Oriente Medio salían del de la libra. Cuando en 1960 África accedió a la soberanía internacional, no pudo negársele la admisión en el Fondo —aunque para los países que, como los de la zona del franco, no disponían de un mínimo de autonomía monetaria que les permitiera una política monetaria cualquiera esta pertenencia tuviera poco sentido.

Quien quiera entender como cumplió el Fondo esta función respecto a los países de la periferia, debe recordar en primer lugar que los países subdesarrollados tenían dificultades casi constantes de pagos exteriores, que traducen el desequilibrio estructural fundamental centro/periferia y la transferencia de valor sistemático de la periferia hacia el centro.

Si bien tenemos una idea más o menos exacta sobre el volumen y la evolución de las reservas brutas y netas de los países desarrollados, estamos, por el contrario, bastante mal informados respecto a la situación de la mayoría de los países subdesarrollados. Se recuentan las reservas brutas del sistema monetario, pero sabemos poco de las deudas de los países subdesarrollados; el límite entre la deuda a corto plazo (la única que se refleja parcialmente en las escrituras bancarias) y la deuda a medio y largo plazo es móvil y poco significativo: una parte, nada despreciable, de la deuda a largo plazo sirve efectivamente para cubrir las necesidades inmediatas de un consumo corriente importado en su mayoría. Hay que añadir a las deudas del sistema monetario las del Estado y sus empre-

sas, privadas y públicas. Por otra parte hay sumas considerables que representan los haberes de «residentes» (incluso los nacionales) colocados en el exterior, ilegalmente, que por tanto no forman parte de las reservas nacionales, porque estos haberes no están nunca destinados a la repatriación.

Además, siguiendo el estado y la evolución de las reservas brutas del Tercer Mundo tal como se representan en las estadísticas del F.M.I., podemos tener la impresión de que los países subdesarrollados no padecen, en conjunto, de una insuficiencia de sus liquideces internacionales.

Respecto a los países de Asia, las reservas internacionales brutas de doce Estados no petrolíferos para los que disponemos de estadísticas comparables a partir de 1948, han bajado de 5,4 mil millones de dólares en ese año a 3,7 en 1951 y 3,6 en 1966; mientras que las importaciones de estos países pasaban de 4,4 a 5,1 y después 9,5 mil millones respectivamente en cada una de estas tres fechas. Asia, que después de la guerra poseía reservas considerables, especialmente créditos sterling de la India (más de 1,2 mil millones de libras para India y Pakistán), vio desaparecer rápidamente estas reservas entre 1948 y 1951 (la relación de reservas de importaciones bajó de 122 % a un 73 %, y después siguieron bajando más lentamente pero con regularidad (la relación es de un 38 % en 1966). Las reservas de grandes países como la India y Pakistán no pueden cubrir mucho más que un trimestre de importaciones. Las reservas de los pequeños Estados se comportaron mejor, especialmente la de Tailandia. Aumentaron en 0,7 mil millones de dólares entre 1948 y 1966. Las reservas de los países petrolíferos del Oriente Medio aumentaron considerablemente: la de Irán e Irak de 0,3 mil millones de dólares en 1951 a 0,7 en 1966; mientras que las de Kuvait (reservas del *Currency Board* y del gobierno) pasaban a 1,1 mil millones en 1966, y la de Arabia (*Saudi Arabia Monetary Agency*) a 0,8.

Por lo que se refiere a América latina, los cálculos establecidos para los dieciséis países de los que se poseen estadísticas comparables demuestran que la relación reservas/importaciones, que ronda el 50 % en 1948 (las reservas son de 2,5 mil millones de dólares, las importaciones de 5) permanece invariable hasta 1953. Entonces las importaciones pasan a 5,9 mil millones y las reservas a 2,8. Méjico contribuyó prácticamente por sí solo a esta mejora de las reservas. Pero, a partir de 1953, la situación se irá deteriorando regularmente. En 1962, ascienden sólo a 2,3 mil millones, las importaciones son de 7,9 (la relación reservas/importaciones pasa a ser inferior al 30 %). Es cierto que de 1962 a 1967 parece que la situación mejora, pues, si bien las importaciones pasan a 9,5 mil millones, las reservas pasan a 3,1. Esta mejora proviene en realidad casi totalmente de dos fuentes: el aumento de las reservas de Venezuela, gran productor de petróleo (aumento de 254 millones de dólares en cinco años), y sobre todo de Argentina (pasaron de 132 millones de dólares en 1966 a 625 en 1967), como consecuencia de su política de deflación. A exclusión de estos dos países, la relación reservas/importaciones continuó disminuyendo y pasó de 30 % en 1962 a 23 % en 1967 (reservas: 1,6 mil millones de importaciones: 5,1).

Referente a África, las estadísticas relativas a los veintiocho países para los que se dispone de series comparables a partir de 1960 revelan una reducción de sus reservas internacionales brutas que pasan de 2,9 mil millones de dólares en 1960 a 2,2 en 1965, mientras que sus importaciones progresan entre las mismas fechas de 4 a 5,9 mil millones.

Entre 1964 y 1970, la evolución de la relación reservas brutas/importaciones para los países subdesarrollados fue favorable en apariencia. Efectivamente, pasaron de 9,9 mil millones en 1964 (cuyo 2,2 correspondía a los principales exportadores de petróleo) a 18,1 en 1970 (cuyo 4,2 correspondía a los países petrolíferos); mientras que sus importaciones pasaron de 35,5 a 55,6 mil millones. Las reservas brutas de estos países pasaron, pues, de un 28 % de sus importaciones en 1964 a un 32 % en 1970.

Si se tuvieran en cuenta las reservas netas, es decir después de deducir las deudas exteriores a corto plazo, apreciaríamos seguramente una deterioración de la situación en el período situado entre 1950 y 1970. Por ejemplo, en los veintiocho países de África considerados, la relación de las reservas exteriores netas con las importaciones bajó de un 60 % en 1960 a un 23 % en 1965. Lo mismo ocurrió en Asia y América latina, donde las reservas netas repre-

sentaban los dos tercios aproximados de las reservas brutas y las deudas aumentaban más aprisa que las reservas brutas.

¿Cómo, en estas condiciones, consiguieron los países subdesarrollados asegurar sus pagos exteriores? En parte gracias a la movilización de sus «reservas condicionales». Los derechos de emisión del F.M.I. constituyen un primer tipo de reservas, de las que se beneficiaron ciertos países del Tercer Mundo que aceptaron doblegarse a las órdenes del Fondo, incorporadas en «planes de estabilización». Un segundo tipo de reservas condicionales resulta de los acuerdos bilaterales: estos créditos se conceden para la compra de bienes (cuya lista suele establecerse en el citado acuerdo) al país que los concede. Aunque las cifras relativas a estos acuerdos no siempre se publiquen de manera exhaustiva y comparable, sabemos que el volumen de estas disponibilidades condicionales aumentó sensiblemente durante el primer decenio. Finalmente, en ciertos países no se plantean problemas concretos de liquideces internacionales. Esto se produce por ejemplo en países africanos de la zona franca, puesto que el déficit eventual de su balanza de pagos lo cubre automáticamente la metrópoli. Pero, como revancha, estos países no disponen de instrumentos para la gestión monetaria, tanto interior como exterior.

De manera general, toda tentativa de desarrollo serio de un país de la periferia conduce necesariamente a dificultades de pagos exteriores. Si no actúan a tiempo ciertos medios poderosos de control de estas relaciones exteriores y de orientación de la estrategia de la transición, la crisis permite a las potencias y las instituciones internacionales que dependen de ellas intervenir para imponer una «estabilización» que siempre sacrifica deliberadamente los objetivos del desarrollo a las exigencias de la solvencia a corto plazo, es decir del mantenimiento del *statu quo*.

4. *Para una teoría científica de las adaptaciones estructurales entre formaciones nacionales*

Inspirada por la preocupación ideológica de descubrir mecanismos que aseguren un equilibrio armónico, la teoría convencional excluye de su campo de estudio el verdadero problema, el de la adaptación estructural por la cual ciertas formaciones nacionales se someten a otras, se modelan en función de otras. Este problema de la adaptación estructural resulta fundamental cuando se examinan las relaciones entre el centro y la periferia, pero también cuando se estudia la evolución de las relaciones entre las diferentes formaciones centrales.

La teoría convencional fracasa porque no consigue establecer lo que debería demostrar, es decir: 1) que exista un mecanismo que haga tender la balanza de pagos hacia un equilibrio espontáneo, 2) que a este equilibrio corresponde una tasa de cambio solamente, y 3) que este equilibrio, y la tasa de cambio que le corresponde, son independientes de los cambios estructurales que puedan darse en uno u otro de los países que intervienen. Efectivamente, si bien son posibles diferentes equilibrios que dependen de las condiciones estructurales de los países, no puede existir una «teoría pura de las relaciones internacionales». Las «políticas económicas» preconizadas basadas en esta «teoría» serán, pues, ineficaces; o, más exactamente, los resultados serán independientes de las políticas seguidas, explicándose por otros motivos los éxitos y los fracasos.

¿Qué queda, pues, de la teoría economicista convencional de las relaciones internacionales? Prácticamente, nada: el carácter ideológico de esta pseudociencia es muy claro, su formalismo mecanicista no permite plantear el verdadero problema; tiene, por el contrario, la función de eludirlo para justificar el orden internacional desigual y atribuirle una armonía que no tiene. François Perroux y Thomas Balogh no dudaron en calificar muy severamente a las «políticas monetarias internacionales» basadas en este conjunto, de «prejuicios no científicos».

El verdadero problema no está ahí: está en el análisis histórico de la evolución de las formaciones sociales, de sus dinamismos respectivos y de sus contradicciones específicas, en las condiciones reales, históricas, concretas, del desarrollo desigual.

III. DE LA ESPECIALIZACIÓN A LA DEPENDENCIA

I. Bases de la especialización internacional

La teoría clásica del comercio internacional pretende que cada uno de los países que intervienen tiene interés en especializarse porque el cambio eleva el nivel de los ingresos globales, en términos de valores de uso, en ambos países. Para los clásicos, el trabajo es la fuente de todo valor. Ricardo considera, pues, el intercambio de dos mercancías como el intercambio de dos cantidades iguales de trabajo, cristalizadas en dos productos que tienen valores de uso diferentes. Sin embargo, mientras que en la esfera de los cambios internos la ley del valor implica la igualdad de los valores de cambio de dos mercancías que contienen la misma cantidad de trabajo, en la esfera de los intercambios exteriores las mercancías cambiadas contienen cantidades de trabajo desiguales, que traducen la desigualdad de los niveles de productividad.

Portugal, citando el célebre ejemplo de Ricardo, está mejor situado que Inglaterra tanto respecto a la producción del trigo (en que bastan 80 horas de trabajo para producir una unidad de esta mercancía contra 120 en Inglaterra) como en la del paño (en que 90 horas de trabajo producen lo que en Inglaterra se obtiene en 100 horas). Pero comparativamente tiene más ventaja en la producción del trigo que en la del paño. Así, pues, tiene interés en especialzarse en la primera de estas producciones y procurarse paño en Inglaterra, aunque producir paño en su propio país le resulta, en términos absolutos, más barato que en aquélla. La afirmación de que las importaciones pueden ser provechosas en términos de valores de uso incluso si el producto importado pudiera ser fabricado localmente a mejor precio constituye lo esencial de la aportación de Ricardo en relación a Adam Smith.

Todo lo que esta teoría permite decir es que, en un momento dado, con una distribución de las productividades determinada, los dos países están interesados en pro-

ceder a un intercambio, que puede ser desigual. Recuperemos el ejemplo de Ricardo, invirtiendo los términos para acercarnos más a la realidad:

	Cantidades de trabajo contenidas en una unidad de producto		Ventaja relativa de Inglaterra sobre Portugal
	en Inglaterra	en Portugal	
un paño	80 horas	120 horas	1,50
un trigo	90 horas	100 horas	1,11
Relación interna de intercambio:			
1 paño =	0,89 trigo	1,20 trigo	

Supongamos que Portugal acepta especializarse en el trigo, mientras que Inglaterra le impone su paño. Si en Portugal la fuerza de trabajo total disponible es de 1.000 horas, y suponiendo que el consumo del trigo sea rígido (5 unidades), Portugal dedicará 500 horas de trabajo a producir su trigo para su consumo. Dispondrá de 500 horas que podrá utilizar, bien para producir su propio paño (500 : 120 = 4,2 unidades), bien para producir 5 unidades de trigo de más con las que obtendrá 5 unidades de paño: habrá ganado 0,8 unidades de paño con el intercambio. Sin embargo, aunque haya ganado en unidades de uso, habrá dedicado 500 horas a obtener 5 unidades de paño que Inglaterra habrá producido en 400 horas. Su hora de trabajo se cambia por 0,8 horas inglesas: el cambio es desigual. La desigualdad del cambio traduce la menor productividad del trabajo en Portugal.

Por ello, si la desigualdad de productividad del trabajo no es natural, sino histórica, la ventaja comparada se modifica cuando la economía atrasada progresa. Si Portugal puede, modernizándose, alcanzar la productividad de Inglaterra en todos los terrenos, es decir, producir el paño en 80 horas y el trigo en 90, le resultará más modernizarse. Pues entonces producirá 5 unidades de trigo en 450 horas, y dispondrá de 550 horas con las que producirá 6,9 unidades de paño (550 : 80). Ya no habrá más intercambios, pues los costes son idénticos en ambos países; sin embargo, Portugal habrá ganado en relación a la situación anterior : 6,9 — 5 = 1,9 unidad de paño.

Si Portugal aceptara especializarse en el trigo y dedicar todos sus esfuerzos a alcanzar a Inglaterra en este terreno, ¿qué ganaría? Por otra parte debería dedicar 450 horas a la producción de 5 unidades de trigo para su propio consumo (5 × 90); dispondría de 550 horas con las que produciría 6,1 unidades de trigo (550 : 90), que le permitirían adquirir 6,1 unidades de paño. Esta opción es menos buena para Portugal, porque el progreso potencial en la industria del paño (reducción del coste de 120 a 80 horas) es mayor que en la producción del trigo (reducción del coste de 100 a 90 horas).

El interés superior estriba, pues, en desarrollar las ramas de la producción donde el progreso posible es mayor y someter sus opciones en materia de comercio exterior a las exigencias prioritarias de este desarrollo. Estas opciones de comercio así concebidas deben modificarse en cada etapa del desarrollo. Desde luego, ésta es una concepción agresiva de las relaciones internacionales. Pero corresponde a la historia y a la situación actual.

El análisis ricardiano, al estar basado en la comparación de las productividades reales, proporciona los conceptos operatorios para comprender la naturaleza de la especialización internacional, es decir captar su razón y sacar sus consecuencias dinámicas. Efectivamente, si en Inglaterra se necesitan 80 horas de trabajo para producir una unidad de paño mientras que en Portugal se necesitarán 120, es porque la industria inglesa está más avanzada que la de Portugal. Pues se trata de horas de trabajo totales, directas e indirectas. En Inglaterra, la industria textil está mecanizada y, por consiguiente, las 80 horas de trabajo necesarias se distribuyen de cierto modo: por ejemplo, 20 horas de trabajo directo y 60 horas cristalizadas en el equipo que trabaja. En Portugal, el paño se produce por sistemas artesanales; las 120 horas necesarias distribuyen en proporciones diferentes: menos trabajo indirecto y más trabajo directo (por ejemplo, 90 horas de trabajo directo y 30 horas de trabajo indirecto).

Observemos además que en Ricardo el salario real horario es idéntico en ambos participantes, puesto que que-

da reducido al nivel psicológico de las subsistencias. Las subsistencias, a su vez, son mercancías motivo de intercambios internacionales y, precisamente por ello, sólo pueden tener un precio (expresado en oro) igual para ambos países. Así, pues, el precio-oro de la subsistencia, los salarios nominales y los salarios reales son idénticos en Inglaterra y Portugal. La especialización y el intercambio, que procuran a los participantes cantidades superiores de valores de uso de las que se darían sin intercambios, aumentan el volumen de los beneficios reales realizados en los participantes.

Toda la demostración ricardiana consiste en afirmar que, aunque Portugal esté más atrasado en todos los terrenos, le interesa especializarse. Ricardo se para en este punto de la demostración y renuncia a utilizar el instrumento de análisis que ha descubierto. Al «dinamizar» el análisis ricardiano, lo que demostramos fue que la ventaja inmediata a que da lugar la especialización, orientará el desarrollo comparativo en los países interesados de manera que el que acepte especializarse en las ramas menos dinámicas saldrá perdiendo a largo plazo.

Si nos apartamos de la teoría objetiva del valor resulta muy difícil comprender la base de la especialización. Pero lo que triunfa a partir de 1870 es la teoría subjetiva del valor. Al negarse a reducir todos los costes al denominador común del trabajo social, la economía convencional renuncia a toda posible comparación de las productividades y pierde el sentido del concepto esencial de nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. Entonces la ventaja relativa se mide por la relación de los precios que dependen de las remuneraciones relativas de los diferentes factores y de su uso cuantitativo relativo. La teoría descansa a partir de este momento en un círculo vicioso y arrebata al principio de los costos comparados su alcance real. Pues la técnica más rentable (la combinación de factores más eficiente) depende de las tasas relativas de remuneración de los factores. Y estas mismas tasas varían según el uso cuantitativo de los factores, en definitiva según los métodos de producción utilizados. De esto resulta que el alcance del principio queda más limitado que en Ricardo: en la construcción clásica, se estableció el orden de los movimientos de las mercancías; aquí, por el

contrario, toda modificación del movimiento de las mercancías modifica las ventajas comparadas porque actúa sobre los precios relativos de los factores. Estamos encerrados en un círculo vicioso: cada nación debe especializarse en aquello en que tiene mayor ventaja sabiendo que esta situación se da porque posee en abundancia un factor adecuado a esta producción.

De este modo, el abandono de la teoría objetiva del valor transforma la naturaleza de la teoría de las ventajas comparadas y le da desde ahora un carácter ideológico apologético. Pues la «ventaja» ya no tiene sentido: no está contenida *a priori* en la realidad objetiva. Entonces el positivismo empirista se ve obligado a apelar a falsas teorías (el cuantitativismo), postulados aparentes (no «efectos-precio perversos») y también a conceptos erróneos («Los factores de la producción —capital y trabajo— nos vienen dados», mientras que el contenido de estas pretendidas dotaciones «naturales» es la división social del trabajo entre la sección I y la sección II). La degeneración hacia la ideología apologética se continuará con la formulación moderna del intercambio en términos de sustitución. Con Haberler, Lerner y Leontieff, la teoría adquirirá su forma actual: el coste de un producto se define como el equivalente a la renuncia a otro producto. El compromiso de Bastable, Marshall, Edgeworth y Taussig, que consistía en suponer que, en cada país, el coste de cada producto estaba formado por salarios, beneficios, intereses y rentas en proporciones estables, de manera que se evitaba el problema de la adición de utilidades subjetivas de personas diferentes, se abandonó. No vamos a recordar aquí el detalle de la construcción de las «curvas colectivas de indiferencia» obtenidas a partir de la equivalencia en utilidad de cantidades variables de dos bienes con un stock de factores de producción constante. La relación de intercambio internacional se sitúa entonces entre las dos relaciones de intercambio «en aislamiento», determinadas por las pendientes de las tangentes a las curvas de indiferencia en los puntos donde las curvas son tangentes a las curvas de posibilidades de producción: en estos puntos, la tasa de sustitución de los productos por el consumidor es efectivamente igual a las tasas de sustitución de los productos por el productor. La condición necesaria y su-

ficiente para el intercambio internacional es que las relaciones de intercambio aislado sean diferentes de un país a otro. Estamos encerrados en la tautología fundamental de toda la economía subjetivista convencional: el intercambio, por el simple hecho de producirse, proporciona una «ventaja» a cada uno de los países que intervienen. Pero entonces la «teoría» deja de ser útil; impide comprender la historia, puesto que elude la cuestión del nivel de partida y de la dinámica del desarrollo de las fuerzas productivas.

II. La teoría del intercambio desigual

1. *Una contribución fundamental*

Ya vemos, por tanto, que la especialización puede ser desigual. ¿En qué condiciones se convierte el intercambio internacional también en desigual? El primero que hizo una formulación de conjunto del problema, que repetimos aquí completando ciertos puntos, fue Arghiri Emmanuel.

La hipótesis de un modo de producción capitalista implica la movilidad de la mano de obra (la igualación del salario de una rama de la economía capitalista con otra y de un país a otro) y la del capital (la perecuación de la tasa de beneficio). Esta hipótesis abstracta constituye el marco del razonamiento de Ricardo y de Marx cuando estudian el modo de producción capitalista. Marx evita abordar la cuestión de las intercambios internacionales, que dentro de esta problemática carece totalmente de sentido. Se conforma con dar, de paso, algunas observaciones sobre las consecuencias eventuales de una imperfección de la movilidad del trabajo o del capital, marcando la analogía de este problema con el de los efectos de semejante imperfección dentro de la nación.

Ricardo trata del comercio internacional, pero de forma ambigua. Empirista, constata la inmovilidad relativa del trabajo y del capital. Este hecho no es discutible en sí, por lo menos en la época en que lo escribía Ricardo. Como tampoco es discutible el hecho de que ninguna formación socioeconómica del capitalismo central pueda reducirse a un modo de producción capitalista puro; como

no es discutible el hecho de que el desarrollo del capitalismo central haya progresado más o menos según los diferentes países, o sea que las composiciones orgánicas, las productividades del trabajo y los valores de la fuerza de trabajo no son idénticas de un país a otro. Pero Ricardo no tenía derecho a invocar dentro del mismo razonamiento hechos como éstos, que se sitúan en el terreno de las formaciones sociales concretas y la hipótesis de su marco de pensamiento, el modo de producción capitalista puro. Esto da lugar a una teoría que, puesto que admite la identidad del salario real de un país a otro, sólo puede basar el intercambio internacional en la inmovilidad del capital. Leamos a Arghiri Emmanuel: «Por lo que se refiere a la movilidad de los factores, Ricardo sólo se interesa en su efecto, que es la perecuación de las remuneraciones. Por ello sólo habla de la perecuación de los beneficios, la única que puede resentirse de la inmovilidad de estos factores, especialmente de la inmovilidad del capital, mientras que la perecuación de los salarios se haría siempre por abajo, por mediación de la regulación demográfica, tanto si hubiera como si no movilidad de la mano de obra. La no perecuación de los beneficios es en Ricardo una condición necesaria y suficiente para el funcionamiento de la ley de los costes comparativos, y éste es un punto importante que no parece haber sido tomado en consideración hasta ahora» (p. 90).

Si el capital es móvil y en la hipótesis de salarios idénticos (iguales a las «subsistencias»), el intercambio sólo se efectúa cuando las productividades son diferentes. Esto puede provenir, o bien de posibilidades «naturales» diferentes (con la misma cantidad de trabajo, de capital y de tierra se podrá producir más vino en Portugal que en Inglaterra, a causa del clima), bien de composiciones orgánicas diferentes, que traduzcan el grado desigual de desarrollo del capitalismo. Pero, en este caso, los salarios no son iguales, porque la «fuerza de trabajo encierra, desde el punto de vista del valor, un elemento moral e histórico».

Si ambos factores, trabajo y capital, fueran perfectamente móviles, el comercio desaparecería, como demostró Heckscher. Emmanuel demuestra que la especialización sólo representa un óptimo relativo: «El óptimo absoluto

sería no que Portugal se especializara en el vino e Inglaterra en el paño, sino que los ingleses se transportaran con sus capitales a Portugal para producir ambos» (p. 30).

Entonces podemos descubrir dos formas de intercambio internacional en que los productos no se intercambian por su valor. En el primer caso, los salarios (y las tasas de plusvalía) son iguales, pero, como que las composiciones orgánicas son diferentes, los precios de producción —que implica la perecuación de las tasas del beneficio— son tales que la hora de trabajo total (directo e indirecto) del país más desarrollado (caracterizado por una composición orgánica más elevada) obtiene, en el mercado internacional, más productos que la hora de trabajo total del país menos desarrollado. Como en este caso:

	c capital constante	*v* capital variable	*m* plusvalía	V valor	*b* beneficio	P precio de producción
A	10	10	10	30	8	28
B	16	7	7	30	9	32

A: el país menos desarrollado ($c/v = 1$),
B: el país más desarollado ($c/v = 2{,}3$),
tasa de plusvalía: 100 %,
tasa de beneficio medio: $17/43 = 40$ %.

Emmanuel dice que, en este caso, aunque el intercambio no asegura a la hora de trabajo total la misma cantidad de productos, no es desigual, porque este tipo de intercambios «desiguales» caracterizan las relaciones internas de la nación: efectivamente, «los precios de producción (...) constituyen un elemento inmanente al sistema competitivo» (p. 192).

Sin embargo, el intercambio no es igual, y esta desigualdad traduce la de las productividades. Pues hay que destacar que las dos ecuaciones escritas aquí, que describen las condiciones de producción de un mismo producto, con técnicas diferentes —avanzada en B, atrasada en A— son ecuaciones en valor: en horas de trabajo, respectivamente de A y B, consideradas aisladamente. En valores de uso, la cantidad de producto no puede ser la misma en A y en B: pues el nivel de las fuerzas productivas es más

elevado en B: con 30 horas de trabajo total (directo e indirecto) organizado como lo está en B, se obtienen, por ejemplo, 90 unidades físicas del producto, mientras que con 30 horas de trabajo total organizado como lo está en A, se obtiene sólo una cantidad inferior del producto, por ejemplo 60 unidades. Si A y B están integrados en el mismo mercado mundial, el producto sólo puede tener un precio: el del país más avanzado. Dicho de otro modo, 30 horas de trabajo de A no valen 30 horas de B, valen $30 \times 60/90 = 20$ horas. Accesoriamente, si el producto entra en el consumo obrero y tiene un solo precio (10 francos por unidad), 30 horas de trabajo en B se pagan $90 \times 10 = 900$ francos, o sea a 30 francos la hora, mientras que en A estas 30 horas se pagan a 20 francos la hora. Si el salario real tuviera que ser el mismo en A y en B, aunque las productividades fueran diferentes, la tasa de plusvalía debería ser más fuerte en A para compensar la inferioridad de la productividad. La división capital variable/plusvalía, en lugar de ser igual a 10/10, debería ser igual a 15 ($10 \times 90/60/5$).

Como destacó Charles Bettelheim, el intercambio aquí es desigual, esencialmente, puesto que las productividades son desiguales, y, accesoriamente, porque las composiciones orgánicas diferentes determinan, a través del juego de la perecuación de la tasa de beneficio, precios de producción diferentes de los valores aislados. Añadamos que el problema se complica aún más por las tasas de plusvalía necesariamente diferentes en A y B (para asegurar una remuneración real equivalente del trabajo en A y B). Pero, en realidad, la argumentación de Emmanuel se basa en otro caso, en el que las composiciones orgánicas de los productos intercambiados son análogas. Supongamos, efectivamente, unas técnicas de producción del mismo grado de desarrollo (misma composición orgánica) y, al iniciarse el razonamiento, unos salarios iguales (misma tasa de plusvalía). El intercambio es rigurosamente equivalente. Si ahora, por cualquier motivo, las técnicas de producción permanecen idénticas, pero el salario en A es cinco veces inferior al de B, tendremos que:

	C Capital invertido	c Capital constante que trabaja	v Capital variable	m Plusvalía	V Valor	b Beneficio	P Precio de producción
A	70	10	2	18	30	14	26
B	70	10	10	10	30	14	34

A y B producen el mismo producto (por ejemplo, petróleo), con las mismas técnicas (modernas), y este producto tiene salida en el mercado mundial. Sin embargo, en A el salario real es inferior al de B. El producto debe tener un precio único, el del mercado mundial. ¿Qué significa este precio? ¿Qué contiene, en términos de transferencias de valor de un país a otro?

El aumento de la tasa de plusvalía en A aumenta la tasa de beneficio medio del conjunto A + B de 14 % a 20 %. El país de salarios bajos (A) recibe en el intercambio internacional —por cantidad total de trabajo igual (directo e indirecto) de la misma productividad— menos que su oponente B (exactamente, un 76 %). Emmanuel califica este intercambio de intercambio desigual verdadero, y demuestra que la diferencia de las tasas de beneficios de un país a otro que habría que admitir para compensar la diferencia inversa de los salarios, tendría que ser muy elevada. En el ejemplo precedente, para que el intercambio sea igual con salarios cinco veces inferiores en A a los de B, la tasa de beneficio de A deberá ser de un 26 % contra un 14 % en B.

Pero este segundo caso corresponde efectivamente a la situación real. Pues las exportaciones del Tercer Mundo no constan esencialmente de productos agrícolas provinentes de sectores atrasados de escasa productividad. De un importe global de exportaciones de los países subdesarrollados del orden de 35 mil millones de dólares (en 1966), el sector capitalista ultramoderno (petróleo, extracción minera y primera transformación de los minerales, plantaciones modernas, como las de la United Fruit en América central, o de Unilever en Africa y Malasia) proporciona como mínimo las tres cuartas partes, o sea 26 mil millones. Si estos productos provinieran de países desarrollados, con las mismas técnicas —o sea con la misma productividad—, la tasa de beneficio medio fuera del orden del 15 % del capital invertido y el capital que trabajara representara un séptimo de éste (sustitución en 5 a 10 años, 7 años por término medio), con una tasa de plusvalía del 100 % (que corresponde a un «coeficiente de capital» del orden de 3,5) su valor sería como mínimo de 34 mil millones. La transferencia de valor de la periferia hacia el centro representaría como mínimo 8 mil millones de dólares.

¿Acaso son las cosas menos evidentes en las restantes exportaciones del Tercer Mundo, proporcionadas por los sectores atrasados de baja productividad (productos agrícolas proporcionados por los campesinos tradicionales)? Aquí, las diferencias de remuneración del trabajo (no se puede hablar de salarios) se unen a una menor productividad. ¿En qué proporción? Es tanto más difícil decirlo por cuanto que los productos no suelen ser comparables: sólo se cultiva té, café, cacao, en la periferia. Sin embargo, podemos adelantar sin riesgo que las remuneraciones son proporcionalmente mucho menores a las de la periferia. Por ejemplo, un campesino africano, obtiene contra cien jornadas de trabajo anual muy duro productos manufacturados importados cuyo valor apenas alcanza a veinte días de trabajo simple de un obrero calificado europeo. Si este campesino produjera con las técnicas europeas modernas (y ya sabemos lo que esto significa concretamente, por los proyectos de modernización preparados por los agrónomos), trabajaría 300 días por año y obtendría un producto aproximadamente seis veces superior en cantidad: su productividad horaria se duplicaría, en el mejor de los casos. Así, pues, el intercambio sigue siendo muy desigual: el valor de estos productos, si la remuneración del trabajo fuera proporcional a su productividad, no sería del orden de 9 mil millones (como lo es ahora) sino dos veces y medio superior, es decir del orden de 23 mil millones. La transferencia de valor de la periferia hacia el centro es, pues, del orden de 14 millones. No tiene nada de extraño que esta transferencia sea proporcionalmente mucho más considerable que la que proviene de los productos de la industria moderna: efectivamente, el contenido de bienes de equipo importados es claramente más elevado, mientras que es muy poco importante respecto a

los productos de la agricultura tradicional, en que el trabajo directo representa la casi totalidad del valor del producto.

Así, pues, en total, si las exportaciones de la periferia son del orden de los 35 mil millones, su valor, en caso de que las remuneraciones del trabajo fueran equivalentes a lo que son en el centro, con la misma productividad, debería ser del orden de los 57 mil millones. Las transferencias enmascaradas de valor desde la periferia hacia el centro, debidas al mecanismo del intercambio desigual, son del orden de los 22 mil millones de dólares, dos veces el importe de la «ayuda pública» y de los capitales privados que la periferia recibe. Se puede, pues, hablar de un auténtico pillaje del Tercer Mundo.

Las importaciones de los países desarrollados de Occidente provinentes del Tercer Mundo no representan más que un 2 ó 3 % de su producto interior bruto, que sería del orden de 1.200 mil millones de dólares en 1966. Pero estas exportaciones de los países subdesarrollados representan un 20 % de su producto, que sería del orden de los 150 mil millones. La transferencia de valor enmascarada por el intercambio desigual sería, pues, del orden de un 15 % de este producto, cosa nada despreciable en términos relativos, y bastaría por sí solo para explicar el bloqueo del crecimiento de la periferia y la distancia creciente entre ésta y el centro. La aportación que representa esta transferencia tampoco es despreciable, desde el punto de vista del centro que se aprovecha de ella, puesto que asciende a un 1,5 % aproximado del producto del centro. Pero esta transferencia es importante sobre todo para las firmas gigantes que se benefician directamente.

La tesis del intercambio desigual provocó tres tipos de críticas. Situándose dentro del marco del razonamiento de Emmanuel, Bettelheim se abstiene, sin embargo, de sacar la conclusión lógica de la extensión de los modelos, debidos a Marx, de transformación de los valores en precios de producción en el terreno de las relaciones internacionales, y de su propia hipótesis según la cual la tasa de plusvalía sería más elevada en el centro: efectivamente, habría que llegar a la conclusión de que las víctimas del intercambio desigual serían los países desarrollados! Otras críticas plantearon que los salarios son más elevados en

el centro porque la productividad del trabajo es más fuerte, cosa que «justificaría» esta desigualdad. Recordemos, con Emmanuel, que, en Marx, el valor de la fuerza de trabajo es independiente de su productividad. Más sutil en apariencia es la actitud de un grupo de críticos que niegan la propia expresión de intercambio desigual, y no aceptan que Emmanuel se sirva de los modelos de transformación del valor. Estos modelos sólo tendrían sentido, según ellos, en el marco del modo de producción capitalista y no podrían extenderse a las relaciones entre formaciones diferentes. En realidad, esto significaría negar la existencia de un sistema capitalista mundial único, es decir en definitiva negar el propio imperialismo! Es evidente que estos modelos de transformación no pueden extenderse a todas las situaciones; por ejemplo, no sirven para el análisis de las relaciones comerciales de Grecia antigua con Persia. Pero en este caso es distinto: centro y periferia forman parte del mismo sistema capitalista.

Marx teoriza el modo de producción capitalista y define de manera abstracta tres condiciones de este modo de producción: la generalización de la forma mercantil de los productos (el mercado generalizado), la generalización de la forma mercantil de la fuerza de trabajo (la existencia de un mercado único de trabajo), la generalización de la competencia de capitales (la existencia de un mercado, generalmente único, de capital, que se expresa por la perecuación de las tasas de beneficio). Estas tres condiciones traducen abstractamente la realidad del modo de producción capitalista que Marx estudia, y cuyo modelo concreto es la Inglaterra del siglo pasado. El sistema mundial capitalista es otro plano de la realidad que también debe definirse de manera abstracta, si queremos hacer su análisis teórico. A este nivel, el sistema mundial se expresa por la existencia de un mercado mundial de las mercancías y la movilidad internacional del capital. Puesto que hay mercado mundial de las mercancías, existe un problema de los valores a escala internacional. Y, puesto que existe tal problema, debemos utilizar los modelos de transformación de los valores.

2. *¿Es posible una teoría de los intercambios internacionales?*

Una teoría económica debe servir al análisis de las apariencias, es decir al estudio de los mecanismos del funcionamiento del modo de producción capitalista. Marx, al descubrir la esencia del modo de producción capitalista, supera la «ciencia» economicista, hace su crítica fundamental, e indica cuáles deben ser las bases de la única ciencia posible, la de la sociedad.

Es precisamente porque siguen siendo economicistas, es decir que siguen estando alienados, por lo que Smith y Ricardo intentar elaborar una teoría económica de los intercambios internacionales. Para ello, deben elaborar la hipótesis de un modo de producción capitalista puro en los países interesados. Pero Smith ya ve la función del comercio exterior que corresponde a los inicios del capitalismo («la generación de un excedente frenado por la exigüidad del mercado agrícola interno») al igual que Ricardo con la de su época («la generación de un excedente frenado por el rendimiento cada vez menor de la agricultura»). Como hace notar Christian Palloix, Marx sintetiza a Smith y Ricardo. Si no fue más lejos en este terreno no fue probablemente porque el problema le pasara por alto, sino precisamente porque era consciente de él. Ya que la teoría de las relaciones entre formaciones sociales diferentes no puede ser economicista, las relaciones internacionales, que se sitúan precisamente en este marco, no pueden dar lugar a una «teoría económica». Lo que Marx dice de estas relaciones responde a las preguntas que su época tenía planteadas. La transferencia de un excedente de la periferia hacia el centro, en aquel momento no podía ser muy importante: la periferia exporta muy poco en volúmenes absolutos; además, las remuneraciones del centro son escasas, y con la misma productividad, poco diferentes de las de la periferia. Pero actualmente la cuestión ha variado mucho, pues un 75 % de las exportaciones de la periferia proviene de empresas capitalistas modernas y la tasa de las remuneraciones del trabajo en el centro y la periferia se han distanciado considerablemente.

La forma neoclásica de la teoría economicista de los

intercambios, basada en la teoría subjetiva del valor, representa, aquí y en cualquier parte, un paso atrás en relación al economicismo ricardiano. Pues solamente puede ser tautológica dado que ha perdido de vista las relaciones de producción. La verdadera cuestión estriba en saber cuáles han sido las funciones efectivas del comercio internacional antes y ahora, y cómo se han llevado a cabo estas funciones.

No está muy claro que los marxistas posteriores a Marx hayan visto siempre el problema. Muestra de ello es este razonamiento de Bujarin: «La circulación de la fuerza de trabajo, considerada como uno de los polos del régimen de producción capitalista, tiene su par en la circulación del capital, que representa el otro polo. Así como, en el primer caso, la circulación se regulariza por la ley de la nivelación internacional de la tasa de salario, también, en el segundo caso, se produce un nivelamiento internacional de la tasa de beneficio». No se da cuenta de que el sistema capitalista mundial no es homogéneo, que no puede confundírsele con el modo de producción capitalista a escala mundial.

El genio de Rosa Luxemburg estriba en haber comprendido, por el contrario, que las relaciones entre el centro y la periferia venían determinadas por los mecanismos de la acumulación primitiva, porque se trata, no de mecanismos económicos propios del funcionamiento interno del modo de producción capitalista, sino de relaciones entre este modo de producción y otras formaciones. Préobrajensky escribe, inspirado por la misma idea, que son «el intercambio de una mínima cantidad de trabajo de un sistema económico o de un país contra una cantidad superior de trabajo de otro sistema económico o de otro país». El intercambio desigual es, pues, posible.

La teoría economicista dominante de inspiración soviética representa una vuelta atrás. Goncol, Pavel y Horovitz pretenden, según Palloix, que el «valor de los productos ofrecidos por los países subdesarrollados estaría determinado por el de los países desarrollados, de sector a sector de producción; este último valor sería prácticamente nulo porque el país desarrollado tendría la posibilidad de producir por nada tal producto, que, sin embargo, se ha adjudicado al país subdesarrollado en razón de

la especialización». Este argumento es inaceptable, puesto que un 75 % de las exportaciones de la periferia proviene de empresas modernas de productividad muy elevada y los demás productos —especialmente los productos agrícolas exóticos— no pueden producirse en los países desarrollados. Se comprende que sea un economista rumano, Rachmuth, quien se revele contra esta tesis; pero desgraciadamente apelaba a otra teoría economicista, la teoría ricardiana. El intercambio internacional, basado en los costes comparativos, acusa las desigualdades de desarrollo si el «país avanzado se especializa en las actividades susceptibles de los mayores crecimientos posibles de productividad, mientras que el país menos desarrollado se ve forzado a una especialización en los sectores en que los aumentos de productividad son muy limitados». Pero esto es cierto sólo en parte, puesto que en algunos casos son los países periféricos quienes se especializan en productos modernos. Una vez más, la teoría economicista de las ventajas comparativas no responde a la pregunta: ¿Por qué se ven obligados los países de la periferia a tal o cual especialización?, es decir: ¿cuáles son las funciones de los intercambios internacionales?

La teoría economicista de las ventajas comparadas, incluso en su versión científica ricardiana, tiene un marco limitado: describe las condiciones del intercambio en un momento dado, pero no permite preferir la especialización, basada en las productividades comparadas tal como son en un momento dado, al desarrollo, es decir, a la mejora de estas productividades. No puede explicar los dos hechos esenciales que caracterizan el desarrollo del comercio mundial en el marco del sistema capitalista: en primer lugar, el desarrollo del comercio entre países desarrollados de estructura similar, cuya distribución de las productividades comparadas es, pues, comparable; este desarrollo resulta más rápido que el de los intercambios entre países desarrollados y países subdesarrollados, cuyas distribuciones de las productividades comparadas son sin embargo más variadas; y, en segundo lugar, las formas sucesivas y diferentes de la especialización de la periferia, especialmente sus formas actuales, según las cuales la periferia proporciona materias primas producidas principalmente

por empresas capitalistas modernas de elevada productividad.

Para explicar estos dos fenómenos deberemos citar, primero, la teoría de la tendencia inherente al capitalismo a la ampliación de mercados y, seguidamente, la teoría de la dominación del centro sobre la periferia.

El análisis de los intercambios entre países desarrollados y países subdesarrollados nos lleva a constatar la desigualdad del intercambio, en tanto que, en la periferia, con la misma productividad, el trabajo se remunera menos. Este hecho sólo puede explicarse por la política de organización de la mano de obra por el capital dominante en la periferia. Los auténticos problemas planteados son: ¿Cómo organiza el capital la proletarización de la periferia? ¿Cómo las especializaciones que impone engendran un excedente permanente y creciente de la oferta de mano de obra en relación a la demanda? A partir de la historia del desarrollo del mercado de trabajo en Rodesia, Arrighi hace una crítica de la teoría de W. A. Lewis respecto a la dinámica de la oferta y la demanda de trabajo en las economías subdesarrolladas. Lewis postula un excedente potencial de mano de obra en el sector «tradicional» («paro encubierto») de escasa productividad, excedente que se reduce a medida que aumenta el sector «moderno» de gran productividad. Este excedente es el que permite una remuneración escasa del trabajo en el sector moderno, para el que se considera limitada la oferta de mano de obra. Arrighi demuestra que lo que ocurrió en Rodesia fue precisamente lo contrario: la superabundancia de la oferta de mano de obra en el sector moderno va en aumento. Es más importante en el período contemporáneo de los años 1950-1060 que en los inicios de la colonización de 1896-1919, porque esta superabundancia está organizada por la política económica del poder y del capital (especialmente la política de las «reservas»). Por lo tanto, lo que explica la evolución del salario en la periferia, base del intercambio desigual; no son las «leyes del mercado», sino las políticas de acumulación primitiva.

3. *Otras formulaciones y otros aspectos del intercambio desigual*

La formulación de la teoría del intercambio desigual en términos de transformación de los valores en precios de producción es esencial en la medida que permite dar al concepto su contenido científico, y definir en consecuencia sus condiciones, pero no es «práctica». Efectivamente, la transformación de los valores en precios, según el método de Marx, no tiene en cuenta que los elementos constitutivos del capital constante, los inputs, son también mercancías, incorporadas al proceso de producción y contabilizadas, por tanto, no según su valor sino según su precio. Lo mismo ocurre con las mercancías consumidas por los productores, que dan al salario su contenido real. Para tomar en cuenta esta interdependencia generalizada, hay que situarse a nivel de las apariencias inmediatas, los precios, como hace Straffa. Éste, a partir de un análisis realizado en términos empiristas positivistas, se suma a las conclusiones esenciales de Marx: que el sistema de los precios relativos y la tasa media del beneficio están determinados por el nivel del salario real. Esta demostración desmonta el edificio de la economía subjetivista, arrebata a la «racionalidad económica» basada en el valor subjetivo sus pretensiones al absoluto y la reduce a la elección en un sistema dado, caracterizado ante todo por una relación social que define el valor de la fuerza de trabajo. Lo que aquí nos interesa es que el sistema de Straffa puede ser utilizado para medir el alcance del intercambio desigual, tal como lo estableció Oscar Braun.

Éste parte de la base que dos mercancías, el hierro y el acero, se producen en una economía que utiliza las tecnologías siguientes:

13 toneladas de hierro + 2 toneladas de trigo + 10 hombres-años = 27 toneladas de hierro.

10 toneladas de hierro + 4 toneladas de trigo + 10 hombres-años = 12 toneladas de trigo.

Si la tasa de beneficio r es uniforme, tenemos:

$$(13\ p_1 + 2\ p_2)\ (1 + r) + 10\ w = 27\ p_1$$

y $$(10\ p_1 + 4\ p_2)\ (1 + r) + 10\ w = 12\ p_1$$

en las que p_1 representa el precio de la tonelada de hierro

y p_2 el de la tonelada de trigo, w el salario por hombre y año.

Supongamos que el hierro lo produzca un país A, desarrollado, en que el salario es w_1, mientras que el trigo lo proporciona un país B, dominado, en que el salario w_2 es inferior a w_1. Si el salario fuera idéntico en A y B, por ejemplo, e igual a 0,56, la tasa de beneficio sería de 0,20 y el precio del trigo de 2,44, y el precio del hierro sería igual a la unidad. Si, por el contrario, el salario en A fuera de 0,70 y, en B, de 0,12 (o sea 5,8 veces inferior), para la misma tasa media de beneficio de 0,20, el precio del trigo bajaría a 1,83. Una deterioración de los términos del intercambio del país B (exportador de trigo e importador de hierro) de un 25 %, implicaría para una tasa de beneficio medio incambiado, una transformación radical en los respectivos niveles de salarios: en A el salario aumentará en un 25 %, en B se reducirá a un 17 % de lo que era. Inversamente, si los salarios hubieran sido idénticos en A y B, con la misma productividad (y éste es el caso, puesto que B produce trigo según la técnica utilizada anteriormente en A), el precio internacional del trigo habría sido diferente de lo que es cuando los salarios son inferiores en B. ¿Cuál es la causa y cuál es la consecuencia: los precios internacionales, o las desigualdades de nivel de los salarios? La pregunta es absurda. La desigualdad de los salarios, debida a causas históricas (las formaciones sociales diferentes), fomenta una especialización y un sistema de precio internacionales que la perpetúan.

La teoría económica convencional sigue siendo «microeconómica». Se niega a admitir que las relaciones internacionales puedan ser otra cosa que relaciones entre individuos: unos que compran y otros que venden. Sin embargo, la experiencia mercantilista contradice este punto de vista: hasta el triunfo tardío del libre cambio, las relaciones internacionales estuvieron estrechamente subordinadas a la política de los gobiernos. Prueba de ello es la historia de las compañías de cartas que actuaron en el marco de un monopolio del comercio exterior. Gran Bretaña no dudó en poner en práctica medios políticos para arruinar a sus eventuales competidores, especialmente a la industria india. El libre-cambismo lo apoyaron siempre únicamente los más fuertes y sólo después que su superioridad

quedara establecida por otros medios. El estudio de la política aduanera conduce a considerar el carácter monopolístico de las relaciones internacionales. Efectivamente, según la teoría de las ventajas comparadas, si un Estado establece una tarifa protectora, sus oponentes no tendrán ningún interés en protestar. Pues la tarifa nuevamente creada es un «hecho» que modifica la distribución de los precios relativos en los países que ha instaurado. Los demás países continuarán «maximizando su satisfacción», practicando el libre-cambio con este país y considerando que su sistema interno de precios —teniendo en cuenta los derechos de aduana— es un «dato». Las razones que justifican la réplica se excluyen de antemano de la hipótesis teórica. Sin embargo son dobles: por una parte, la razón de ser de la tarifa es el monopolio, y éste mejora los términos del intercambio; por otra parte, el país innovador, al tiempo que se protege, da a ciertas industrias la posibilidad de instalarse en él. Se crea así una futura ventaja. Los demás países, entonces, se ven obligados a hacer lo mismo. Los partidarios del libre-cambio contraatacaron afirmando que la réplica del país que eleva sus derechos después de un acto de este tipo por parte de sus oponentes, está basada en un error de apreciación. Desde luego, por una parte se mejoran sus términos de intercambio, pero por otra se crea una distribución de recursos que ya no es óptima. Taussig y Edgeworth afirmaron, pero sin probarlo, que el inconveniente era superior a la ventaja que se obtenía de la operación. En realidad se trataba de un falso problema, pues la teoría de la «distribución óptima de los recursos» está basada en la de las «dotaciones en factores», que dentro de una perspectiva dinámica no tiene ningún sentido.

Una corriente de la econometría contemporánea se propuso «medir» el carácter monopolista desigual de las relaciones internacionales, considerando a los Estados como las unidades del comercio mundial. A ella se debe la medida de la «intensidad comparativa» de las exportaciones y las importaciones de los Estados, de las elasticidades de los precios y rentas del comercio exterior, y finalmente de las elasticidades de sustitución. Pero la aportación de tales trabajos sigue siendo secundaria para la comprensión de las relaciones entre países avanzados y países subdesarro-

llados. Efectivamente, aquí se considera a las naciones como oligopolistas de fuerza desigual. Si bien esto es cierto, teóricamente, respecto a las relaciones entre países avanzados, no ocurre lo mismo con las relaciones entre países desarrollados y subdesarrollados. Pues la concepción oligopolística de las relaciones internacionales supone la independencia económica de los compradores y los vendedores. Por otra parte, en las relaciones entre los países desarrollados y los otros, la complementariedad de las economías creada por los mecanismos de especialización en el marco de la dominación de la economía más desarrollada, que adapta la estructura del país dependiente a sus propias necesidades, hace desaparecer esta hipótesis de independencia. El análisis externo de monopolios bilaterales o de oligopolios se verá obligado algún día a abandonar el terreno de la «teoría de los juegos» para analizar las formaciones sociales y las relaciones políticas entre las diferentes clases dominantes en estas formaciones sociales.

Más que limitarnos a la descripción de la desigualdad por la medida econométrica de sus manifestaciones aparentes (las elasticidades), habría que analizar el lugar de estos monopolios en el comercio mundial. Actualmente, efectivamente, la mayoría de las materias primas motivo de exportaciones de los países subdesarrollados están controladas por monopolios, bien directamente en el estadio de la producción, o bien en el del comercio mundial. La masa del beneficio realizado por un monopolio es proporcional a la fuerza de este monopolio frente a los productores que controla, y esta fuerza es indudablemente mayor en los países subdesarrollados. ¿Hasta que punto podrá realizarse la transferencia de valor? *A priori* nada permite determinarlo, pues las consideraciones políticas pueden tener grandes implicaciones en la actitud de la firma. Sin embargo, en líneas generales podemos decir que esta transferencia es posible hasta el punto en que el precio del producto sólo cubra los precios de los servicios productivos locales (salarios y rentas) pagado a una tasa mínima, es decir, asegurando el consumo de bienes vitales para los asalariados y el consumo de lujo necesario para que las clases adineradas locales no amenacen el monopolio extranjero de nacionalización. Por otra parte, se com-

prende la mentalidad de estas clases adineradas. Para ellas, la nacionalización sólo entraña peligros: aparte de las dificultades políticas que puede engendrar, no exime a los países subdesarrollados de la necesidad de recurrir a los técnicos y a los capitales extranjeros que pueden plantear un aumento de sus precios.

Pero los elementos que intervienen en una teoría necesaria del desarrollo desigual no son únicamente los precios relativos y las remuneraciones reales comparadas del trabajo, a pesar de que son elementos teóricos esenciales. En el sistema de precios efectivos, sobre cuya base se toman las decisiones económicas, un elemento particular representa el coste de acceso a los recursos naturales. Ya hemos visto como el cálculo económico basado en el sistema de los precios efectivos no comportaba ninguna racionalidad particular porque algunos de estos recursos naturales eran motivo de una apropiación privativa de clase desigual, mientras que otros eran libres. Además, estos recursos se distribuyen entre naciones diferentes, o sus condiciones de apropiación no son idénticas.

En líneas generales, el precio internacional «justo» de un producto que exija el consumo de un recurso natural, debería comportar un elemento de renta, que se añadiría a la remuneración igual del trabajo y del beneficio medio, permitiendo así la reconstitución de este recurso. Si se trata de un recurso que se renueva, como el suelo, el aire o el agua, el precio tendría que permitir el correcto mantenimiento de este recurso permanente. Si se trata de un recurso que se agota, como los hidrocarburos o los minerales, el precio debería permitir la reconstrucción de una actividad de sustitución de un interés igual para la nación.

Pero esto no suele ocurrir. El sistema capitalista utiliza las formas precapitalistas de aprobación, corrientes en los países de la periferia, para no pagar el mantenimiento del suelo. La destrucción sistemática de los suelos es una causa mayor de empobrecimiento a largo plazo de las economías dependientes. Esta destrucción beneficia a las economías dominantes, bajo la forma de precios inferiores a los que tendrían unos eventuales productos de sustitución.

La dependencia tecnológica constituye otros aspecto del intercambio desigual, cuya importancia tiende claramente

a aumentar. El U. N. C. T. A. D., Comité de las Naciones Unidas para el comercio y el desarrollo, intentó descifrar el importe de las transferencias que los países subdesarrollados pagan a los países desarrollados, bajo diferentes formas: royaltis y censos para la utilización de las patentes, beneficios debidos por las participaciones concedidas al capital extranjero en nombre de la propiedad moral, sobrepecios a cargo de las empresas para sus compras de piezas de recambio, servicios postventa, etc. La valoración mínima, considerada como claramente subestimada por el propio U. N. C. T. A. D., es de 1,5 mil millones de dólares en 1968. Por otra parte, estas transferencias aumentan al ritmo de un 20 % anual y, a partir de 1980, representarán 9 mil millones de dólares, o sea un 20 % de las exportaciones probables del mundo subdesarrollado al término del actual decenio.

Se trata una vez más de un precio de monopolio, evidentemente, del más absoluto de los monopolios, el de la técnica. En tanto que las técnicas de producción seguían siendo relativamente simples, la dominación exigía el control directo de los medios de producción, es decir, prácticamente la propiedad ajena del capital. Esta apropiación directa tiene cada vez menos sentido a medida que, a través de la tecnología, el capital central puede dominar a las industrias del Tercer Mundo y obtener sustanciosos beneficios sin siquiera tener que financiar su instalación.

III. El expansionismo del modo de producción capitalista

1. *El comercio exterior precapitalista y mercantilista*

El intercambio «internacional» se define como el intercambio de productos entre formaciones sociales diferentes. Lo que caracteriza a las sociedades precapitalistas es precisamente la débil intensidad de los intercambios internos. Dentro de la comunidad aldeana, del dominio de los señores feudales o del imperio oriental, la circulación de ciertos productos estaba bien organizada (pago de censos, intercambios de regalos en ciertas ocasiones, circulación de bienes dotales, etc.); pero no se trata de intercambios mercantiles: sólo acompaña la ejecución de

obligaciones sociales extraeconómicas. Entre comunidades aldeanas o señoríos feudales tampoco había muchos intercambios: cada unidad, análoga a su vecina, vivía en la autarquía. Pero casi todas estas sociedades practicaban el comercio lejano. Este comercio procura a unos y otros productos exóticos, cuyo coste de producción es imposible apreciar.

Prueba de la naturaleza de este comercio son las porcelanas de China que podemos encontrar en el centro de África, las plumas de avestruz que llegan a Europa, las «especias». Sociedades enteras (Fenicia o la Grecia antigua, por ejemplo) estuvieron basadas en esta actividad que ponía en relación a mundos que hasta entonces se ignoraban. En numerosas sociedades poco diferenciadas, que disponían de escaso excedente, el control de los productos proporcionados por este comercio es esencial en la organización de la formación social. Pero no se da una especialización internacional propiamente dicha y, en este sentido, el comercio lejano sigue siendo marginal, pues no interviene como elemento esencial de los modos de producción involucrados en el intercambio.

Las relaciones comerciales entre el centro en formación (Europa del Oeste) y la periferia nueva que se constituye en la época mercantilista, son un elemento fundamental del sistema capitalista en formación. El comercio internacional entre Europa del Oeste por una parte, y el Nuevo Mundo y las factorías orientales y africanas por otra, constituye cuantitativamente lo esencial de los intercambios mundiales. Gran parte, probablemente la mayoría, de los intercambios internacionales en el centro no son más que operaciones de redistribución de los productos provinentes de la periferia: ésta es la función que cumple primero Italia (especialmente Venecia) y las ciudades de la Hansa a finales de la Edad Media, y después España y Portugal en el siglo XVI, como Holanda e Inglaterra a partir del siglo XVII. El centro importa entonces de la periferia productos de consumo de lujo, bien de origen agrícola (especias de Oriente, azúcar de las Américas), bien de origen artesanal (sederías y algodones de Oriente). Estos productos, el centro se los procura a través de un intercambio simple, el pillaje y la organización de una producción especialmente creada para este fin. El intercambio simple —con Oriente— se ve siempre amenazado por el hecho de que Europa no tiene mucho que ofrecer aparte del metal precioso que se procura en América. El peligro permanente de una hemorragia de metal es tan grave que toda la doctrina de la época está basada en la necesidad de contrarrestar esta tendencia. Las formas de producción establecidas por América tienen como función esencial procurar al centro el metal y ciertos productos de lujo. Después de un período de pillaje puro y simple de los tesoros indios, se producirá una explotación minera intensiva, a base de un enorme despilfarro humano, condición indispensable para la rentabilidad del asunto. Al mismo tiempo, se establecerá un modo de producción esclavista, que permitirá a América la producción de azúcar, el añil, etcétera. Toda la economía de las Américas girará en torno a estas zonas de valoración para el centro: la economía pastoril, por ejemplo, tendrá como función alimentar las regiones mineras y las zonas de plantaciones esclavistas. El comercio triangular —la caza de los esclavos en África— cumple esta función: la acumulación del capital dinero en los puertos europeos, capital-dinero realizado por la salida de los productos de la periferia en las clases dominantes; éstas se verán entonces presionadas para convertirse de feudales en capitalistas agrarias.

De este modo, la prehistoria del capitalismo, la época del capital mercantil, que se extiende desde los grandes descubrimientos (siglo XVI) hasta la revolución industrial (siglos XVIII y XIX), asigna a la periferia (esencialmente América y África y más tarde a la India inglesa) funciones específicas. El capitalismo en su forma acabada, industrial, sólo podrá extenderse cuando coincidan excepcionalmente elementos esparcidos del modo de producción capitalista: uno de estos elementos es la concentración de la fortuna mobiliaria, otro la proletarización. Este segundo elemento resulta de la desintegración interna del modo de producción feudal de Europa, mientras que el segundo surgirá del intercambio internacional entre el centro capitalista en formación por una parte y su periferia y las formaciones sociales independientes que conectan con él por otra. Al principio, América y su tesoro de oro y plata será motivo de un pillaje brutal. Después el comercio lejano cambiará de carácter. En primer lugar enriquecerá

a los comerciantes de los puertos del océano, holandeses, ingleses y franceses. Después, en beneficio de este comercio, se organizará la producción en las plantaciones de América, que exigirá la trata de esclavos, cuya función en el desarrollo del capitalismo resultará esencial.

2. *Los flujos internacionales de capitales en el sistema capitalista internacional*

El intercambio internacional, una vez convertido el capitalismo en sistema mundial, cambia de naturaleza. Por primera vez en la historia, podemos hablar con todo derecho de especialización internacional, es decir, de intercambio de productos de valor conocido.

¿Cuáles son, pues, las características estructurales del sistema capitalista mundial, tal como se ha ido modelando en el transcurso de los siglos XIX y XX, desde el punto de vista del comercio mundial y los movimientos internacionales de capitales? Partiendo de las apariencias, se constata en primer lugar la desproporción, que, por otra parte, va en aumento, de las economías que intervienen. El mundo desarrollado (América del Norte, Europa occidental, U.R.S.S. y los países del Este europeo, Japón, Oceanía) representaba en 1938 una cifra aproximada de 800 millones de habitantes, contra 1.300 millones de habitantes en los «tres continentes» (se incluye China, que en aquel momento poseía 400 millones de habitantes), totalizaba más de un 70 % de la renta mundial. La relación media de la renta *per cápita* era de 1 a 4. Treinta años más tarde, esta relación es de 1 a 6 (excluyendo a China, que ya no pertenece al mercado mundial); la proporción de la población de los países desarrollados (siempre excluyendo a China) había pasado de 53 a 58 % y la de su producto de un 20 a un 18 %.

El comercio entre el centro y la periferia disminuye, mientras que se intensifican los intercambios interiores en el centro. A finales del siglo XVII, el comercio exterior de Francia, que estaba en tercer lugar después de Inglaterra y Holanda, era del orden de los 550 a 600 millones de libras (francos oro), respectivamente, a la exportación y la importación, de los que 220 representaban los intercambios directos con la periferia (colonias de América y Levante), excluyendo las exportaciones de esclavos; además, una fracción importante de las importaciones provinentes de Inglaterra y Holanda (alrededor de 160 millones en total) consistía en productos exóticos reexportados por estos dos países. El comercio con la periferia, directo e indirecto, representaba, pues, mucho más de la mitad del comercio francés. Hacia 1850, el comercio exterior de Francia se había duplicado en relación al nivel de 1780 (recuperado hacia 1825): 1.100 millones de importación y 1.200 millones de exportación. El comercio extraeuropeo representaba un 45 % en ambos sentidos, y, en los Estados Unidos, aún más de un 25 %. Por otro lado, una parte importante de las importaciones de Inglaterra afectaba siempre a productos coloniales. Finalmente, observaremos que el comercio francés con sus vecinos industriales de Occidente (Inglaterra, Alemania del Oeste, Bélgica) era poco superior al que Francia realizaba en Europa con los países menos desarrollados (Rusia, el imperio austro-húngaro, España e Italia). Prácticamente un 35 o un 40 % del comercio francés se hacía aún con la periferia. Estas proporciones variaron poco después de la guerra de 1870. El comercio con la periferia no europea, excluyendo a los Estados Unidos, alcanzaba un 25 % del comercio francés total (que era del orden de 4.500 millones para la importación y la exportación). Y, en vísperas de la guerra de 1914, las proporciones habían seguido evolucionando en una dirección favorable a la periferia: de un importe global de 7,7 mil millones de importaciones, más de un 30 % provenían de los «tres continentes», incluidas las colonias francesas, mientras que un 25 % de las exportaciones (de un importe global de 5,8 mil millones) se orientaban de este modo. Pero el comercio con la Europa capitalista avanzada y los Estados Unidos era ahora mucho más importante que el comercio con Europa oriental y la Europa mediterránea atrasada: seis veces y media más fuerte. A pesar de la extraordinaria expansión de las importaciones de petróleo, el comercio con la periferia bajó a menos de un 25 % del comercio global de Francia en el transcurso de los últimos años, puesto que a partir de este momento los intercambios esenciales se realizaban con Europa (especialmente los países del Mercado Común) y los Estados

Unidos. El comercio de Inglaterra tiene una evolución semejante. La participación de la periferia en la absorción de los productos manufacturados ingleses (especialmente los algodones) fue preponderante por lo menos hasta 1850. A escala mundial, también, la participación de los intercambios dentro del mundo desarrollado, que era del orden de un 46 % del comercio mundial en 1928, pasó a un 62 % en 1965, mientras que, correlativamente, la participación de los intercambios centro-periferia disminuía de un 22 a un 17 %. Dicho de otro modo, el desarrollo del capitalismo en el centro agudiza la intensidad relativa de los flujos internos, y en la periferia la de los flujos externos.

Otra cosa evidente es la mayor especialización de las exportaciones de los países subdesarrollados —especialización en la exportación de algunos «productos de base», generalmente acompañada de una relativa concentración de los proveedores y los clientes. De todos modos, hay que evitar algunas simplificaciones abusivas. En primer lugar, los países subdesarrollados no tienen el monopolio de las exportaciones de «productos de base» (primarios: agrícolas y minerales): existen países ricos exportadores de productos de base (madera escandinava, lana de Australia, etcétera); existen productos «primarios» que provienen principalmente de países desarrollados (el trigo, por ejemplo). Por otra parte, ya veremos como el comportamiento de los precios de estos productos es diferente al de las exportaciones de los países subdesarrollados. Considerar qué país subdesarrollado equivale a exportador de productos base conduce a un error teórico. La misma naturaleza de los productos intercambiados ha evolucionado. En las primeras etapas, el intercambio se realiza con productos agrícolas exóticos por productos manufacturados de consumo corriente (textiles, ferretería, etc.): esto se da en la época de la economía de trata simple. Cuando la ampliación del mercado interno consecutiva a la comercialización de la agricultura y al desarrollo de la producción minera, posibilita una industria de sustitución de importaciones, se pasa al intercambio de productos de base por bienes de consumo y bienes de producción (energía, materias primas, semimanufacturados, bienes de equipo) exigidos por la industria ligera de sustitución de importaciones. En un estadio ulterior, los países subdesa-

rrollados podrían convertirse en exportadores de productos manufacturados de consumo, bien exportados de los países más avanzados hacia los menos avanzados —caso bastante frecuente—, bien exportados incluso a los centros desarrollados: es la política que preconizan ciertas autoridades internacionales.

El grado de integración al mercado mundial puede también medirse. La observación bruta —la de la relación de las exportaciones con el producto interior bruto— no nos dice mucho, pues existe una fuerte dispersión en ambos grupos de países, en este sentido. Pero si consideramos los intercambios entre el mundo desarrollado y el mundo subdesarrollado tomado en su conjunto, comprobamos que la importancia relativa de los productos intercambiados es mayor en las economías subdesarrolladas que en las economías desarrolladas. Esto resulta de que lo esencial del comercio de los países desarrollados lo realizan entre sí estos mismos países. Mientras que los países desarrollados realizan un 80 % aproximado de su comercio entre ellos mismos y sólo un 20 % con los países subdesarrollados, la proporción es inversa en los países de la periferia, que realizan un 80 % de su comercio con los países desarrollados.

Llegados a este punto, empieza a ordenarse el desorden aparente. Para los países desarrollados, vemos una fuerte correlación negativa entre la talla económica del país y la relación de las exportaciones con el producto. En cabeza están los «pequeños países» (Escandinavia, Países Bajos, países del Este europeo, etc.), en el centro los «grandes» de Europa occidental, y en último lugar los Estados Unidos y la U.R.S.S. Este hecho traduce la tendencia inherente a la ampliación del mercado propio al capitalismo, que no tiene en cuenta la teoría de las ventajas comparadas. En el caso de los países subdesarrollados, este elemento de la talla económica está enmascarado en gran parte por el grado de valoración a partir de la demanda exterior. Pero, globalmente, los países subdesarrollados se ven fuertemente integrados al mercado mundial.

Respecto a los flujos internacionales de capitales, hay que integrar seis conjuntos de hechos significativos en el modelo explicativo.

Primeramente, la exportación del capital provinente de

los centros más antiguos del capitalismo sólo adquirió una amplitud real a partir de más o menos el año 1880. Las exportaciones de capitales de Gran Bretaña pasan de 100 millones de libras en el período de 1825-30 a 210 en 1854 y 1.300 en 1880, llegando a alcanzar los 3.763 millones de francos en 1913. En Francia el salto fue brutal: de 12-14 mil millones de francos en 1870 a 45 en 1914; en Alemania, de 5 mil millones de marcos en 1883 a 22-25 en 1914; en Estados Unidos, de 500 millones de dólares en 1896 a 1.500 en 1914, 18.583 en 1922 y 25.202 en 1933.

En segundo lugar, la exportación se realiza principalmente partiendo de los centros del capitalismo antiguo hacia nuevos centros en constitución, y sólo accesoriamente hacia los países subdesarollados. Así, pues, Rusia o los dominios británicos «blancos» constituyeron las principales salidas. En la época contemporánea, el movimiento principal es el de la exportación del capital norteamericano hacia Europa, Canadá, Australia y Africa del Sur.

En tercer lugar, la exportación de capital no sustituyó a la de las mercancías, sino que la estimuló. Las tasas medias anuales de crecimiento del comercio mundial fueron de 3,3 % en el período de 1840-1880, de un 14 % de 1880 a 1913, nulos entre las dos guerras y de un 7 % después de 1950. El gran período de exportación de los capitales (1880-1913) es también el de mayor crecimiento del comercio mundial.

En cuarto lugar, la dinámica del flujo de inversión del capital extranjero y el reflujo de los beneficios exportados es muy distinta según que se trate de relaciones entre centro y periferia o de relaciones entre centro antiguo y centro nuevo en formación. En las relaciones entre centro y periferia, la periferia pasa del estadio de «joven prestatario» (el flujo del capital importado supera al de la renta exportada) al de «viejo prestatario» (el reflujo de los beneficios es mayor que el flujo de entrada de capitales nuevos) y se estabiliza en este estadio. En las relaciones entre centro antiguo y centro nuevo en formación, la evolución es diferente: el centro nuevo se convierte a su vez en exportador de capitales (joven prestamista y después viejo prestamista).

En quinto lugar, mientras que en los «nuevos centros» en formación el salario tiende a alcanzar el nivel de los

antiguos centros de donde obtienen los capitales (incluso algunas veces lo supera desde el principio), la distancia entre el salario en el centro y el de la periferia, con productividades iguales tiende a ampliarse.

Y, finalmente, en sexto lugar, la tasa de beneficio de la periferia es más elevada que en el centro. Sin embargo, esta diferencia es modesta en comparación con la distancia relativa a las remuneraciones de trabajo. Los rendimientos brutos de las inversiones norteamericanas, por ejemplo, son del orden de un 15 a un 22 % en América latina contra un 11 a un 14 % en los Estados Unidos.

La segunda guerra mundial no sólo trastornó las relaciones de fuerza entre las grandes potencias, como la primera, sino que además estableció una nueva jerarquía, pues desde aquel momento los Estados Unidos ejercieron una función disimétrica al que cumplían las demás grandes potencias de Occidente. Esto se tradujo por la predominancia absoluta de los Estados Unidos en las exportaciones de capitales: la participación de los Estados Unidos pasó de un 6,3 % en 1914 y un 35,3 % en 1930, a un 59,1 % en 1960, mientras que la de Gran Bretaña se reducía de un 50,3 % a un 43,8 % y más adelante a un 24,5 % y la de los otros dos grandes exportadores de capitales (Alemania y Francia) de un 39,5 a un 11 y más tarde a un 5,8 %. Sin embargo, los países desarrollados se convirtieron claramente en los principales mercados para los capitales americanos: en 1966, Europa absorbía un 40,3 % de éstos, Canadá un 34,8 %, Australia, Japón y Africa del Sur un 7,2 %, mientras que el conjunto del Tercer Mundo sólo recibía un 17,7 %. La distribución sectorial de estos capitales varía mucho según el carácter desarrollado o subdesarrollado de los países que los reciben. En el conjunto de las inversiones directas americanas en 1964, el sector minero totaliza un 8 %, el petróleo un 32,4 %, las industrias de transformación un 38 %, los servicios públicos, el comercio y los servicios diversos un 21,6 %. Pero la participación de las industrias de transformación se eleva a un 54,3 % en Europa, un 44,8 % en Canadá y un 54,1 % en Australia y Nueva Zelanda, mientras que baja a un 13,8 % en Africa. Como contrapartida, la participación de las minas y del petróleo se eleva a un 60 % en los países de la periferia y la del sector terciario a un 20 %. Si tenemos

en cuenta también el hecho de que la mayoría de las industrias americanas en Europa producen para el mercado europeo (los capitales americanos controlan un 50 % de la industria del automóvil en Gran Bretaña, un 40 % de la del petróleo en Alemania, un 40 % de la de los equipos eléctricos y electrónicos en Francia y la casi totalidad de las grandes industrias de Canadá), mientras que en la periferia la mayoría de las industrias extranjeras están destinadas al mercado exterior (transformación de productos minerales para la exportación), podemos llegar a la conclusión de que la masa de los capitales del centro invertidos en la periferia afecta a las actividades de exportación (extracción minera, petróleo, primeras transformaciones de los productos mineros), y en segundo lugar a las actividades terciarias ligadas a la exportación; accesoriamente, a la industria destinada al mercado local.

3. *La cuestión de los términos del intercambio*

El movimiento de los términos del intercambio mercantiles simples (*net barter terms of trade*) se modifica a partir de 1880. De 1800 a 1880, los términos del intercambio de Gran Bretaña se deterioran regularmente, pasando del índice 245 en 1801-1803 a 118 en 1843-48, 110 en 1848-56 y 100 en 1880. Si admitimos que Gran Bretaña es entonces el principal proveedor de productos manufacturados y que sus importaciones están formadas en gran parte por materias primas y productos agrícolas provinentes de las regiones menos avanzadas del mundo —cosa que en principio es cierta—, esto significa que, en 1880, con la misma cantidad física de exportaciones (de algodón, por ejemplo), las regiones subdesarrolladas recibían dos veces y media más productos manufacturados (metros de tejidos de algodón, por ejemplo), que en 1880 y un 1,2 veces más que a mediados de siglo. Después de 1880, el movimiento se invierte; los términos del intercambio se deterioran para los proveedores de materias primas y productos agrícolas, pasando del índice 163 en 1876-80 al índice de 120 en 1926 y 100 en 1938. Esto significa que en 1938 los países subdesarrollados no podían comprar, con la misma cantidad de productos primarios exportados, más de un 60 % de la

cantidad de productos manufacturados que habrían obtenido en 1880.

El período contemporáneo se subdivide en dos subperíodos: durante la segunda guerra mundial y después de ella, hasta finales de la guerra de Corea, más o menos en 1953-55, los términos del intercambio mejoraron efectivamente en favor de los países subdesarrollados. El período en que entró el mundo contemporáneo a partir de aquel momento, muy próspero, está marcado por una fuerte deterioración de los términos del intercambio que, según los productos exportados por los países subdesarrollados, alcanza un mínimo de un 5 a un 15 % y desde luego de un 8 a un 25 %.

Estas modificaciones de los términos del intercambio no tienen en sí mismas ningún significado. Pues si bien los progresos de la productividad son más rápidos en una rama de la producción que en otra, es normal que el precio relativo del primero de estos productos se deteriore en relación al segundo. Por otra parte, ésta es la base que justifica el optimismo de la teoría de las ventajas comparativas. Efectivamente, examinemos lo que ocurre en las relaciones entre países industriales. Los costes de producción y, con ellos, los precios de los productos manufacturados disminuyen relativamente a los precios de los productos agrícolas. Los términos del intercambio mejoran en favor de los países agrícolas. Estos países se procuran cada vez más bienes industriales, proporcionando siempre la misma cantidad de productos agrícolas, beneficiándose de este modo del progreso realizado en otros sectores.

Parece ser que esto es lo que ocurrió en las relaciones entre Inglaterra y el resto del mundo de 1800 a 1880. Pero ¿qué ocurre a partir de 1880? La deterioración de los términos del intercambio para los productores de productos «primarios» sería normal si el progreso de la productividad hubiera sido mayor en las producciones de exportación del mundo subdesarrollado que en las industrias exportadoras del mundo desarrollado. En este último caso, los que habrían recogido, gracias a la especialización internacional, las ventajas —con los países productores primarios— del progreso técnico hubieran sido los países desarrollados. En el caso contrario —es decir, en caso de que el progreso hubiera sido más rápido en la producción

exportada por los países desarrollados— habría que explicar por qué mecanismo se vieron privados de los beneficios de la especialización los países especializados en la producción «primaria».

¿Qué da la comparación a largo plazo, comparada, dentro de una economía determinada, de la industria y la agricultura?

Renta per cápita *(en unidades internacionales)*

Estados Unidos	(1850)	(1935)	Porcentaje de aumento	Tasa anual de crecimiento
Agricultura	298	669	121	1,0
industria	737	1.683	127	1,0
Gran Bretaña	(1867)	(1930)		
Agricultura	581	827	42	0,6
industria	418	1.151	175	1,6
Francia	(1860-69)	(1930)		
Agricultura	435	500	15	0,2
industria	468	1.373	193	1,8
Australia	(1886-87)	(1935-36)		
Agricultura	678	1.408	107	1,5
industria	368	1.461	294	2,9

El progreso en todos los países fue más rápido en la industria; el progreso más rápido de la agricultura (el de Australia) se sitúa en una gama media en relación al progreso de la industria, incluso en los Estados Unidos, en que el progreso más rápido de la industria se afirma muy claramente a partir de 1935.

Esta progresión más rápida va siempre acompañada de una acumulación de capital más fuerte en la industria que en la agricultura.

Evolución de la acumulación de capital

Renta per cápita	*Agricultura*	*Otras actividades*
1.er grupo: alrededor de 500	100	400
Japón 1913		
Escandinavia 1880		
2.° grupo: 1.000 - 2.000	100-300	700 a 1.400
Gran Bretaña 1865		
Italia 1913		
3.er grupo: 3.000	300-400	2.300 a 3.400
Gran Bretaña 1.885		
Alemania		
Francia 1913		
4.° grupo: 4.000 a 5.000	300-500	3.400 a 5.100
Estados Unidos 1913		

Cuando se pasa del primer grupo al cuarto, el capital de la agricultura se multiplica por 3 a 5 el de las demás actividades, principalmente la industria, por 7 a 11. Esto demuestra la estrecha correlación entre la intensidad del uso del capital y el nivel de productividad.

En la época contemporánea parece estarse produciendo una profunda modificación en el esquema del progreso técnico:

Evolución de la relación entre capital y producción

	Estados Unidos		*Gran Bretaña*	
Años	Industrias de transformación	Industrias extractivas	Años	Economía nacional
1880	0,54	1,16	1875	3,51
1890	0,73	1,36	1895	3,72
1900	0,80	—	1909	3,80
1909	0,97	1,80	1914	3,40
1919	1,02	2,30	1928	3,53
1929	0,89	2,14	1938	2,68
1937	0,74	1,57	1953	2,55
1948	0,61	1,34		
1953	0,59	1,26		

El profundo cambio de la evolución secular de esta relación traduce el principio de la revolución científica y técnica contemporánea. Ésta, basada en la automatización, da lugar desde este momento al «factor residual» (la ciencia) como factor tendente a convertirse en esencial en el progreso técnico; los factores extensivos (trabajo y capital) de la función de producción tradicional no representan sino una parte declinante. Esta revolución sólo afecta a los grandes países desarrollados; se inicia en los Estados Unidos en los años 20, en Gran Bretaña en los años 30. Explica especialmente que, en los países subdesarrollados en que aún se produce una acumulación industrial de tipo clásico, el coeficiente de capital tienda a aumentar, mientras que en el mundo desarrollado disminuye: en algunos de los primeros ya es más elevado que en muchos de los segundos.

En líneas generales, si bien en los países desarrollados durante los procesos de acumulación clásica, la agricultura progresó más lentamente que la industria —mientras

que sin embargo, en estos países, la mecanización penetró en los campos—, con mayor motivo el progreso en la industria de exportación de las economías desarrolladas fue más importante que en la agricultura tradicional de exportación de los países subdesarrollados, en que no se conoce la mecanización. Esto se traduce por una distancia creciente entre el producto *per cápita* en la industria (siempre necesariamente moderna) y en la agricultura, distancia que aumenta más rápidamente en los países subdesarrollados que en los países desarrollados. De todos modos, como hemos visto, los países subdesarrollados no son principalmente exportadores de productos agrícolas provinentes de su agricultura tradicional. Así, pues, tendremos que comparar los progresos: 1) en las industrias exportadoras de los países desarrollados hacia los países subdesarrollados, 2) en las industrias extractivas (minerales y petróleo) exportadoras de los países subdesarrollados, 3) en la agricultura moderna de plantación de estos países, y finalmente 4) en la agricultura tradicional exportadora de estos países. Para ello deberemos comparar en cada uno de estos cuatro grupos el coeficiente de capital (a falta de un indicador mejor que sería la composición orgánica del capital). Además, habrá que valorar el capital invertido y el producto (el valor añadido: remuneración del trabajo y del capital) del mismo modo. Por lo que se refiere al capital las valoraciones en valores corrientes pueden considerarse homogéneas, porque los bienes de equipo proveen casi totalmente de los países desarrollados. Pero, respecto al producto, habrá que tener presente que con la misma productividad el salario es inferior en los países subdesarrollados y que una parte del beneficio obtenido en estos países se transfiere al centro por una subestimación del precio de los productos en virtud de la perecuación mundial de la tasa de beneficio. Por otra parte, con todos los datos iguales, una comparación homogénea debería reducir las estimaciones de los coeficientes de capital en los países subdesarrollados. ¿En cuánto? Si a productividad igual el salario real es tres veces inferior en los países subdesarrollados, si la tasa media de beneficio antes de la perecuación es de un 30 % contra un 15 % en los países desarrollados, y si el salario representa un 30 % del valor añadido, los coeficientes de capital de los

países subdesarrollados deberían dividirse por 2 para poderse comparar con los de los países subdesarrollados. Por otra parte, en las industrias de transformación americanas, que dan una muestra válida de las exportaciones del mundo desarrollado, el coeficiente de capital es del orden de 2; mientras que es inferior a 3 en estimaciones corrientes de la industria petrolífera y minera en los países subdesarrollados, inferior a 1,5 en la agricultura de plantación moderna y prácticamente nula en la agricultura tradicional. Por lo tanto, por término medio (calculado por la importancia relativa de cada uno de estos grupos de productos en las exportaciones del mundo subdesarrollado) del orden de un 1,8 en términos corrientes para los sectores exportadores de la periferia y en términos comparables inferior a 1. En estas condiciones, podemos llegar a la conclusión que el progreso en las actividades exportadoras de los países desarrollados ha sido más rápido que en las de los países subdesarrollados.

El análisis preciso del significado de la deterioración de los términos del intercambio en los países subdesarrollados exigiría unos estudios sistemáticos que permitieran comparar la evolución de los precios relativos (los términos del intercambio mercantil simple) con la de las productividades. El concepto de términos del intercambio factoriales dobles responde a esta exigencia, puesto que es el cociente de los términos mercantiles simples por el índice de progresión de las productividades comparadas. Desgraciadamente, se han realizado pocos estudios sobre la evolución de los términos factoriales dobles, los únicos que resultan significativos desde el punto de vista de la teoría del intercambio desigual.

En líneas generales, podemos afirmar que los términos factoriales dobles, que, en caso de intercambio igual, habrían tenido que permanecer invariables, en los países subdesarrollados se han deteriorado a partir de 1880. Según la teoría de las ventajas comparadas, los términos del intercambio mercantil hubieran debido mejorar para los exportadores subdesarrollados, permitiéndoles beneficiarse del mayor progreso realizado en los países industriales desarrollados que les proporcionan productos manufacturados. Pero no fue así. ¿Cómo explica este hecho la teoría convencional?

Dentro de una óptica subjetivista del valòr, el precio sólo está determinado por la demanda, independientemente de toda evolución del coste de producción. Varios economistas contemporáneos han intentado explicar el mecanismo de la deterioración de los términos del intercambio en los países subdesarrollados en un terreno puramente subjetivista. Pretenden establecer que la demanda, o sea el precio, de los productos «primarios» disminuye regularmente, por lo menos en términos relativos. En realidad, la ley de la oferta y la demanda explica claramente que el precio baja cuando la demanda disminuye, si la renta no varía. Pero precisamente en este caso no es así, ya que el crecimiento de la demanda es paralelo al de la renta.

Raul Prebisch se sitúa en un terreno diferente, el del análisis de la evolución secular comparativa del progreso técnico y de la remuneración de los factores. Parte de la hipótesis de que el progreso técnico ha sido más rápido en la industria de los países desarrollados que en la producción primaria de los países subdesarrollados. Los beneficios del progreso técnico pueden traducirse de dos modos: o bien los precios bajan, mientras que las rentas monetarias permanecen estables, o bien estos ingresos se elevan, mientras que los precios permanecen constantes. Si en ambos países los precios bajan como consecuencia del progreso, las modificaciones en los términos del intercambio traducen simplemente la velocidad desigual de este progreso. Lo mismo ocurre cuando los ingresos de ambos países se elevan como la productividad. Por el contrario, si el progreso engendra en un país la baja de los precios, y en el otro el alza de los ingresos sin baja de los precios, los resultados son muy diferentes. Prebisch dice que esto es lo que ocurrió en las relaciones internacionales: en el mundo industrializado, los asalariados obtuvieron aumentos de salarios, posibles gracias al aumento de la productividad; en los países predominantemente agrícolas, el excedente constante de la oferta de trabajo impidió que estos ingresos participaran de la prosperidad. Pero esta observación nos incita a hacer intervenir un nuevo elemento, que aparece en 1880 y que a Prebisch se le escapa: la transformación del capitalismo central a través de la aparición de los monopolios, que

hizo que el sistema económico se resistiera a la baja. Esto es lo que explica que a lo largo de todo el siglo XIX el progreso técnico se tradujera por la baja de los precios mientras que después de 1880-1890 asistimos al alza continua de los precios y aún más a la de los ingresos (conjunto de los salarios y los beneficios), que traduce el progreso. El monopolio posibilita el alza de los salarios, puesto que la competencia ya no se basa sólo en los precios. Así se explica que la deterioración de los términos del intercambio se diera en los países subdesarrollados al nacer los monopolios, el imperialismo y la «aristocracia obrera».

¿Pero, en definitiva cuál es la razón por la cual la oferta de trabajo es siempre excedentaria en los países subdesarrollados? Prebisch nos dice que el progreso técnico libera a la mano de obra de esta producción. Sin embargo, en la industria manufacturera, el progreso técnico se traduce exactamente del mismo modo. En realidad, basta con hacer intervenir la naturaleza de las formaciones socioeconómicas del capitalismo periférico para que este excedente permanente de la oferta de trabajo parezca absurdo. Estas formaciones se caracterizan por la importancia de las reservas rurales en vías de desintegración, que constituyen la esencia de los fenómenos referentes al mercado de trabajo. En las formaciones del capitalismo central, por el contrario, estas reservas ya no existen.

También hay que añadir que, en los países desarrollados, aunque la oferta de mano de obra fuera relativamente menos excedentaria que en los países subdesarrollados, el progreso no se tradujo, hasta aproximadamente 1880, por la estabilidad de los precios y el aumento de los salarios: a todo lo largo del siglo XIX, los precios no dejaron de bajar en el centro del sistema mundial. Lo que ocurre es que en las formaciones del capitalismo central, los ingresos dominantes son los beneficios capitalistas, mientras que, en las del capitalismo periférico, suele ser la renta del propietario de la tierra, clase dominante beneficiaria de la integración al mercado internacional. En una economía capitalista, los beneficios constituyen la renta elástica que responde más a las variaciones de la coyuntura. Los beneficios excepcionales realizados en períodos prósperos son a su vez invertidos. La liberación de la mano de obra debida al progreso está compensada parcialmen-

te por la necesidad suplementaria de mano de obra para la producción de bienes de equipo. Pero sólo parcialmente: el empresario sólo está interesado en introducir una innovación si la economía de mano de obra es superior al gasto suplementario de capital. En una economía agraria integrada en el mercado internacional, no ocurre lo mismo. Las rentas de los propietarios terratenientes, que se elevan en fase de prosperidad, no se invierten sino que se gastan (y en gran parte en bienes de importación). El progreso en la productividad agrícola no se compensa, ni siquiera parcialmente, con una demanda creciente de mano de obra para la fabricación de los bienes de equipo. Éstos, importados, se pagan con ayuda de una fracción de las exportaciones suplementarias que permiten. El excedente de oferta de mano de obra es, pues, relativamente mucho mayor. A esta causa fundamental de superpoblación relativa se añaden otras en estrecha relación con la naturaleza del sistema, especialmente la ruina del artesanado por la industria extranjera, ruina que no se compensa con el desarrollo de una industria local. Esto permite al sistema reequilibrarse excluyendo de la producción a gran parte de la población.

4. *La tendencia inherente al capitalismo a la ampliación de los mercados*

La razón profunda de la ampliación de la esfera absoluta y relativa del comercio internacional hay que buscarla en la dinámica interna del capitalismo, en su motor esencial, la búsqueda del beneficio, y en los mecanismos que engendra. Entre dos sociedades precapitalistas de estructuras relativamente diferentes, no hay intercambios porque el motor de tales sociedades es la satisfacción directa de la necesidad, no el beneficio. Esta satisfacción se obtiene produciendo uno mismo, es decir dentro del pueblo o del gran dominio; sólo se compran al extranjero los escasos productos que se consideran necesarios y que es imposible producir por sí mismo. Por la misma razón que los intercambios internos son escasos lo son también los intercambios exteriores: no se busca el beneficio, por tanto

no hay mercado. Puede haber «costes reales» relativos diferentes, pero no hay intercambio.

Dentro de la economía capitalista, el mercado se amplía continuamente, porque la búsqueda del beneficio engendra la competencia y ésta empuja a cada firma a acumular, a ampliarse, a buscar más lejos las materias primas más baratas y a vender más lejos sus productos. El mismo mecanismo que amplió el mercado local y creó el mercado nacional impulsa a la firma a vender al extranjero. Se ha pretendido que una firma no puede vender al extranjero hasta haber conquistado todo el mercado nacional y que, para que pudiera conquistar el mercado nacional, la «talla óptima» debería ser tal que una sola empresa pudiera resolver todas las necesidades nacionales. Este análisis marginalista no es aceptable, por la sencilla razón que no hay talla óptima: una firma más grande es cada vez más fuerte, más capaz de competencia. ¿Efectivamente, a qué responde la pretendida talla óptima? Al factor «empresa», cuyo rendimiento sería creciente al principio, y después iría decreciendo. Pero los neoclásicos pretendieron construir una teoría simétrica para todos los «factores». Pero esto sigue siendo muy artificial, pues «empresa» significa aquí «administración». La empresa única gigante puede dividir tranquilamente a esta administración en tantas otras células independientes necesarias para que la gestión sea óptima; los compartimentos de esta empresa gigante dispondrán siempre de las firmas competentes más pequeñas que ofrecen la talla óptima de una ventaja decisiva: unos recursos financieros comunes.

Así, pues, el capitalismo está buscando constantemente nuevas salidas, y el comercio exterior es activo, tanto si las estructuras son diferentes como si son parecidas, pues incluso en este caso, existen en cada momento múltiples productos «específicos» o considerados como tales. Pero estas ventajas se modifican continuamente y la esfera de los intercambios internacionales se amplía continuamente, no porque cada uno se especialice más, sino, al contrario, porque la producción se diversifica.

Si los países interesados están al mismo nivel general de desarrollo, no debería de haber ventajas comparativas. Sin embargo las hay, pero se modifican continuamente. Si Alemania puede exportar Volkswagen a Francia

mientras que Francia no puede exportar Renault a Alemania, no es porque las remuneraciones relativas de los factores y su empleo relativo sean diferentes en estas producciones, sino porque la firma Volkswagen tiene, respecto a la Renault, una ventaja de tipo técnico (que a menudo está en relación con su talla), o medios financieros nuevos. Si una reorganización en el competidor suprime esta ventaja la corriente se invierte. Si los países que intervienen no se hallan al mismo nivel de desarrollo, como ocurre en los intercambios entre Estados Unidos y Europa, la teoría de las ventajas comparativas puede explicar estos intercambios, porque la superioridad de la productividad americana se distribuye de manera desigual en una y otra rama. Por otra parte, existen «ventajas naturales» reales, pero en terrenos limitados (razones climáticas para ciertos productos agrícolas o riquezas minerales), que explican que Italia exporte agrios a Noruega y no a la inversa, o también los cambios de carbón por mineral de hierro entre el Rhur y Lorena.

El problema que aquí estudiamos es diferente al que planteaba Rosa Luxemburg. La ampliación de los mercados, su extensión a escala mundial, forman parte integrante del capitalismo y su objetivo fundamental no es resolver un problema de mercado, realizar la plusvalía. La teoría del modo de producción capitalista —como demostraron Marx y Lenin— establece que la realización de la plusvalía no exige la extensión del mercado a través de la desintegración de medios precapitalistas. El único problema existente para la realización de la plusvalía es un problema monetario, el de la conveniente expansión del crédito. Rosa Luxemburg plantea otro tipo de discusión. No se sitúa dentro del marco del modo de producción capitalista (el marco del *Capital*), sino que estudia otro problema, el de la extensión mundial del capitalismo, un problema de relaciones entre formaciones sociales capitalistas (las del centro y las de la periferia) y de transformación de estas formaciones (la desintegración de los medios precapitalistas). Paralelamente al proceso de reproducción ampliada por la profundización del mercado dentro del modo de producción capitalista, Rosa Luxemburg demostró que el proceso de acumulación primitiva continuaba. Además, la contradicción permanente entre la capacidad

de producir y la de consumir, reflejo de la contradicción esencial del modo de producción capitalista, se supera continuamente a través de la profundización del mercado interior (capitalista puro) y de su extensión exterior.

Pero esta contradicción superada continuamente va en aumento. Se manifiesta, pues, por un excedente de capitales cada vez mayor, al tiempo que se produce una concentración del control de estos capitales y que el mercado capitalista se extiende al mundo entero. La exportación del capital a escala amplia, se hace, pues, inevitable a partir de cierto momento. Si colocamos en su justo lugar la teoría de las ventajas comparativas, es decir que la situamos en segundo lugar, si la consideramos como lo que es —la teoría de los mecanismos aparentes del intercambio internacional— y no por lo que no es —la teoría de las fuerzas esenciales que explican la extensión internacional del capitalismo—, entonces las incompatibilidades entre la teoría del comercio internacional y la del movimiento de los capitales desaparecen.

La tendencia inherente a la ampliación del mercado, a la constitución de un mercado internacional, no es un fenómeno nuevo, característico únicamente de la fase imperialista, en el sentido leninista. Cox demostró como, desde sus orígenes, en la época mercantilista, el comercio internacional tiene un papel esencial en el desarrollo del capitalismo, como la firma dinámica, motriz, representativa, estaba profundamente integrada en las redes esenciales del comercio mundial desde el siglo XVI, como hoy —a pesar del mito de la autosuficiencia— el comercio mundial tiene una función esencial para las formas americanas más importantes. Al deducir de esto que el capitalismo, sistema mundial, no puede ser analizado en términos de modo de producción capitalista puro dentro del marco de un sistema cerrado, Cox toma partido por Rosa Luxemburg y contra Marx y Lenin. En este punto nos adherimos a él, porque su demostración de aquellos de que la plusvalía sólo puede realizarse sin la salida externa, no capitalista, es falsa: la reproducción ampliada es posible sin medios no capitalistas; la salida, inexistente al principio, la crea la propia inversión. Y esto es esencial si queremos comprender la tendencia del modo de producción capita-

lista a convertirse en exclusivo cuando está basado en el mercado interior.

También hay que tener en cuenta que esta tendencia permanente del capitalismo a la ampliación del mercado se transforma cualitativamente en sus formas de expresión cuando la concentración —otra tendencia inherente al capitalismo— hace pasar al sistema (en el centro) al estado de los monopolios. Lenin lo comprendió e hizo del monopolio el eje esencial del análisis renovado del capitalismo. Pues la pequeña empresa del siglo XIX es incapaz de exportar capitales; y la tendencia a la ampliación del mercado se manifiesta entonces necesariamente, o bien por el comercio (la exportación de las mercancías), o bien por la intervención política del Estado, que someterá a la periferia a las exigencias objetivas del centro. A partir de 1880, los monopolios actuarán directamente, y la tendencia a la ampliación del mercado podrá expresarse de un modo nuevo: la exportación de capitales.

La razón esencial de la extensión del comercio mundial reside, pues, en la tendencia inherente al capitalismo a la extensión de los mercados, y no procede de una exigencia cualquiera de absorción del excedente, ni en la época competitiva ni en la de los monopolios. Es concretamente lo que decía Lenin: «¿Por qué necesita un país capitalista la existencia de un mercado exterior? No es porque el producto en general no podría realizarse dentro del sistema capitalista. Tal afirmación es sólo una pamplina. La existencia de un mercado exterior es necesaria porque la producción capitalista implica fundamentalmente la tendencia a la extensión ilimitada».

5. *Los flujos internacionales de capitales*

Los manuales corrientes de economía política tratan sucesivamente, y en términos contradictorios, del comercio de las mercancías y del movimiento internacional de los capitales. Se afirma, referente a los movimientos de capitales, que serían debidos a la distribución desigual de los factores de la producción, y que esta desigualdad es la que provoca una desigual remuneración del capital, mientras que se había explicado el comercio de las mercancías por esta misma desigualdad en la distribución de los factores, e incluso se había afirmado que el intercambio ampliaba las remuneraciones de los factores distribuidos desigualmente.

La teoría ricardiana de la ventaja comparada deduce que el intercambio internacional no modifica los salarios reales. Aumenta el volumen de los beneficios realizados en ambos países sin por ello igualar sus tasas. Esta teoría da, pues, lugar a una teoría complementaria eventual del movimiento de los capitales atraídos por los países en que la tasa de beneficio es más elevada.

La adopción de la teoría subjetivista del valor condujo a abandonar esta tesis de Ricardo. En primer lugar se afirmó, con Taussig, que el comercio internacional, consecuencia de una remuneración relativa de factores desigual, engendraba diferencias absolutas en estas mismas remuneraciones. Lo que Ricardo consideraba cierto sólo en relación al beneficio, Taussig lo extendió al salario y a la renta: el intercambio eleva la productividad de todos los factores, y por consiguiente sus remuneraciones reales, sin que por ello se igualen las tasas. Siguiendo con este tipo de razonamientos, Samuelson quiere demostrar que el intercambio de mercancías conduce a una igualación absoluta de las remuneraciones de los factores. Pero esta tesis está en contradicción con los hechos más evidentes. Por otra parte, si el comercio y la exportación de capitales constituyen dos medios para compensar las desigualdades internacionales, ¿cómo explicar que uno de los medios no haya suplantado al otro? ¿Cómo explicar el desarrollo más rápido de la exportación de capitales a partir sólo de cierta época? ¿Cómo explicar que el desarrollo de la exportación de capitales no haya compensado nunca, ni siquiera parcialmente, el de las mercancías mientras que lo que ha hecho, por el contrario, ha sido siempre constituir para aquél un latigazo?

En los clásicos, la «superabundancia» del ahorro era imposible por definición, puesto que todo ahorro es automáticamente invertido. Keynes, al distinguir motivo de ahorro y motivo de inversión, plantea la cuestión de un posible desequilibrio global. Sabemos que los postkeynesianos intentaron, sobre esta base, definir la «madurez» a través del excedente crónico del ahorro. Harrod califica

el progreso técnico de «neutro» si mantiene el coeficiente de capital (la relación capital nacional/renta nacional) estable, con una tasa de interés constante. En estas condiciones, el progreso no modifica la distribución. Esta tesis harrodiana plantea la doble hipótesis de una composición orgánica y de una tasa de plusvalía también constantes. Si el progreso fuera continuo y siempre neutro, elevaría la renta nacional de forma regular. El crecimiento, para ser equilibrado, exigiría que el ahorro no se desarrollara más rápidamente que los ingresos, es decir, que la propensión marginal a ahorrar fuera estable. Pero ésta crece con los ingresos. Así, pues, para que el crecimiento siga en equilibrio, la tasa de interés deberá disminuir continuamente y esto es imposible a causa de la «preferencia por la liquidez». Así, pues, Harrod no estudia las condiciones de un crecimiento armónico —según una óptica marginalista— más que partiendo de la hipótesis de un progreso técnico «neutro». Joan Robinson intentó completar este análisis. Inspirándose en Marx, define la neutralidad del progreso como la estabilidad de la composición orgánica del capital. Después estudia las condiciones para una acumulación regular dentro de ciertas hipótesis: la constancia de la tasa de interés, la neutralidad del progreso, la estabilidad de la distribución de la renta neta entre el salario y el beneficio. Las dos últimas hipótesis tomadas en conjunto corresponden a las dos hipótesis de Marx (estabilidad de la composición orgánica y de la tasa de plusvalía) o también a la definición harrodiana de la neutralidad del progreso. Dentro de estas hipótesis, la acumulación sólo se hará regularmente si se ahorra una fracción constante de la renta neta. Así, pues, el ahorro tiene tendencia a convertirse en superabundante en los países desarrollados por la misma razón fundamental que en Harrod —a saber, la necesidad de un ahorro estable y no creciente, con un interés constante.

Los postkeynesianos creyeron recuperar así la teoría de la «crisis general» de las economías «maduras»: a partir de cierto nivel de desarrollo, las posibilidades de ahorro llegan a ser más fuertes que la necesidad de inversión (dirigida por la talla del consumo). Esta es una teoría general del subconsumo. Las posibilidades de ahorro habrían aumentado porque la renta media se ha elevado y

la desigualdad en la distribución de la renta media se ha reforzado mientras que las necesidades de inversión nueva permanecerían estables porque en la época contemporánea la revolución científica y técnica se traduce por una baja del coeficiente de capital. Este es el motivo por el cual los principios de esta revolución contemporánea (los años 30), se vieron marcados por la crisis económica más violenta que se ha conocido. Pero además, y durante todo un siglo, el progreso no fue «neutro», sino que utilizó capital, fue *capital using*. El aumento regular del consumo exigía, pues, una tasa de inversión creciente, que podía compensar el ahorro creciente en términos relativos. Si bien se dio una tendencia a la superabundancia de capitales, a partir de este momento, era más bien consecuencia de la baja de la tasa de beneficio: ¿no deploró Keynes la baja tendencia de la eficacia marginal del capital?

Para Marx, el progreso técnico es *capital using*, es decir que eleva la composición orgánica del capital (la relación capital constante/capital variable). En el terreno de los hechos comprobados, no queda lugar a dudas, por lo menos respecto a la época de la acumulación hasta la evolución técnica y científica contemporánea. En estas condiciones, el progreso conduce necesariamente a la baja de la tasa de beneficio. Se ha criticado a esta ley de la baja tendencial de la tasa de beneficio, porque la elevación de la composición orgánica, que traduce el progreso de la productividad, permite la de la tasa de plusvalía, cuyo efecto sobre la tasa de beneficio es antagónico. Algunos marxistas se creyeron en la necesidad de demostrar que la tendencia era más fuerte que esta contratendencia, bien porque la elevación de la productividad era más importante en las industrias que producían medios de subsistencia, y hacía aumentar la tasa de plusvalía, aunque menos que la composición orgánica, bien porque, por el contrario, esta productividad se eleva más en las restantes industrias. En este caso, ni una ni otra de estas relaciones quedaría modificada. Una ley tendencial lleva en sí misma dos movimientos contrarios: aumento de la composición orgánica y aumento de la tasa de plusvalía van unidas, porque las mismas fuerzas que engendran el aumento de la composición orgánica (el progreso técnico) actúan en el sentido del aumento de la tasa de plusvalía.

Efectivamente, el progreso técnico crea un permanente excedente de mano de obra, liberada por este progreso, que pesa sobre el mercado de trabajo y permite el aumento de la tasa de plusvalía. Sin embargo, las exigencias esenciales de la acumulación autocentrada tienden a estabilizar la tasa de la plusvalía en los países desarrollados. A partir de este momento, la tasa de beneficio tendrá que bajar en las economías plenamente desarrolladas. Se impone buscar nuevas salidas que puedan asegurar una mejor tasa de beneficio: aparece la exportación de capital a gran escala. Esta salida se sitúa naturalmente en los nuevos centros en formación, en que pueden emplearse ampliamente las técnicas más modernas. Aquí, a pesar de los salarios elevados —algunas veces e incluso a menudo, más elevados desde el primer momento que en los antiguos centros—, la productividad es tan claramente superior que la tasa de beneficio también mejora. Pero también mejora en los países de la periferia del sistema en que, precisamente por la razón contraria —porque la tasa de beneficio es más elevada: los salarios son, con la misma productividad, inferiores—, la atasa de beneficio es mejor. La perecuación de la tasa de beneficio tiende a extenderse a escala mundial, a medida que se afirma la integración en el mercado mundial de las mercancías y los capitales. Por ello las diferencias comprobadas, medidas, de las tasas de beneficio entre los países desarrollados y los países subdesarrollados, aunque manifiestas, son insuficientes para compensar la transferencia masiva de valor de la periferia hacia el centro que permiten las diferencias en las tasas de la plusvalía, a través de la deterioración de los términos del intercambio.

La época contemporánea está marcada por nuevas tendencias. Los monopolios no implican sólo una redistribución del beneficio en su beneficio. El análisis de las condiciones en que se expresa la contradicción entre la capacidad de producir y la de consumir —reflejo permanente de la contradicción fundamental del capitalismo— en la fase contemporánea de la economía de la «empresa gigante» se ha iniciado muy recientemente: la realización de los superbeneficios potenciales de monopolio exige un alza del excedente (concepto más amplio que el de plusvalía, que comprende los ingresos improductivos y los

del Estado). Baran y Sweezy examinan los modos de absorción de este excedente creciente. El «esfuerzo para vender» —la competencia entre monopolios ya no se realiza a través de los precios— constituye la ley interna del sistema: el despilfarro de los «costes de venta», que acompaña al monopolio, permite la realización del beneficio de monopolio y tiende también a reducir su tasa. El aumento de los gastos públicos, civiles y militares, que, por ejemplo en los Estados Unidos, pasó del 7 % del producto interior bruto a principios de siglo a un 30 % en la actualidad, constituye la otra tendencia inherente al sistema de realización del beneficio. De este modo, el excedente realizado —el único que puede medirse (plusvalía, despilfarro y excedente absorbido por el Estado)— pasa de un 47 % del producto en 1929 a un 56 % en 1963. Pero no puede realizarse todo el excedente potencial; la subutilización de la capacidad de producción es permanente y el conjunto del paro y de la mano de obra ocupada por el sector creciente de la industria militar constituye un porcentaje elevado —y creciente sin lugar a dudas— de la fuerza de trabajo. Este subempleo crónico reduce la tasa de beneficio efectivo de los monopolios, determina formas y condiciones particulares del progreso técnico, y finalmente impulsa a la conquista de mercados exteriores que puedan asegurar una tasa más elevada de beneficio. Los ejemplos dados por Baran y Sweezy demuestran la amplitud de los sobreprovechos del capital monopolista exportado: «Mientras que dos tercios del activo de la *Standard Oil of New Jersey*, están situados en América del Norte, esta región sólo proporciona un tercio de los beneficios». Desde luego, esta distancia da lugar a tales beneficios que en definitiva los centros del capitalismo son enormes importadores de capitales, pues el reflujo de los beneficios es ampliamente superior a la exportación del capital, como subrayan Baran y Sweezy, y que por lo tanto la exportación de capital no constituye una solución al problema de la absorción del excedente sino que por el contrario agrava las condiciones. Esto no impide que esta exportación parezca a la firma gigante —a su escala microeconómica— la solución al problema de la colocación del excedente del beneficio.

La revolución científica y técnica contemporánea agra-

va aún más la contradicción fundamental del sistema, pues su manifestación esencial es una mayor eficacia de la inversión, es decir, que reduce el coeficiente de capital, y transforma en superfluo un mayor porcentaje de beneficio no consumido. Por lo tanto, lo que hace es reforzar la tendencia inherente a la exportación del capital y explica en gran parte el reciente flujo de exportación de capital norteamericano hacia Europa.

La teoría postkeynesiana de la madurez intenta explicar un fenómeno real: las dificultades de realización de la plusvalía en la época de los monopolios. Pero buscará sus causas erróneamente: en el mecanismo monetario. Baran demostró cómo en la época de los monopolios la ley de la baja tendencial de la tasa de beneficio se supera a través de formas nuevas de absorción del excedente (despilfarro y gastos públicos). Para ello, tuvo que forjar el concepto científico de excedente, y, con Sweezy, estableció que en nuestra época el excedente potencial tiende a ser superior al excedente efectivo.

Nosotros sostenemos con estos dos economistas que ni el comercio exterior ni la exportación de capital constituyen verdaderos medios para superar las dificultades de realización de la plusvalía. Pues el comercio está equilibrado en el conjunto de las regiones centrales del capitalismo y la exportación del capital da lugar a un flujo de vuelta que tiende a dominar. Por otra parte, ésta es la razón por la cual el excedente de sobretasa se absorbe de otro modo, a través del despilfarro económico y los gastos públicos, en particular ciertas formas contemporáneas de las relaciones internacionales —los gastos militares exteriores y la «ayuda» pública— que permiten un excedente de la balanza de pagos.

El comercio exterior responde, pues, a las mismas exigencias del sistema que antes, con una potencia duplicada. Permite reducir el coste de la fuerza de trabajo, en particular a través de la importación de productos agrícolas provinentes de la periferia obtenidos en condiciones de intercambio desigual. Este intercambio desigual es posible también gracias a los mecanismos que permiten al capitalismo monopolista asegurar en el centro un crecimiento continuo de los salarios (mecanismos ligados a las formas de competencia entre monopolios), mientras que la naturaleza de las formaciones de la periferia permite mantener las remuneraciones del trabajo en un nivel bajo. El comercio exterior permite también reducir el coste de las materias primas, gracias al mismo mecanismo de intercambio desigual. Los medios extraeconómicos a que tenía que recurrir el capitalismo competitivo se sustituyen, pues, por medios estrictamente económicos: ésta es una de las fuentes del economismo. Al mismo tiempo, la posibilidad, gracias a los monopolios, de exportar capitales, multiplica por diez los medios para imponer a la periferia las producciones que el centro necesita. La exportación del capital, si bien no permite absorber el excedente, cumple el papel de elevar la tasa de beneficio, puesto que el capital se beneficia de una tasa de plusvalía superior en la periferia que en su país de origen. Esta transferencia está, sin embargo, bastante enmascarada por la perecuación de la tasa de beneficio a escala mundial, que constituye la esencia del intercambio desigual.

No debemos confundir la función y los mecanismos tanto del comercio como de la exportación de los capitales entre países del capitalismo central (especialmente entre los Estados Unidos y Europa) y la función de estas relaciones con la periferia, puesto que ni la naturaleza de los productos intercambiados, ni la orientación de la inversión extranjera, ni la dinámica del reflujo de los beneficios son idénticos. La desigualdad del desarrollo entre los Estados Unidos y los demás países del centro (Europa y Japón), que se acentuó durante la segunda guerra mundial, dio a las relaciones internas del centro una importancia particular a partir de 1945. Ésta dio lugar a la prosperidad de este período, y relegó las relaciones con la periferia a un papel secundario. Por este hecho, el sistema mundial se transformó: se estableció una jerarquía fundamental entre los Estados Unidos y los demás países, mientras que hasta aquel momento el sistema se había caracterizado por el equilibrio relativo de las potencias. Así, pues, la inversión del capital americano en los demás países del centro no llena la misma función que la del capital extranjero en la periferia. La búsqueda de materias primas queda en segundo plano; los motivos esenciales pasan a ser, más que el nivel inferior de los salarios, el acceso a la protección de las licencias y de los mercados

preferenciales, y sobre todo la superioridad tecnológica.

La ayuda pública a los países subdesarrollados, que apareció después de la segunda guerra mundial, cumple diversas funciones. A parte de su significado político, permite superar la contradicción entre el flujo de las inversiones privadas y el reflujo de los beneficios, es decir, que su función esencial es mantener el *statu quo* que impone a la periferia una especialización internacional desigual.

Las transformaciones consecutivas a la aparición de los monopolios no han creado, pues, un problema de absorción del excedente: Marx lo afirmaba ya, en *El capital* (tomo II, cap. 15). «Si exportamos capitales, no es porque no podamos hacerlos trabajar en el país, es porque podemos hacerlos trabajar en el extranjero con una tasa de beneficio elevada.»

La ley de la baja tendencia de la tasa de beneficio sigue siendo la expresión esencial, y por lo tanto permanente, de la contradicción fundamental del sistema y la función del comercio en la lucha contra esta baja tendencial de la tasa de beneficio tampoco es particular en el período de competencia. Por el contrario, la eficacia de esta función se ve reforzada por los monopolios, que hacen posible la exportación de los capitales. El intercambio desigual entre el centro y la periferia procede también de la aparición de los monopolios del centro, que posibilitó el desarrollo de la distancia entre los salarios del centro y en la periferia, con la misma productividad y la organización de un excedente creciente de mano de obra en la periferia.

6. *Las funciones de la periferia*

Con la revolución industrial, el comercio entre el centro y la periferia cambia de funciones. Sigue siendo cuantitativamente esencial y continúa representando la fracción mayor, aunque declinante a partir de 1830-1850, del comercio mundial. Para Gran Bretaña, hasta mediados del siglo XIX, el comercio con América y Oriente (India, Imperio otomano, más tarde China) es tan dominante que la literatura de la época no piensa en otra cosa cada vez que intenta captar sus mecanismos y elaborar su teoría.

Durante mucho tiempo, Gran Bretaña será para Europa el centro de redistribución de los productos exóticos. El centro (Gran Bretaña en primer lugar y después Europa continental y América del Norte, y más tarde Japón) exporta a la periferia productos manufacturados de consumo corriente (textiles, por ejemplo). Esencialmente importa de ella productos agrícolas que provienen, o bien de las agriculturas tradicionales de Oriente (té, por ejemplo), o bien, y sobre todo, de la agricultura capitalista de gran productividad en el Nuevo Mundo (carne y trigo, algodón). En este momento es cuando se decide la especialización internacional entre países industriales y países agrícolas. El centro aún no importa productos minerales de la periferia —su producción exigiría inversiones importantes y medios de transporte poco caros—, excepto los tradicionales metales preciosos. A medida que hay nuevos países que entran en la fase industrial, su comercio con Gran Bretaña cambia de naturaleza. Al principio, proporcionan productos agrícolas y obtienen productos manufacturados *made in England*, como la periferia, o productos exóticos. Sin embargo, puesto que se industrializan pero su nivel de industrialización es desigual y además están dotados por la naturaleza de riquezas minerales conocidas y explotables (carbón y mineral de hierro, por ejemplo), se establecen relaciones de intercambio de productos manufacturados y minerales contra productos manufacturados y minerales entre los países del centro que tienden a desarrollarse (relaciones tipo: Francia-Alemania). Los países atrasados (Rusia) siguen exportando productos agrícolas. Poco a poco, el comercio mundial se escinde en dos conjuntos de intercambios con funciones diferentes: los intercambios entre el centro y la periferia y los intercambios internos del centro.

Así, pues, en la época del capitalismo competitivo, la ampliación del mercado se realiza en un ambiente de competencia de las empresas de la metrópoli en los mercados exteriores. Sin embargo, el capitalismo central tiene necesidades objetivas que proceden: ante todo, de la insuficiencia del mercado, sobre todo agrícola en sus primeras etapas, limitado por el ritmo y la amplitud de los progresos de la productividad en la agricultura; en segundo lugar, de las exigencias de la maximización de la tasa

de beneficio, que implican la búsqueda en el exterior de bienes de consumo populares más baratos (especialmente de cereales), que permitan la reducción del coste de la mano de obra, y la de materias primas que permitan la reducción del valor del capital constante que trabaja. Christian Palloix aporta nuevos elementos para la comprensión de la relación entre estas exigencias objetivas y las etapas de la formación de la teoría del comercio internacional de Adam Smith a Marx. En Smith, que corresponde a los inicios del capitalismo, «1) la salida exterior resolvería el problema de los excedentes, teniendo en cuenta la estrechez del mercado interior en que la división del trabajo, en esta fase de industrialización, está limitada; 2) la misma salida exterior permitirá ampliar la división del trabajo dentro del espacio nacional, división del trabajo que quedaba considerablemente frenada por la única existencia del mercado interior». Pero Ricardo se preocupa también por la relación entre el comercio exterior y la generación del excedente. Pero «el sector industrial tiene ya una base suficientemente amplia, contrariamente a lo que cree Smith, como para darse los aumentos de salida necesarios para la absorción del excedente industrial; la ley de las salidas de J. B. Say, a la que se adherirá nuestro autor, concretiza tal perspectiva; en consecuencia, el mercado agrícola interior no tiene sino una función menor en el consumo de productos industriales (...). Si bien el sector agrícola deja de intervenir en tanto que mercado de absorción del excedente, no por ello abandona su función constrictiva sobre la generación del excedente en la medida que (...) amenaza las propias potencialidades de este excedente para crecer cerrando el paso al beneficio a través de la ley de los rendimientos decrecientes, causa del alza de los salarios (...). La función del comercio exterior (...) estriba en proporcionar los bienes de subsistencia necesarios para la fuerza de trabajo, relevando así al mercado agrícola interior». Más adelante, «Marx efectúa una síntesis de las aportaciones teóricas de Adam Smith y de David Ricardo, conciliando la visión sobre la absorción —función de las exportaciones de productos manufacturados— con la de la generación del excedente —función de las importaciones de bienes primarios»—. El comercio exterior es, en este sentido, una forma de limitar la baja

de la tasa de beneficio: «Mientras el comercio exterior hace disminuir los precios, bien de los elementos del capital constante, bien de las subsistencias en que se convierte el capital variable, tiene también el efecto de hacer subir la tasa de beneficio, elevando la tasa de plusvalía y reduciendo el valor del capital constante» (*El capital*, tomo VI, Ed. Sociales, p. 249).

Estas necesidades objetivas del capitalismo central en la época de la competencia explican la política económica de los Estados: la conquista colonial y la apertura de mercados protegidos para la metrópolis, la destrucción del artesanado de las colonias y los medios políticos a que se recurría con tal fin (el ejemplo de la India es muy claro), la exhortación a la emigración y la valorización de las tierras de trigo y carne del Oeste americano y de América del Sur, etc.

En aquel momento, la exportación de capitales era aún desconocida como medio de aplicación de los mercados. Por ello la forma dominante que reviste en los casos excepcionales en que se da es el préstamo público, recaudado en el centro por las casas financieras más potentes, al igual que los préstamos al jedive de Egipto.

En la época de los monopolios esta tendencia inherente a la ampliación de los mercados adquiere formas de expresión completamente distintas. Pues a partir de aquel momento, podrá yuxtaponerse la exportación de los capitales a la de las mercancías. Las relaciones internacionales (comercio y exportación de capitales) conservan las mismas funciones para el capital central, que consisten en combatir la baja tendencial de la tasa de beneficio, por una parte ampliando los mercados y explotando nuevas zonas en que la tasa de plusvalía sea más elevada que en el centro, por otra reduciendo el costo de la fuerza de trabajo y del capital constante.

Hasta aquel momento, no había prácticamente exportación de capital. La constitución de los monopolios a partir de 1780-1890, la permitirá a gran escala. Pero una vez más habrá que seguir distinguiendo entre las inversiones extranjeras en la periferia y las destinadas a los países jóvenes de tipo central en formación (Estados Unidos y Canadá, Rusia y el Imperio austro-húngaro, Japón, Australia, Africa del Sur). Ni la función ni la dinámica de estas

inversiones será idéntica. La exportación de capitales no sustituirá a la de las mercancías; por el contrario, la estimulará. Por otra parte, permitirá modificar la especialización de la periferia: ésta deja de exportar únicamente productos agrícolas; se convierte en exportadora de productos provinentes de empresas capitalistas modernas de gran productividad: petróleo y productos minerales brutos, que constituyen más del 40 % de las exportaciones de la periferia, productos de la primera transformación de éstos (y, además, algunos productos manufacturados que interesan sobre todo al comercio entre países de la periferia desigualmente industrializados), que constituyen más de un 15 % de aquéllos. Los productos agrícolas —alimenticios en sus dos terceras partes, mientras que el otro tercio corresponde a materias primas industriales, algodón, caucho, etc.—, que representan como máximo un 40 % de las exportaciones del Tercer Mundo actual, ya no provienen de la agricultura tradicional: como mínimo la mitad de estos productos provienen de plantaciones capitalistas modernas (como las de Unilever o de la *United Fruit*). De este modo, los sectores modernos de elevada productividad, que expresan el desarrollo del capitalismo en la periferia, resultando en gran medida de la inversión de capitales del centro. Esta especialización nueva de la periferia es asimétrica: además, casi un 80 % de su comercio lo realiza con el centro, mientras que, paralelamente, los intercambios internos del centro se desarrollan a un ritmo más rápido, de manera que un 80 % del comercio exterior del centro lo realiza consigo mismo. Pero los intercambios internos del centro son de otro tipo: productos industriales por productos industriales, básicamente.

Desde la revolución industrial hasta la conquista del mundo (1880-1900) transcurre un siglo que parece una pausa: las formas antiguas (trata de esclavos, pillaje en el Nuevo Mundo) desaparecen paulatinamente; las formas nuevas (la economía «de trata» y la explotación de los minerales) surgen lentamente. Parece que Europa y Estados Unidos se repliegan sobre sí mismos para realizar el paso de las formas prehistóricas del capitalismo a su forma industrial acabada. Durante toda esta época, los productos se intercambian por su valor (más exactamente, según sus precios de producción, en el sentido marxista);

las remuneraciones del trabajo en el centro son muy bajas, y tienden a reducirse a las subsistencias; los términos del intercambio de productos de ultramar por productos ingleses manufacturados evolucionan también en un sentido conforme a la regla del intercambio igual. Esta situación transitoria es la que hará creer a Marx que la India se convertirá en capitalista como Inglaterra, haciéndole olvidar el problema colonial.

El imperialismo, en el sentido leninista del término, aparece cuando las posibilidades del desarrollo capitalista se agotan, después de terminada la primera revolución industrial en Europa y América del Norte. Entonces se impone una nueva extensión geográfica. Entonces surge la periferia, en su forma contemporánea, amparada por la conquista colonial. Ésta vuelve a poner en contacto —aunque bajo formas nuevas— a formaciones sociales diferentes: las del capitalismo central y las del capitalismo periférico en vías de constitución. El mecanismo de acumulación primitiva en beneficio del centro reaparece. Lo propio de la acumulación primitiva, por oposición a la reproducción ampliada normal, es precisamente el intercambio desigual, es decir, el intercambio de productos cuyos precios de producción, en el sentido marxista, son desiguales. A partir de este momento, la remuneración del trabajo empezará también a ser desigual. Esta nueva especialización internacional constituirá la base del intercambio de las mercancías (productos de base por productos manufacturados, haciendo una descripción superficial) y del movimiento de capitales, puesto que las posibilidades de la primera revolución industrial se agotan precisamente cuando se constituyen los monopolios, que hacen posible esta exportación de capital.

En todas las etapas del desarrollo capitalista mundial, las relaciones comerciales y financieras entre el centro y la periferia cumplen, pues, la misma doble función: por una parte, facilitar, a través de la extensión del mercado capitalista en detrimento de los sistemas precapitalistas, la absorción del excedente y, por otra parte, elevar la tasa media del beneficio. Durante el período competitivo, la primera de estas dos funciones es esencial, porque el mantenimiento de los salarios del centro en niveles relativamente bajos y estancados (por lo menos hasta aproxi-

madamente 1860) entra en conflicto con la exigencia objetiva, dentro del modelo de acumulación autocentrada, de un crecimiento paralelo de la remuneración del trabajo y del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. La extensión exterior del mercado capitalista será, por tanto, prioritaria como medio de realización de la plusvalía. A partir de 1880, los monopolios crean condiciones para que, en primer lugar, el progreso de los salarios en el centro pueda seguir al de la productividad, conforme a las exigencias de la acumulación autocentrada, pues la competencia entre firmas ya no se da a nivel de los precios, y que, en segundo lugar, sea la posible exportación de capitales a gran escala hacia la periferia. La primera de estas transformaciones reduce la función de la periferia en el mecanismo de absorción. Pero, al mismo tiempo, refuerza su segunda función: elevar el nivel de la tasa de beneficio, que tiende a disminuir más rápidamente en el centro. Esto es posible gracias a la exportación de capitales, que permite colocar en la periferia una producción moderna que, sin embargo, goza de salarios bajos. Así aparece el intercambio desigual.

En otras palabras, la contradicción fundamental del modo de producción capitalista —la tendencia de la capacidad de producir a crecer más aprisa que la de consumir, tendencia superada continuamente por medios que reducen la tasa de beneficio— se traslada del centro a la periferia; se transfiere de las formaciones nacionales centrales al sistema mundial.

La propia época imperialista se subdivide en dos períodos: de 1880 a 1945, y después. Hasta la segunda guerra mundial, el sistema colonial impone formas clásicas a la división internacional del trabajo. Las colonias proporcionan los productos de la «economía de trata» (productos agrícolas «tropicales»); el capital europeo se invertirá en la economía minera y en los sectores terciarios ligados a esta valorización colonial (banca y comercio, ferrocarriles y puertos, deuda pública, etc.). Los centros desarrollados proporcionan productos manufacturados de consumo. Es evidente que tal sistema empobreció particularmente a la periferia y condujo a un primer tipo de «bloqueo». Por otra parte, después de una primera época eufórica pero corta —de 1880 a 1914—, el capitalismo conocería uno de

sus períodos más estancados: el período comprendido entre las dos guerras. La militarización y el conflicto parecerán en seguida la única solución.

Después de la guerra de 1939-1945 se abre un nuevo período de crecimiento brillante del capitalismo en el centro, basado en la modernización profunda de Europa del Oeste, cuyo desfase respecto a Estados Unidos se había acentuado durante la guerra. Al mismo tiempo, las sujeciones habían quedado muy disminuidas. En ultramar, este período se caracteriza por la instalación de conjuntos industriales ligeros: es la política de «sustitución de importaciones». Pero seguimos dentro del mercado mundial; sólo se han modificado las modalidades de la especialización internacional. El bloqueo del crecimiento sigue siendo inevitable.

Este período contemporáneo se caracteriza por tres cambios estructurales importantes en el sistema capitalista, que son: 1) la constitución de firmas transnacionales gigantes, que actúan a escala mundial, cuyas actividades se distribuyen entre un gran número de empresas distribuidas; 2) la afirmación de una revolución tecnológica que transfiere el centro de gravedad de las industrias de porvenir a nuevas ramas (átomo, espacio, electrónica) y desplaza los modos clásicos de acumulación, marcados por la elevación de la composición orgánica del capital; el «factor residual» —la «materia gris»— se convierte en el factor principal del crecimiento y las industrias ultramodernas se caracterizan por una «composición orgánica del trabajo», concediendo un lugar mucho más importante al trabajo altamente calificado; 3) la concentración del conocimiento tecnológico en estas firmas transnacionales.

Esta nueva forma de monopolio provoca cambios importantes en la periferia. A partir de este momento, la inversión del capital físico pierde su importancia como medio de obtener excedente de plusvalía para elevar la tasa de beneficio de los monopolios. La dominación tecnológica facilita cada vez más esta tarea. Por ello, el reflujo de beneficios de la periferia hacia el centro se acelerará y los países subdesarrollados pasarán a ser proveedores de capitales para el centro. Al mismo tiempo, la revolución tecnológica permitirá el esbozo de una nueva especialización internacional.

Este conjunto de transformaciones permite el dinamis-

mo del sistema capitalista en los últimos veinticinco años. Pero, sin embargo, este dinamismo no es sinónimo de armonía. Pues se manifestó por una distancia creciente entre el centro y la periferia y por una renovación de los antagonismos entre formaciones nacionales centrales. La jerarquía organizada inmediatamente después de la segunda guerra mundial, caracterizada por la dominación norteamericana, se somete a discusión cuando Europa y Japón superan su retraso gracias a este largo período de prosperidad. Esta nueva maduración se traducirá en la crisis monetaria mundial.

Parece ser, de todos modos, que esta época de gran prosperidad toca a su fin. En los países de la periferia se agotan las posibilidades de «importe-sustitución», y esto se traduce por una sensible disminución del crecimiento y la industrialización. En los países occidentales del centro, la reaparición de las tensiones deflacionistas semipermanentes, como la «crisis de las liquideces internacionales», indicaría una pausa. Pero el sistema capitalista mundial puede naturalmente superar esta situación, e intenta hacerlo en dos sentidos que probablemente darán forma a las modalidades futuras de la especialización internacional.

La primera de estas direcciones es la integración de Europa del Este a la red de intercambios del centro, y su modernización, bien bajo la tutela soviética, bien, por el contrario, en la «independencia« de los Estados (modelo yugoslavo, por ejemplo). La segunda dirección posible es la especialización del Tercer Mundo en la producción industrial clásica (incluidos los bienes de equipo), mientras que el centro se reservaría las actividades ultramodernas (automación, electrónica, conquista del espacio, átomo). Dicho de otro modo, la periferia aceptaría las formas de una nueva especialización desigual, permitiendo así un nuevo impulso del desarrollo desigual del sistema mundial.

Éstas son las diferentes modalidades pasadas, presentes —y quizá futuras— de una especialización internacional desigual que siempre traduce un mecanismo de acumulación primitiva en beneficio del centro. Este mecanismo es el que, al traducirse por una distancia creciente en la remuneración del trabajo, perpetúa y acentúa el subdesarrollo de la periferia. Al mismo tiempo, este «desarrollo

del subdesarrollo» se traduce por una agravación de las contradicciones internas propias de las formaciones periféricas: una distancia cada vez mayor entre las productividades sectoriales dentro de las economías periféricas, que es importante tener en cuenta cuando se analizan las formaciones sociales del subdesarrollo. En cada una de estas etapas el capitalismo se manifiesta por su expansionismo: expansionismo comercial de los inicios, imperialismo (en el sentido leninista del término) y postimperialismo.

IV. La acumulación extravertida y la dependencia

Estudiando el modo de producción capitalista, vimos como la relación de complementariedad entre la producción de los medios de producción y la de los medios de consumo ocupaba un lugar central en el proceso de acumulación autocentrada. Esta relación daba lugar a otra, que une el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas (la productividad del trabajo social) y la tasa de plusvalía (por tanto, el nivel del salario real). Esta última relación es fundamental: es la única que permite captar la naturaleza de la ley de la baja tendencial de la tasa de beneficio, la única que permite captar el sentido del concepto de acumulación autocentrada.

Acumulación autocentrada no significa autarquía. Por el contrario, ya hemos visto el papel decisivo que cumplía en comercio exterior, no sólo en la génesis del modo de producción capitalista, en la época mercantilista, sino también a partir de la revolución industrial. Sin embargo, el comercio exterior se ve sometido a exigencias de la acumulación autocentrada y constituye uno de los medios de realizarla. En otras palabras, las economías autocentradas imponen un tipo de especialización internacional desigual a su favor.

Si examinamos esta relación de asimetría por parte de la periferia que sufre esta especialización desigual, descubrimos un modelo de acumulación fundamentalmente diferente.

Al principio, nos encontramos con un sector exportador que tendrá una función determinante en la creación

y la caracterización del mercado. El capital central nacional no se ve forzado a emigrar como consecuencia de una insuficiencia de las salidas hacia el centro; sólo emigrará a la periferia si puede obtener una mejor remuneración. La perecuación de la tasa de beneficio redistribuirá los beneficios de esta remuneración mejor y hará de la exportación de capitales un medio para combatir la baja tendencial de la tasa de beneficio. Obtener en la periferia productos que puedan ser elementos constitutivos del capital constante (materias primas) o del capital variable (productos alimenticios) a precios de producción inferiores a los que caracterizan la producción en el centro de productos análogos (o de sustitutivos cuando se trata de productos específicos como el café o el té), ésta es la razón de la creación de este sector exportador.

Los productos exportados por la periferia son interesantes en la medida que —con la misma productividad y en las mismas condiciones— la remuneración del trabajo pueda ser inferior a la del centro. Y puede serlo en la medida que la sociedad se someta por todos los medios —económicos y extraeconómicos— a esta nueva función: proporcionar mano de obra barata al sector exportador.

Cuando la sociedad se ve sometida a esta nueva función, pierde su carácter «tradicional»: efectivamente, la función de las sociedades precapitalistas no es precisamente la de proporcionar mano de obra barata al capitalismo... La articulación principal que caracteriza el proceso de acumulación en el centro —la existencia de una relación objetiva entre la remuneración del trabajo y el nivel de desarrollo de las fuerzas productivas— desaparece completamente. La remuneración del trabajo en el sector exportador será tan baja como lo permitan las condiciones económicas, sociales y políticas. En cuanto al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, será heterogéneo (mientras que en el modelo autocentrado era homogéneo): avanzado en el sector exportador (algunas veces incluso muy avanzado), atrasado en el resto de la economía, este retraso, mantenido por el sistema, sería la condición indispensable para que el sector exportador gozara de una mano de obra barata.

En estas condiciones, el mercado interior engendrado por el desarrollo del sector exportador quedará limitado.

Esto explica que la periferia sólo atraiga un volumen limitado de los capitales provinentes del centro, aunque les ofrezca una mejor remuneración. La contradicción entre la capacidad de consumir y la de producir se supera, a escala del conjunto del sistema mundial, a través de la ampliación del mercado en el centro, mientras que la periferia cumple sólo una función marginal, subalterna y limitada. Esta dinámica conduce a una polarización creciente de la riqueza en beneficio del centro.

Sin embargo, a partir de cierto nivel de extensión del sector exportador, se crea un mercado interior. En relación al mercado engendrado en el proceso central, éste favorece la demanda de bienes de consumo de lujo en detrimento de los bienes de masas. Si todo el capital invertido en el sector exportador fuera extranjero, y si todos los beneficios de este capital fueran reexportados hacia el centro, el mercado interno se limitaría a una demanda de bienes de consumo de masa tanto más limitada cuanto más débil fuera la remuneración del trabajo. Pero una parte de este capital es local. Por otra parte, los métodos empleados para asegurar una baja remuneración del trabajo están basados en el refuerzo de capas sociales locales parasitarias que cumplen la función de correa de transmisión: latifundistas, kulaks, burguesía comercial, burocracia estatal, etc. El mercado interno se basará, pues, principalmente en la demanda de productos de lujo de estas capas sociales.

Una articulación específica —que se expresará por la relación entre el sector exportador y el consumo de lujo —caracteriza así el modelo periférico dependiente de la acumulación y del desarrollo económico y social. La industrialización, que sustituirá a las importaciones, empezará, pues, por el final, es decir, por los productos que corresponden a los estadios más avanzados del desarrollo del centro, los bienes duraderos. Pero estos productos consumen capitales y productos raros en grandes cantidades. De ahí resultará una distorsión esencial en el proceso de asignación de recursos en favor de estos productos, en detrimento de la producción de bienes de consumo de masas. Ésta no suscitará ninguna demanda de estos productos ni atraerá ningún medio financiero y humano que permita su modernización. Así se explica el estancamiento

de la agricultura de subsistencia. Toda decisión estratégica de desarrollo basado en la «rentabilidad» —siendo como son las estructuras de la distribución de la renta y las estructuras de precios relativos y las de la demanda— conduce necesariamente a esta distorsión. Las pocas industrias instaladas dentro de este marco no se convertirán en polos de desarrollo sino que, por el contrario, acentuarán la desigualdad en el seno del sistema, debilitando la masa de la población (que se sitúa, en tanto que productores, en la sección que produce bienes de consumo de masas), permitiendo como revancha una mayor integración de la minoría en el sistema mundial.

Desde el punto de vista social, este modelo conducirá a un fenómeno específico: la «marginalización» de las masas, es decir, a una conjunto de mecanismos de empobrecimiento: proletarización de los pequeños productores agrícolas y artesanales, semiproletarización rural y empobrecimiento sin proletarización de los campesinos organizados en comunidades campesinas, urbanización y aumento masivo del paro urbano abierto y del subempleo, etcétera. El subempleo tendrá una tendencia general a crecer en lugar de ser relativamente limitado y estable, al compás de las fluctuaciones coyunturales. La función del paro es, pues, distinta en este caso de la que cumple en el modelo central; aquí su peso asegura una remuneración mínima del trabajo relativamente rígida y bloqueada tanto en el sector de producción para la exportación como en el que proporciona los productos de lujo; el salario no es, en este caso, al mismo tiempo coste e ingreso creador de una demanda esencial al modelo, sino sólo un coste, mientras que la demanda se origina en otra parte: en el exterior o en los ingresos de las categorías sociales privilegiadas.

El origen «extravertido» del desarrollo que se perpetúa a pesar de la diversificación creciente de la economía o su industrialización, no es ajena al modelo de acumulación periférica dependiente. Por el contrario, reproduce sus condiciones sociales y económicas de funcionamiento. La marginalización de las masas garantiza a la minoría unos ingresos crecientes que condicionan la adopción de modelos de consumo europeos. La extensión de este modelo de consumo hace rentable al sector que produce los bienes

de lujo y afirma la integración social, cultural, ideológica y política de las clases privilegiadas.

En este estadio de diversificación y profundización del subdesarrollo se dan, pues, nuevos mecanismos de dominación/dependencia. Mecanismos culturales y políticos, pero también mecanismos económicos: la dependencia tecnológica y la dominación de las firmas transnacionales. El sector exportador y el que proporciona los productos de lujo provocan, efectivamente, inversiones *capital using* que sólo las grandes firmas oligopolíticas transnacionales pueden hacer trabajar y que son el soporte material de la dependencia tecnológica.

Pero también aparecen formas más complejas de estructuración de la propiedad y la gestión económica. La experiencia histórica demuestra que existe una frecuente participación, aunque sea subalterna, del capital local privado en el proceso de industrialización, en sustitución de las importaciones. También demuestra que —por lo menos en los grandes países— el mercado suficiente creado por el desarrollo del sector exportador y el proporcionado por los productos de lujo, posibilita la creación de un sector de producción de bienes de producción. El Estado suele impulsar a este último. El desarrollo de una industria de base y de un sector público no significa, sin embargo, que el sistema evolucione hacia una forma autocentrada acabada. Pues este sector de producción de bienes de producción está al servicio, en este caso, no del desarrollo de la producción de bienes de consumo de masas, sino del sector exportador y del que proporciona los productos de lujo. El análisis recuerda así la cuestión fundamental: desarrollo, ¿para quién? Una política de desarrollo para las masas debería basarse en una revisión fundamental de las prioridades en la adjudicación de los recursos, que supone el rechazo de las reglas de rentabilidad dentro del sistema. Este sería el sentido de una estrategia de la transición.

Por otra parte vemos como, en las economías capitalistas extravertidas de la periferia, el salario podría bloquearse a niveles muy bajos sin impedir el proceso de desarrollo extravertido. El modo de producción capitalista, si está autocentrado, tiende a convertirse en exclusivo, mientras que la extraversión limita su desarrollo. ¿Qué

significa, en estas condiciones, el par economía autocentrada/economía extravertida? Que, en la economía autocentrada, existe una relación orgánica entre ambos términos de la contradicción social: burguesía y proletariado, que uno y otro se hallan integrados en una misma realidad, que es la nación. Que, contrariamente, en una economía extravertida, no se puede captar esta unidad de los opuestos en el marco nacional, sino sólo a nivel mundial.

El análisis diferencial de las leyes esenciales del funcionamiento del sistema mundial y del modo de producción capitalista conduce necesariamente a resultados que replantean toda la problemática del porvenir del capitalismo. Efectivamente, resulta difícil reducir su repercusión al nivel simplemente económico, arrebatarles todo significado político, sin renunciar también a la función determinante, en última instancia, de las relaciones de producción.

El primero de estos resultados, que se sitúa en el terreno económico inmediato, es el intercambio desigual, que significa simplemente transferencia de valor. Decir que esto no tiene sentido porque se trata de relaciones entre formaciones diferentes debería conducir a considerar absurdo el análisis de Marx sobre la acumulación primitiva, que también se refiere a las relaciones entre formaciones diferentes. Pretender que la teoría del intercambio desigual significa que los «obreros del centro explotan a los de la periferia» no tiene ningún sentido, pues sólo la propiedad del capital permite la explotación. Además, significaría admitir una relación mecanicista entre el nivel de vida y las actitudes políticas y reducir así la dialéctica infraestructura-superestructura a determinaciones economicistas inmediatas. Pretender que significa que la burguesía de la periferia tiene, como su proletariado, interés en liberarse de la dominación del centro, es olvidar simplemente que esta burguesía se ha constituido desde el principio dentro del surco trazado por la del centro.

El intercambio desigual significa que el problema de la lucha de clases debe ser considerado a nivel mundial y que los problemas nacionales no pueden ser considerados como epifenómenos que se yuxtaponen al problema esencial de la pura lucha de clases. Significa que la burguesía del centro, la única que existe a escala del sistema mundial, explota siempre al proletariado, en el centro y en la periferia, pero que al de la periferia lo explota de una forma más brutal, y que esto es posible gracias al mecanismo objetivo sobre el que descansa la unidad que la liga a su propio proletariado, en una economía autocentrada. Este mecanismo, que limita su explotación al centro no funciona en la periferia que es extravertida.

La constitución de un sistema mundial, caracterizada de este modo, no sólo hizo posible el desarrollo de corrientes socialistas en la periferia, sino que además, condujo al desplazamiento del núcleo central de las fuerzas del socialismo desde el centro a la periferia. Es evidente que las transformaciones en un sentido socialista, hasta el momento sólo han abierto brechas en la periferia del sistema. Negarlo, significaría negar los cambios del sistema a escala mundial, negar en último término la existencia de un sistema mundial, olvidar que integrada al sistema mundial la periferia está muy proletarizada. Charles Bettelheim escribía en su *Carta a Rossana Rossanda*: «Me parece muy importante trazar (...) una línea de demarcación muy clara entre las concepciones de Mao-Tse-tung y las tendencias tercer-mundistas que ven en los supuestos países subdesarrollados restos de serie del desarrollo o países atrasados, mientras que no son más que el producto de la dominación imperialista que los ha transformado e integrado en el sistema imperialista mundial, dentro del cual tienen una función bien determinada: la de una reserva de materias primas y mano de obra barata. Esta función es la que prepara a las masas de estos países para la revolución, tanto si se trata de masas proletarias, en el sentido riguroso del término, como si se trata de masas proletarizadas, y por lo tanto capaces de ser agentes de una política proletaria».

IV. GÉNESIS Y DESARROLLO DEL SUBDESARROLLO

I. Una teoría de la transición al capitalismo periférico

Los escritos de Marx sobre las sociedades no europeas son breves: unas cuatrocientas páginas, la mayoría de las cuales está formada por artículos del *New York Daily Tribune* centrados en los problemas del momento —la rebelión de los Cipayos y la de los Taïpings, el comercio del opio— y a menudo considerados sólo desde el punto de vista de la política interior inglesa. Marx trató sólo de modo accesorio los problemas de la sociedad asiática y de su transformación bajo los efectos de la colonización. Abordó tres tipos de problemas.

Marx discute a veces sobre la naturaleza de la sociedad «asiática» precolonial, especialmente en el pasaje de los *Grundisse* en que formula el concepto de modo de producción asiático. Insiste en el obstáculo que representa para el desarrollo del capitalismo la comunidad campesina —la ausencia de propiedad privada del suelo—. Tuvo una intuición genial, si pensamos en el estado de los conocimientos de la época sobre las sociedades no europeas.

Tratándose de la transformación que la colonización aporta a estas sociedades, especialmente en la India, Marx considera que llevará a Oriente a un desarrollo capitalista acabado. Es cierto que recuerda que la política colonial se opone a ello y que impide la industrialización de la colonia, después de destruir su artesanado. Pero piensa que ninguna fuerza podrá impedir por mucho tiempo el desarrollo local del capitalismo de tipo europeo. El artículo dedicado a los «resultados futuros de la dominación británica en la India», es muy explícito respecto a este punto: al pillaje de la India por la aristocracia inglesa y el capital mercantil le sucederá su industrialización por la burguesía industrial de la metrópolis; el ferrocarril dará lugar a las industrias autocentradas. Marx está tan seguro de ello que teme que el Oriente burgués, una vez acabado, acabe por comprometer el triunfo de la revolución

socialista en Europa. Escribe: «La revolución socialista es inminente en el continente (europeo) y asumirá inmediatamente un carácter socialista. ¿Pero no estará acaso condenada al fracaso en este rincón del mundo, si consideramos que en un territorio mucho mayor el movimiento de la sociedad burguesa va constantemente en aumento?»

En realidad, los monopolios, cuya potencia Marx no podía siquiera imaginar, impidieron que un capitalismo local, que efectivamente se estaba constituyendo, pudiera hacerles la competencia: el desarrollo del capitalismo periférico siguió siendo extravertido, basado en el mercado exterior; por tanto, no pudo conducir a un desarrollo acabado del modo de producción capitalista en la periferia. Al escribir en este período precoz de la colonización, Marx captó sólo los mecanismos de acumulación primitiva en beneficio del centro del tipo mercantilista, que llegaban a su fin y que por lo tanto él consideraba como la prehistoria del capital.

También hay que tener en cuenta que entrevió otra posible salida: la sociedad oriental proletarizada en beneficio del centro mientras que éste —incluyendo su proletariado— se aburguesaba: la periferia se convertiría en la fuerza revolucionaria esencial. Habla de los «millones de obreros, condenados a morir en las Indias orientales, para procurar tres años de prosperidad de cada diez al millón y medio de trabajadores ingleses de la misma industria...»

En cuanto a nosotros, avanzaremos, respecto a la teoría de la transición a la economía capitalista periférica, las nueve tesis siguientes:

1. La teoría económica se ocupa eventualmente de los problemas de la «transición de la economía de subsistencia a la economía monetaria». Pero, en realidad, el modelo de transición al capitalismo periférico es fundamentalmente diferente del de la transición al capitalismo central. Efectivamente, la agresión comercial exterior del modo de producción capitalista sobre las formaciones precapitalistas provoca ciertas regresiones decisivas, como la ruina del artesanado, que no se ve sustituido por una producción industrial local: la crisis agraria del Tercer Mundo contemporáneo es en gran medida consecuencia de estas regresiones. La inversión ulterior del capital extranjero no permite corregirlas a causa de la orientación extravertida de las industrias creadas en la periferia.

2. La especialización internacional desigual se manifiesta por tres tipos de distorsiones en la orientación del desarrollo de la periferia. La distorsión en dirección hacia actividades exportadoras (la extraversión), decisiva, no procede de la «insuficiencia del mercado interior», sino de la superioridad de las productividades del centro en todos los aspectos, que obliga a la periferia a refugiarse en la función de proveedora complementaria de los productos para los que dispone de una ventaja natural: los productos agrícolas exóticos y los productos mineros. Cuando, como consecuencia de esta distorsión, el nivel de las remuneraciones del trabajo en la periferia sea inferior, con la misma productividad, al del centro, será posible un desarrollo limitado de las industrias destinadas al mercado interior de la periferia, al tiempo que el intercambio se habrá convertido en igual. El modelo ulterior de industrialización en sustitución de las importaciones, al igual que el modelo, aún embrionario, de la nueva división internacional del trabajo dentro de la firma transnacional, no modifican las condiciones esenciales de la extraversión, ni siquiera cuando le dan nuevas formas.

3. Esta primera distorsión provoca una segunda: la hipertrofia del sector terciario de la periferia, que no se explica ni por la evolución de la estructura de la demanda ni por la de las productividades. En el centro, esta hipertrofia traduce las dificultades de realización de la plusvalía inherente al estadio monopolista avanzado, mientras que en la periferia resulta desde el principio de los límites y las contradicciones propias del desarrollo periférico: industrialización insuficiente y paro creciente, reforzamiento de la posición de la renta, etc. Esta hipertrofia de las actividades improductivas —que se manifiesta especialmente por la de los gastos administrativos— frena la acumulación y se expresa en el Tercer Mundo contemporáneo por la crisis casi permanente de las finanzas públicas.

4. La especialización internacional desigual provoca también una distorsión en la periferia en favor de las ramas ligeras de la actividad, acompañada del recurso, en estas ramas, a técnicas modernas de producción. Esta distorsión da lugar a problemas particulares que impondrán

a la periferia políticas de desarrollo diferentes a aquellas en que se basa el desarrollo de Occidente.

5. La teoría de los efectos multiplicativos de la inversión no puede aplicarse mecánicamente a la periferia. El significado del multiplicador keynesiano corresponde efectivamente a la situación del centro en la etapa de los monopolios avanzados, caracterizada por dificultades de realización del excedente. Ni el atesoramiento, ni la importación constituyen en la periferia «huidas» que pudieran reducir el efecto multiplicativo. Lo que anula este efecto es ante todo la exportación de los beneficios del capital extranjero. Además, la especialización desigual, y la fuerte propensión a importar a que da lugar, provocan una transferencia de los efectos de los mecanismos multiplicativos ligados al fenómeno de «aceleración» de la periferia hacia el centro.

6. El análisis de las estrategias de los monopolios extranjeros en los países subdesarrollados, prueba que mientras no se ponga en tela de juicio el dogma de su integración en el mercado mundial la periferia no posee medios económicos que dedicarles.

7. El subdesarrollo se manifiesta no por el nivel de producto *per cápita*, sino por caracteres estructurales propios que obligan a no confundir a los países subdesarrollados con los países desarrollados considerados en un estadio anterior de su desarrollo. Estos caracteres son: 1.º las desigualdades extremas que caracterizan la distribución de las productividades en la periferia en el sistema de precios transmitidos desde el centro, desigualdades que resultarán de la naturaleza propia de las formaciones periféricas y que determinan en gran parte la estructura de la distribución de la renta; 2.º la desarticulación que resulta, en la periferia, de la adaptación de la orientación de la producción conforme a las necesidades del centro y que impide la transmisión de los beneficios del progreso económico de los polos de desarrollo dentro del conjunto del cuerpo económico; 3.º la dominación económica del centro, que se expresa por las formas de especialización internacional (las estructuras del comercio mundial en las que el centro modela a la periferia según sus necesidades) y en la dependencia de las estructuras de

la financiación del crecimiento en la periferia (la dinámica de la acumulación del capital extranjero).

8. La acentuación de los caracteres del subdesarrollo a medida que se produce el crecimiento económico de la periferia, da lugar, necesariamente al bloqueo del crecimiento, es decir a la imposibilidad, sea cual sea el nivel de producto *per cápita* alcanzado, de pasar a un crecimiento autocentrado y autodinámico.

9. Si, en el centro el modo de producción tiende a hacerse exclusivo, en la periferia es distinto. Esto hace que las formaciones de la periferia sean fundamentalmente distintas de las del centro. Las formas de estas formaciones periféricas dependen de la naturaleza de las formaciones precapitalista iniciales, por una parte, y por otra de las formas y las épocas de su integración al sistema mundial. Esto permite comprender la diferencia esencial que opone a las formaciones periféricas a las «formaciones centrales jóvenes, basadas en la dominancia del modo de producción mercantil simple y que por tanto contienen un poder de evolución propio hacia un modo de producción capitalista acabado. Sean cuales sean las diferencias iniciales, las formaciones periféricas tienden a acercarse al modelo típico, caracterizado por la dominancia del capital agrario y comercial de acompañamiento (*compradore*). La dominación del capital central sobre el conjunto del sistema, y los mecanismos esenciales de acumulación primitiva establecidos en su beneficio que traducen esta dominación, imponen al desarrollo del capitalismo nacional periférico unos límites estrechos, que dependen en última instancia de las relaciones políticas. El carácter truncado de la sociedad nacional en la periferia da a la burocracia local un peso específico aparente y unas funciones que no son las de los cuerpos sociales burocráticos y tecnocráticos del centro. Las contradicciones propias al desarrollo del subdesarrollo y el ascenso de capas pequeño-burguesas que traducen estas contradicciones explican la actual tendencia al capitalismo de Estado. Esta vía nueva del desarrollo del capitalismo en la periferia no constituye un modo de transición al socialismo, sino más bien la expresión de formas futuras de organización de relaciones nuevas entre el centro y la periferia.

II. La extraversión de las economías subdesarrolladas

La extraversión no debe reducirse a la predominancia cuantitativa de las actividades exportadoras en las economías subdesarrolladas: con la industrialización para sustituir a las importaciones, la extraversión renueva realmente sus formas. Sin embargo, hasta el momento esta predominancia cuantitativa de las exportaciones sigue siendo característica, en el plano de los hechos inmediatos del mundo subdesarrollado. Ya hemos visto que, si consideramos el mundo desarrollado y el mundo subdesarrollado como dos conjuntos, los intercambios comerciales que mantienen representan una proporción muy fuerte de ingresos en los países subdesarrollados y muy débil en los países desarrollados. Pero esta visión empirista es insuficiente. La distorsión en favor de las actividades exportadoras en la asignación de los recursos financieros (inversiones directas, infraestructura al servicio de las regiones y sectores exportadores, etc.) y humanos (orientación de la formación y de la educación en función de las necesidades de integración en el mercado capitalista mundial, etc.) da a la extraversión una dimensión cualitativa y afirma la dominancia del sector exportador sobre el conjunto de la estructura económica, sometida y controlada en función de las exigencias del mercado exterior.

1. *La génesis histórica de la extraversión*

El comercio colonial

En Europa, la revolución industrial se vio precedida por una revolución agrícola, que liberó a una fracción de la mano de obra rural, proporcionó proletariado y, al mismo tiempo, creó condiciones para una industrialización autocentrada: el excedente que permitió alimentar a las ciudades. La industria nueva arruinó al viejo artesanado, pero, al mismo tiempo, extrajo de él su mano de obra. Este doble proceso se acompañó de miseria y paro; sin embargo, representaba un progreso en el desarrollo de

las fuerzas productivas; y el equilibrio socioeconómico nuevo, que surge de este proceso de transición al capitalismo central, es un equilibrio superior al de la sociedad precapitalista inicial.

La transición al capitalismo periférico es de un tipo diferente. La transformación de la economía natural de subsistencia en economía mercantil nunca es el resultado espontáneo de la oferta de productos manufacturados nuevos que incitaría a los campesinos a producir productos agrícolas de exportación para satisfacer nuevas necesidades. Como demostraron los trabajos de Rey y de Meillassoux, los mecanismos estrictamente económicos no bastan, porque las estructuras sociales tradicionales se oponen a la extensión de los intercambios mercantiles: la vitalidad de la comunidad campesina, por ejemplo (la persistencia del derecho de todos los campesinos al uso de la tierra), convierten en ineficaces los mecanismos simples de la competencia que tuvieron una función determinante en la transición del feudalismo a la economía capitalista central en Europa. Por ello, el poder político —en este caso, el poder colonial— se dedica a impulsar la «monetarización de la economía primitiva», según la expresión en boga. Se trata de medios que utilizan pura y simplemente la violencia, o sea de medios de acumulación primitiva. La obligación de pagar impuestos en especies es frecuente. Pero, dentro de la misma gama, hay que recordar las «culturas obligatorias»: en Africa tropical, por ejemplo, los «campos del comandante», con la obligación de elegir cultivos de exportación. En definitiva, esto no es sino expropiación de los cultivadores: la creación de «reservas», insuficientes, de modo que los campesinos africanos se vean obligados a ir a vender su fuerza de trabajo a la mina, la fábrica o la plantación europea, se inscribe dentro de este marco. Tuvo una función determinante en Africa del Sur, en Rodesia y en Kenia. Rey califica de «modo de producción colonial» al conjunto de las relaciones económicas y políticas en esta etapa de transición.

A partir de este momento se producen distorsiones específicas que desfiguran la sociedad original y le hacen perder su carácter tradicional. En líneas generales, a partir de este momento pueden comprarse «bienes de pres-

tigio» a los que tradicionalmente se incorporaba el excedente. Esto se da por ejemplo en los bienes dotales que acompañaban a los intercambios de mujeres entre grupos sociales. Esta mercantilización de las relaciones precapitalistas se convierte en un poderoso factor de penetración de las relaciones capitalistas. Obliga a buscar dinero, o sea a hacerse productor mercantil o a ofrecer su fuerza de trabajo. La misma tierra tiende a convertirse en objeto de una apropiación privada, a convertirse en mercancía; aparece la renta de bienes raíces.

La transición a la economía mercantil en Europa había ido acompañada de un progreso de las fuerzas productivas, pues era el resultado de un progreso de la productividad del trabajo en la agricultura. Aquí, comprobamos casi siempre que el aumento del producto por hombre se acompaña de un aumento de la cantidad de trabajo proporcionado. Este es el caso de la agricultura de África tropical en que, casi siempre, se añaden cultivos de exportación a los cultivos tradicionales de subsistencia en lugar de sustituirlos: entonces se pasa de una civilización basada en cierta dosis de trabajo anual a una civilización basada en una dosis mayor de este trabajo. Este traspaso suele ser doloroso, rechazado a veces; de ahí el empleo de métodos extraeconómicos como el cultivo obligado. La gran propiedad favoreció el paso de la agricultura de subsistencia a la agricultura mercantil, y acaparó en gran medida sus beneficios sin mejorar mucho la productividad agrícola. En estas condiciones, la renta monetaria primaria adquirida no suscita más que una modesta demanda de productos locales y se dedica principalmente a la demanda de bienes importados. La extensión del campo de intercambios mercantiles referidos a las producciones locales es, pues, lenta.

Esta deformación del modo tradicional hace abandonar la tierra a un sector de la población, proletariza, pero sin crear una demanda que permita el empleo de esta superpoblación engendrada por la sumisión de las estructuras precapitalistas a las exigencias del capital extranjero.

Esta ausencia de salidas a través de la industrialización autocentrada explica el aumento de la «presión sobre la tierra», tan frecuente en el Tercer Mundo. El aumento de la densidad rural provoca una regresión de las

técnicas agrícolas, pues el movimiento de progreso en la agricultura se traduce generalmente por la utilización de más capital y, paralelamente, de menos hombres por hectárea. La concentración de la propiedad del suelo y el aumento de la tasa de la renta de bienes raíces traducen esta crisis agraria, la perpetúan y la refuerzan. Así, pues, la orientación extravertida condena a la agricultura al estancamiento, algunas veces incluso a la regresión.

Donde existía un artesano local próspero, su destrucción por la competencia de productos manufacturados importados da lugar a una segunda regresión, que es necesario oponer al progreso representado en Europa por la destrucción de este artesanado a través de la industria local. La historia de la desaparición de los artesanos indios y egipcios es debida principalmente a Dutt, Clairmonte e Issawi. Mientras que en Europa la sociedad recupera un equilibrio que asegura el empleo de su fuerza de trabajo, nos encontramos frente a un equilibrio regresivo que excluye del sistema productivo a una fracción de la fuerza de trabajo.

La inversión extranjera

Así, pues, poco a poco se constituyen las condiciones de intercambio desigual, es decir, de la reproducción del subdesarrollo. La deformación de las relaciones agrarias precapitalistas y la ruina del artesanado provocan una urbanización sin industrialización. Los bajos niveles de la remuneración del trabajo en un polo, la concentración del capital en el otro, impulsarán al capital exterior a que cree en la periferia sectores modernos de exportación.

Es cierto que —a diferencia de las inversiones privadas norteamericanas que, durante los dos últimos decenios, se dedicaron en más del 50 % al petróleo y las minas— sólo un tercio de los capitales británicos en el exterior se invirtieron en actividades directamente exportadoras: los servicios públicos, los ferrocarriles, el comercio y las finanzas representan en conjunto una fracción mucho mayor de los capitales invertidos en el exterior. Naturalmente, en el caso de Francia, la proporción de las inversiones en actividades terciarias es aún más importante: en el

siglo XIX la gran masa de los capitales extranjeros se invirtió en los préstamos a los gobiernos, servicios públicos, comercio, ferrocarriles, bancos. Sin embargo, se comprueba rápidamente que los sectores —generalmente terciarios— que recibieron, junto a las plantaciones y las explotaciones mineras, lo esencial de los capitales provinentes del centro, se apoyan en gran medida en la economía exportadora, de la que son el complemento necesario. Esto ocurre con la mayoría de los transportes (ferrocarriles, puertos, etc.), el comercio y los bancos. En todo caso, lo que sí es cierto es que estos capitales se dedicaron poco a las industrias destinadas al mercado interno: la participación de las inversiones extranjeras dedicadas a estos sectores es del orden de un 15 % del presupuesto global de las inversiones extranjeras en el mundo subdesarrollado.

En algunos países capitalistas de la periferia —especialmente en los países petrolíferos, mineros y en algunos países de economía basada en las plantaciones—, la masa de las inversiones extranjeras se dedica exclusivamente a los sectores exportadores. En los demás, en que la actividad exportadora principal es la agricultura indígena, sólo se presentan en el sector terciario de repuesto. De ahí resulta una gran desigualdad en el grado de penetración del capital extranjero. Así, Cuba, antes de la nacionalización (tipo de economía de plantaciones), Zaire, Zambia o Chile (tipos de economías mineras), recibieron de cinco a treinta veces más de capital por cabeza que Brasil, Indonesia o Senegal, India o Egipto, y los países petrolíferos recibieron aún más.

Si, en el segundo tipo de país de la periferia, una parte importante de los capitales locales se invirtió en las actividades exportadoras, estas inversiones suelen subvalorarse cuando se trata de inversiones difusas de mejoras territoriales. Así, pues, en el caso de Egipto, la agricultura, fuente de exportaciones, absorbió un 30 % de las inversiones brutas de la nación de 1882 a 1914, un 12 % de 1914 a 1937, un 14 % de 1937 a 1947, un 4 % de 1947 a 1960 y más aún después, con la construcción de la presa de Asuán. Estas inversiones fueron decisivas para el crecimiento, por lo menos hasta la primera guerra mundial, a partir de la cual tomó la iniciativa la industrialización

ligera de importación: en 1882, la agricultura absorbe un 58 % del capital nacional, un 48% en 1914 y un 21 % en 1960. La agricultura de colonización en el África del Norte francesa, que es también una agricultura de exportación, absorbió una fracción importante, aunque cada vez menor, de las inversiones: de un 50 % a un 20 % en Argelia entre 1880 y 1955, de un 45 % a un 22 % en Túnez entre 1910 y 1955, de un 26 % a un 13 % en Marruecos entre 1920 y 1955. Incluso en África tropical, en que las inversiones para revalorizar la agricultura fueron modestas en relación a las inversiones de infraestructura, el capital local les aportó una contribución decisiva. En Costa Marfil, por ejemplo, de 1950 a 1965, la agricultura de exportación absorbió un 17 % de las inversiones monetarias, excluyendo los trabajos de roturación tradicionales.

Hasta la primera guerra mundial, una parte importante de los capitales provinentes de la vieja Europa se invirtieron en ultramar en la deuda pública. En vísperas de la segunda guerra mundial, la parte de la deuda pública de los territorios coloniales y de los países semicoloniales colocados en los grandes mercados financieros de Europa y América del Norte representaba entre un 40 y un 100 % del importe global de la deuda pública de estos países y representaba entre un 15 y un 70 % de las inversiones extranjeras. Éstas correspondían en gran parte a los gastos públicos de infraestructura ocasionados por la integración de la periferia al mercado mundial, de los que son un ejemplo los grandes trabajos de irrigación emprendidos por el jedive Ismaïl en Egipto.

Después de la segunda guerra mundial, el empleo de lo que desde aquel momento se dio en llamar la «ayuda», si bien es variable de un país a otro, tiende a conceder un lugar más importante a la financiación de la industria, incluida la que tiene una salida exterior. La política soviética tuvo un papel muy importante, llevando poco a poco a Occidente a revisar también su actitud. También hay que considerar que la doctrina formulada por el Banco Mundial, la B. I. R. D., estipula que la inversión debe permitir una mejora de la balanza de pagos de manera que queden garantizados el reembolso del préstamo y el servicio de los beneficios. La misma U. R. S. S. se orienta en esta dirección desde hace algunos años. Esto da a la dis-

torsión en favor del mercado exterior una nueva dimensión, dentro del marco de una especialización internacional que otorga a los países de la periferia ciertas actividades industriales que antes rechazaban.

Al principio, en el nuevo contacto establecido entre el centro y la periferia, con salarios reales (o remuneraciones reales del trabajo) iguales, el centro, cuya producción es más elevada, puede exportar; mientras que la periferia no es competitiva en ningún terreno, y no puede exportar nada, aparte de productos agrícolas exóticos o de productos minerales brutos. Así empezó el intercambio internacional: por los productos exóticos; después, cuando los costes de los transportes intercontinentales fueron lo bastante reducidos, se pasó a los productos brutos de la extracción minera. Esto exigió la inversión de capitales extranjeros a una escala desconocida hasta aquel momento.

Después del comercio colonial, la creación de enclaves del capital extranjero, particularmente en el sector minero, no engendra una mayor demanda monetaria de productos locales, que el intercambio colonial anterior, pues la renta primaria distribuida por este tipo de empresas se volatiliza en gran parte en huidas exteriores. Una parte importante de los gastos de las empresas extranjeras se dedica directamente, en realidad, al mercado extranjero: para comprar material de producción y para el pago de los beneficios que hay que exportar. Además, una fracción del salario pagado localmente reaparecerá a su vez cuando se importen los bienes manufacturados exigidos por los nuevos obreros. Sólo una parte de este salario se dedicará a la demanda local (de productos alimenticios, especialmente), que tendrá un papel activo en la extensión de las relaciones mercantiles.

En el caso de la explotación de la bauxita en Guinea por el complejo de Fria, por ejemplo, sólo un 12 % de los gastos totales de inversión y un 25 % escaso del valor total de las exportaciones de aluminio permanecen en el país. Respecto a la explotación del petróleo en el Sahara argelino, los gastos locales ocasionados por las inversiones no superaban un 44 % de los gastos totales; y, además, la mitad de estos gastos locales se transformaban en importaciones. La participación de los gastos locales en el valor

de las exportaciones corrientes de petróleo es aún más débil: apenas de un 22 %.

En el caso de la gran explotación minera o petrolífera, lo esencial de la fracción de los gastos «monetarios primarios» lo representa en última instancia la renta cobrada por el Estado en forma de impuestos directos e indirectos.

La industrialización en sustitución de las importaciones

La industrialización del Tercer Mundo se adapta a un modelo de sustitución de importaciones según un proceso «ascendente» de las industrias ligeras de consumo a las industrias de aprovisionamiento, y después de equipamiento, mientras que el proceso de industrialización del centro fue simultáneo, cuando no «descendía» desde las industrias pesadas de equipamiento hasta las industrias de consumo más inferiores.

Esta industrialización de la periferia es tardía —entre ambas guerras en América latina, después de 1945 en Asia y África. No podemos atribuir este retraso a la exigüidad de los mercados, debida especialmente a las escasas remuneraciones, pues la depreciación de la remuneración del trabajo no es en sí misma un obstáculo para la industrialización. El mercado no se compone sólo de bienes de consumo: los bienes de producción tienen también un papel importante. Unos salarios bajos significan beneficios elevados y por lo tanto la posibilidad de los empresarios de ahorrar e invertir, es decir, de crear el mercado. En Europa, la industrialización se constituyó a partir de salarios muy bajos, al principio; lo mismo ocurrió en el Japón. Cuando la productividad en las empresas creadas en la periferia es análoga a la de los países del centro, los salarios más bajos permiten una tasa de beneficio más elevada. Pero la condición de desfase entre las remuneraciones de trabajo sólo llegó a ser suficiente en una época en que la concentración de las industrias en el centro estaba también muy avanzada. En estas condiciones, los mismos monopolios exportan mercancías hacia los países de ultramar e invierten capitales. Intentan maximizar su beneficio en el conjunto de sus actividades en el centro y la periferia; esto les lleva a preferir invertir en la periferia en

las actividades exportadoras. En cuanto a los capitales locales, insuficientemente centralizados, no tienen suficiente envergadura como para poder competir con los monopolios extranjeros. Así, pues, elegirán en lo posible a sectores no competitivos, si no complementarios, especialmente el comercio de intermediarios o los servicios.

En la medida que exista una industria destinada al mercado local, se dirigirá a un mercado desviado por el bajo nivel de los salarios, y se constituirá en función de la demanda de las capas privilegiadas, en detrimento de la de las masas. Por otra parte, las industrias de sustitución de importaciones apelan a técnicas modernas demasiado *capital-using* para poder absorber el paro engendrado por la agresión del modo de producción capitalista, reproduciendo por tanto las condiciones de un mercado en que la abundante oferta de trabajo mantiene los salarios a bajo nivel.

La generalización del modelo de industrialización en sustitución de las importaciones abrió posibilidades nuevas al capital extranjero sin modificar la esencia de la extraversión. Empezando por la producción de bienes de consumo anteriormente importados, parecía suficiente sustituir estas importaciones por las de bienes de equipo y bienes intermediarios. Una estrategia autocentrada debe basarse en la creación simultánea de bienes de consumo y de bienes de equipo. El comercio exterior se realiza entonces, tanto en la exportación como en la importación, a partir de bienes de consumo y bienes de equipo, estableciendo así las condiciones para un intercambio igual.

La división internacional del trabajo dentro de la firma multinacional

La firma transnacional aparece después de la segunda guerra mundial y se caracteriza por la dispersión de sus actividades productivas a través del mundo. Está formada por establecimientos esparcidos por los cinco continentes, realizando así un modelo de integración vertical muchas veces total. Estos establecimientos proporcionan diversos elementos de una serie de productos cuya demanda, creciente, caracteriza la era del consumismo. Se trata de pro-

ductos duraderos (aparatos domésticos, eléctricos, electrónicos, vehículos, etc.), siempre muy individualizados a través de la marca y la necesaria organización de los servicios postventa. La dispersión internacional de los diferentes estadios de la producción de estos productos marca el nacimiento de un proceso productivo mundial en el sentido pleno del término: se sustituye la división internacional antigua del trabajo, materializada por el intercambio de productos, por una división interior de la firma.

La elección de las localizaciones de estas actividades integradas está basada en las comparaciones de salarios de productividad igual. En Asia oriental, el salario horario de la industria textil varía de 10 a 30 cientos, contra 2,40 dólares (o sea de ocho a veinticuatro veces más) en los Estados Unidos, con una productividad equivalente; y, en la electrónica, la relación es de 1 a 7. A partir de este momento, las firmas están interesadas en localizar aquellos eslabones de la producción que exigen relativamente más trabajo en los países de mano de obra barata.

Desde el punto de vista de la división internacional del trabajo, esta dispersión conduce a una nueva forma de desigualdad entre las naciones. En el centro se reúnen las actividades estratégicas, las que se llaman vulgarmente el *software* (investigación e innovación tecnológica, management), la «materia gris», en cierto modo, y la producción de los equipos esenciales más complejos, que exigen una mano de obra altamente calificada. El *hardware*, la «quincalla» refluye a la periferia: se trata de la producción de elementos que, con ayuda de los equipos importados, exige una mano de obra poco calificada. Pues, a pesar de su nombre, la firma transnacional sigue siendo nacional en sus orígenes y su dirección suprema; generalmente es norteamericana. Algunas veces japonesa, británica o alemana. La antigua división del trabajo, en que los países subdesarrollados proporcionan materias primas y los países desarrollados proporcionan productos manufacturados, se sustituye por una nueva, en que los primeros proporcionan los productos primarios y manufacturados, los segundos los equipos y el *software*. Esta división refuerza las funciones de la centralización del poder de decisión y la innovación tecnológica. De este modo, reproduce sus propias condiciones dividiendo el mercado mundial del tra-

bajo en mercados nacionales estanques, caracterizados por fuertes desigualdades de remuneración. Profundiza en el intercambio desigual haciéndole interior a la firma.

Los efectos de esta nueva desigualdad son múltiples. En primer lugar, la división internacional del trabajo impide a la periferia tomar iniciativas para su desarrollo, reduciendo así toda posibilidad no sólo de «recuperarse» en términos de consumo, sino también de aspirar a alguna autonomía, aunque se tratara simplemente de una autonomía cultural y política. Además, desmultiplica las transferencias de valores de la periferia hacia el centro. Las únicas transferencias visibles, a título de remuneración del capital, de *software* y del monopolio de los equipamientos específicos, son enormes. La U. N. C. T. A. D., que asocia estas transferencias a la dominación tecnológica, cifra su crecimiento actual en un 20 % anual. Esta división del trabajo desintegra las economías y las sociedades periféricas. Efectivamente, esta centralización de los eslabones rectores del centro y la dispersión de los eslabones dependientes en localizaciones múltiples, que permiten la competencia entre «pequeñas naciones» y reducen su poder de negociación, aumenta el déficit de algunos eslabones. La firma transnacional agrava la competencia entre países subdesarrollados, reproduciendo estructuras paralelas que imposibilitan el desarrollo de complementariedades integradoras en espacios económicos estructurados más amplios, condición de un desarrollo autónomo. En el terreno de las desigualdades sectoriales regionales y del mercado de trabajo, la concentración en algunas ciudades, en que las economías externas alcanzan el nivel máximo, agrava las distorsiones, especialmente entre la ciudad y el campo. Al ocupar poca mano de obra y no permitir la transformación de la agricultura y los sectores atrasados de la economía subdesarrollada, estas implantaciones no aportan ninguna solución al problema del paro: todo lo contrario, lo agravan al acelerar la desarticulación de la sociedad.

Estas nuevas tendencias de la división internacional del trabajo son aún poco visibles en el conjunto del Tercer Mundo. Sólo en Asia oriental (Corea del Sur, Taïwan, Hong Kong y Singapur) y en Méjico se pueden ya estudiar sus efectos. La instalación de *runaway industries* («industrias que desaparecen») americanas, japonesas y británicas, en estos territorios fue lo bastante sistemática para asegurar, en los años 60, un crecimiento de la industria manufacturera a niveles excepcionales —de un 16 a un 35 % al año— y un crecimiento global del producto, basado en este tipo de industrialización, a un nivel que varía entre un 7 y un 10 % al año. Estos cinco países representan por sí solos casi las tres cuartas partes de todas las exportaciones de productos manufacturados del Tercer Mundo, que son del orden de los 4,4 mil millones de dólares. Sus industrias exportan a los países desarrollados, especialmente hacia el mercado americano; son principalmente industrias ligeras (textiles, vestir y cueros: 1,6 mil millones; industrias alimenticias y bebidas: 0,8; maderas y muebles: 0,4, etc.). Pero su concentración en algunos países subdesarrollados impide ver en ellos una posibilidad de desarrollo que pueda extenderse al conjunto de los países del Tercer Mundo. Los cinco países citados más arriba se consideraban, sin embargo, en Occidente, como un modelo para el Tercer Mundo, frente al comunismo chino y al nacionalismo latinoamericano. Pero nadie confía ya en esto. A pesar de un fuerte aumento de las exportaciones, las balanzas de pagos de estos países siguieron siendo muy vulnerables. En primer lugar, porque la asignación exclusiva de las inversiones a este tipo de industrias se realizó en detrimento de la agricultura y las industrias de crecimiento rápido de las importaciones. Después porque las importaciones de equipamientos y de productos semimanufacturados se desarrollaron al mismo ritmo de la industrialización. Finalmente, y ante todo, porque las transferencias de beneficios, visibles o no, enjugan ampliamente los beneficios de la exportación. La balanza exterior se deteriora cuando el ritmo del flujo de entrada de capitales nuevos disminuye, reproduciendo el modelo absurdo de bloqueo del crecimiento dependiente. A pesar de haber obtenido tasas elevadas de crecimiento, ninguno de estos países se acercó al estadio de crecimiento autónomo y autosuficiente, tan caro a la teoría del «despegue»; por el contrario, actualmente son más dependientes que hace veinte años.

Por otra parte, este tipo de industrias engendra una clase obrera «semiaristocrática», numéricamente débil,

mal pagada en comparación con la de Occidente, con el mismo nivel de productividad, pero privilegiada sin embargo por la seguridad del empleo comparativamente a la masa proletarizada condenada al desempleo y a los trabajos ocasionales. Estos privilegios aseguran la docilidad del proletariado, condición de reproducción del sistema. El modelo de estas industrias impide además una promoción técnica, pues el centro se reserva los eslabones que exigen una mano de obra calificada. Finalmente, la dominación reforzada del capital central impide toda formación de una burguesía de empresarios nacionales. Como contrapartida, estas industrias dan lugar a una clase media de profesionales asalariados —cuadros, ingenieros y empleados— que se adhiere a los modelos de consumo y a la ideología del sistema mundial al que pertenece orgánicamente. La ideología «elitista» que se apoya en este tipo de dependencia y la degeneración de la cultura nacional obligan a aceptar una reducción de la esfera de la decisión nacional.

Si bien estas tendencias son también visibles en Occidente, no tienen el mismo alcance decisivo que en el Tercer Mundo, porque se apoyan en un substrato histórico diferente. La huida de las industrias americanas (y también británicas) hacia Europa continental, especialmente Italia, no modifica las estructuras sociales fundamentales; por otra parte, suele producirse asociada con la burguesía local. Además, esta huida hizo ya disminuir el ritmo de crecimiento, tanto en los Estados Unidos como en Gran Bretaña, y creó zonas de depresión y desempleo. De ahí sus limitaciones. Aaseguró a los Estados Unidos una dominación sobre Europa durante cierto tiempo, pero creó a su vez las condiciones para su replanteamiento. En realidad, esta redistribución de la industria dio lugar, en parte, al rápido crecimiento europeo y japonés de los últimos años. Como que las condiciones históricas eran distintas a las del Tercer Mundo, este despertar suscitó una ola de progreso e innovaciones tecnológicas, particularmente en Japón y Alemania, que terminaron definitivamente con la dominación americana. Estos procesos asimétricos de dominación-dependencia característicos de las relaciones entre el centro y la periferia, son comparable a los procesos de desarrollo desigual interiores al centro.

2. *Las desigualdades sectoriales de productividad y la transmisión de la estructura de los precios desde el centro a la periferia*

Si hacemos una división en sectores colocando por una parte la producción (valor añadido) y por otra la mano de obra activa, y comparamos el producto sectorial medio *per cápita* en los países desarrollados y los países subdesarrollados, nos llamará la atención la situación relativa de los productos *per cápita* a su media nacional en los países del centro y su gran dispersión en los de la periferia, como demuestra el siguiente cuadro, establecido por A. Pinto:

Producto bruto por persona ocupada (1960)

	América latina				*Estados Unidos*	*Gran Bretaña*
	Sector moderno	*Sector intermediario*	*Sector primitivo*	*Conjunto*		
Agricultura	260	60	18	77	47	93
Industrias extractivas	1.060	99	16	521	133	90
Industrias manufactureras	480	172	16	271	125	97
Construcción	208	68	22	87	120	99
Servicios esenciales	352	140	30	165	147	128
Otros servicios	428	80	31	96	90	98
Conjunto	388	98	18	100	100	100

En América latina, las relaciones de productividad extremas, al nivel de agregación retenida, son de 1 a 11 entre la agricultura y la industria extractiva, mientras que en Gran Bretaña y Estados Unidos son sólo de 1 a 3.

En realidad, este fenómeno resulta de lo que llamaremos las «desigualdades sectoriales de productividad». Desde luego que sólo podemos comparar las productividades propiamente dichas entre dos empresas que fabrican el mismo producto: diremos que la productividad de una es superior a la otra si la cantidad total de trabajo (directo e indirecto) necesario para asegurar la producción de una unidad física del mismo producto es más

débil. Entre una y otra rama, sólo podríamos hablar de productividades diferentes, como recordó Emmanuel. Sin embargo, si, en una estructura de precios determinada, las condiciones son tales que el trabajo, o el capital, o ambos, no pueden remunerarse igual en una rama que en otra, diremos que su productividad es inferior. Dentro del modo de producción capitalista, caracterizado por la movilidad de los factores, es decir, la existencia de un mercado de trabajo y de capital, la tendencia efectiva es que el trabajo y el capital estén igualmente remunerados en todas las ramas. Pero si esta estructura de precios, correspondiente en el centro a remuneraciones homogéneas del trabajo y del capital, se transmite a la periferia, el resultado será que los factores no podrán alcanzar el mismo nivel de remuneración en las distintas ramas si las condiciones técnicas (o sea la productividad) se distribuyen de modo distinto al del centro. Algunas veces son posibles ciertas comparaciones directas de productividades, si el producto es, si no exactamente idéntico, por lo menos comparable por su valor de uso y por las técnicas utilizables para la producción. Si, por ejemplo, un quintal de trigo producido en el centro exige cierta cantidad total de trabajo (directo e indirecto) y un quintal de mijo —producto comparable de la perifaria, tanto por su valor de uso (cereal con el mismo potencial nutritivo) como por las técnicas posibles de su producción— exige más, es porque las técnicas de producción en la periferia están atrasadas. Podemos, pues, hablar de diferencia de productividad. Por el contrario, la productividad será la misma en el centro y en la periferia en industrias textiles análogas por su técnica. Respecto a otros productos, la comparación directa de las productividades no es posible: por ejemplo respecto al café, que sólo se produce en la periferia y que no se puede comparar con ningún producto del centro.

Pero la estructura de los precios del centro se transmite efectivamente a la periferia. Pues existe un mercado mundial, a través del cual se impone la transmisión de las estructuras esenciales de los precios relativos del centro a la periferia.

Así pues, en principio no hay razón para que el producto *per cápita* sea idéntico en las diferentes ramas de una economía capitalista central. Pues este producto está formado por dos componentes: la remuneración del trabajo y la del capital; y, para que el producto *per cápita* sea el mismo, habría cinco requisitos a cumplir: 1.º, que la cantidad de trabajo por persona activa sea la misma; 2.º que la composición orgánica del trabajo (según la expresión de Emmanuel), es decir, la proporción de trabajos de diferentes niveles de calificación, sea idéntica; 3.º que los niveles de remuneración del trabajo (con la misma calificación) y 4.º, que la cantidad de capital empleado por trabajador (la composición orgánica del capital) también lo sean, y 5.º, que el nivel de remuneración del capital sea uniforme.

Sin embargo, la tendencia del modo de producción capitalista es precisamente que se cumplen estas condiciones. Efectivamente, el capitalismo tiende a uniformizar el tiempo de trabajo, a reducirlo a su categoría más simple, a remunerarlo según una tasa uniforme, del mismo modo que tiende a igualar el nivel de beneficio. Además, existe una tendencia al uso intensivo del capital en todas las ramas de la economía que constituye el modo de progresión de la productividad. Desde luego, es cierto que entre una y otra rama se dan diferencias en la composición orgánica del capital; y, cuanto más elevado es el grado de análisis, más amplio es el abanico, puesto que la composición orgánica de las industrias nuevas motrices se eleva más rápidamente. Por otra parte, esta dispersión de las composiciones orgánicas explica la persistencia de una distribución desigual en las productividades sectoriales en el centro. Pero esta dispersión es aún más marcada en la periferia. A nivel de disgregación de la economía nacional en una decena de ramas, las composiciones orgánicas del centro varían de 1 a 14, con una tasa media de beneficio de 15 a 20 %, las productividades varían de 1 a 2, mientras que en la periferia, con el mismo nivel de disgregación, el abanico de las composiciones orgánicas es de 1 a 35 y el de las productividades de 1 a 10. Una distancia tan importante entre las composiciones orgánicas del capital de la periferia sólo es posible si el modo de producción capitalista no se ha apoderado de todas las ramas de la producción, como ocurre en el centro. Este elemento explica las diferencias sectoriales de remuneraciones y constituye el aspecto principal del problema de la des-

igualdad de la distribución de los ingresos en el Tercer Mundo.

A esta causa esencial de la desigualdad en la distribución se le añaden otras, también muy importantes, que responden al carácter imperfecto del desarrollo del capitalismo: escasa uniformización del tiempo de trabajo (especialmente entre la agricultura, que no posee las formas capitalistas de organización, y el sector urbano), tasas de beneficio distintas en el capital monopolista extranjero y el capital nacional dependiente, etc. También hay que añadir causas secundarias, como: 1.º los niveles respectivos del empleo en las zonas rurales y las zonas urbanas, que actúan de modo determinante en la distribución de la renta entre los salarios y los ingresos de la empresa y de la propiedad; 2.º las estructuras de la distribución de la propiedad del capital y de la empresa, que determina en lo esencial la distribución de las rentas de empresa en las zonas urbanas; 3.º las estructuras de la distribución de la propiedad de la tierra y la explotación, que determinan en lo esencial la distribución de las rentas no salariales en las zonas rurales, y 4.º la distribución de la oferta de trabajo según los niveles de calificación y la organización sindical y política de los distintos grupos, que determina en gran parte la estructura de la distribución de los salarios.

Las distancias importantes que suelen aparecer en los países subdesarrollados entre el salario medio y la renta media de las capas más desheredadas, especialmente el campesinado, son el tributo a la yuxtaposición de ambos sistemas económicos correspondientes a edades diferentes, cuyos niveles de productividad no son comparables. Pero no podemos precipitarnos y concluir que uno de los objetivos de la política económica debería ser reducir el nivel de los salarios. Pues un nivel de productividad más elevado, no sólo permite un mejor salario, sino que también, y en gran medida, lo exige. El concepto marxista del valor de la fuerza de trabajo pone de relieve esta relación. Es por ello que las comparaciones de niveles de vida, cuando los ingresos son muy diferentes, se vuelven aleatorias —dejando al margen los niveles de satisfacción, de bienestar o de felicidad, que suelen arrastrar a los economistas fuera del campo de la ciencia. Estas comparaciones ignoran los niveles de los precios, que difieren mucho entre las zonas rurales y las zonas urbanas de los países subdesarrollados, los víveres proporcionados por una economía de cosecha fácil en ciertos casos en África tropical, pero vendidos muy caros en la ciudad, los alojamientos caros en los centros urbanos, incluso en los campos de barracas, los productos agrícolas o de caza ignorados en las cuentas nacionales, el modo de vida que, transformado, comporta en la ciudad exigencias nuevas: transportes, distracciones caras, etc. La intensidad del trabajo también debe ser tomada en consideración. Solemos olvidar que la renta del campesino tradicional corresponde a cien jornadas de trabajo al año, el del asalariado urbano a trescientas. La consideración de todos estos elementos del problema elimina muchas veces de la comparación de las rentas contabilizadas, cuya distancia puede variar de 1 a 10, su carácter aberrante.

El problema de los «salarios privilegiados» es otro. La jerarquía de los salarios suele estar más marcada en los países subdesarrollados que en las economías centrales. Dentro de la economía moderna, de plantación o urbana, la masa de los salarios no calificados, relativamente poco numerosos, constituye el grupo social más desheredado de la nación. Los salarios de los obreros calificados —obreros y empleados— dan la impresión de ser privilegiados en relación a esta masa, y, aún más, cuando el paro en la ciudad y el subempleo de campesinos sin tierra alcanzan amplias proporciones en relaciones con la masa de los subempleados. Lo mismo ocurre con las categorías de la función pública, sobre todo cuando domina la impresión de que los efectivos son demasiado numerosos y el reclutamiento viene determinado por las presiones sociopolíticas del «pequeño mundo urbano» en busca de empleos. Si, además, los ingresos de la empresa capitalista nacional son inexistentes, estos privilegios adquieren un significado político.

Generalmente, se cree que en los países subdesarrollados debería acentuarse la diferencia entre la renta media de la masa de los trabajadores, cuyo crecimiento viene determinado por el del producto nacional que es muy lento, y la de las categorías más calificadas, llamada a seguir a la de sus homólogos de los países desarrollados.

En realidad, estos efectos de imitación están limitados a las categorías más calificadas, capaces de expatriarse: se trata del *brain drain*, el «éxodo de los cerebros». Los pocos elementos de información de que disponemos para juzgar los movimientos en el período largo, en realidad hacen pensar que la distancia era muy importante desde el principio, quizá tanto como en la actualidad, sobre todo cuando la heterogeneidad de ambos universos, el tradicional y el moderno planteado por la colonización, hacia deficitaria la oferta de trabajo del nuevo sector. Poco a poco se reduce la distancia de las grandes masas no calificadas del sector moderno, a medida que la emigración de los campos hacia las ciudades se va dibujando mientras que se acentúa en el caso de las categorías más calificadas.

En los países desarrollados, los asalariados representan la gran masa de los trabajadores, de un 60 a un 90 % de la población activa. Esto hace que durante el período largo del salario medio no pueda evolucionar muy diferentemente del producto nacional *per cápita*. Por otra parte, en los países industrializados, la clase obrera es en conjunto, a través de los sindicatos, relativamente solidaria —excepto cuando, como consecuencia de diferencias étnicas (Negros y Blancos de los Estados Unidos, por ejemplo) o nacionales (nacionales y extranjeros en Europa), estas solidaridades quedan rotas o atenuadas. El nivel de crecimiento del salario tiende entonces a fijarse uniformemente para los trabajadores de todas las ramas de la economía, en torno a la tasa de crecimiento medio de la productividad, más que en torno a los niveles de crecimiento muy diferentes de la productividad de cada rama. En estas condiciones, la política salarial constituye un elemento fundamental de la política nacional de distribución de la renta.

La situación es muy diferente en los países subdesarrollados, en que los asalariados no constituyen más que una pequeña fracción de la población activa —un 1 a un 30 % como máximo— y en que existe menos solidaridad, como consecuencia del retraso del sindicalismo y de la distancia que separa al mundo rural del mundo urbano. Entonces no existe relación evidente entre la evolución a largo plazo de los salarios y la del producto nacional. Así descubrimos, en ciertos países, en determinados períodos re-

cientes, un crecimiento escaso o débil del producto nacional (de un 0,2 a un 3 %) acompañado de un fuerte aumento de los salarios reales (más de un 6 % al año en Jamaica, en Colombia; un 4,5 % en Ceilán; más de un 8 % en Zambia, Nigeria y Tanzania), o, por el contrario, crecimientos muy débiles de los salarios reales, incluso regresiones, en casos en que el crecimiento del producto *per cápita* ha sido mejor (caso de Taïwan, de Birmania, de Corea del Sur, de la India, de Filipinas, etc.). Este tipo de fenómenos escapan a interpretaciones simples, pues ni siquiera existe correlación entre el movimiento de los salarios y el ritmo de la industrialización, o incluso el movimiento de los beneficios. Conocemos casos (el Congo belga, Puerto Rico) en que el continuo aumento de los salarios incitó a las empresas a hacer opciones más eficientes. Como respuesta a una inflación crónica se descubren todos los casos posibles: adaptación con retraso de los salarios, progresión continua de los salarios reales, o, por el contrario, reducción progresiva de los salarios reales. Ciertos comportamientos elásticos, alza y baja en términos reales, son posibles precisamente porque el problema del salario no constituye el eje esencial de la distribución de la renta.

Las distancias absolutas y relativas importantes en los niveles de las remuneraciones de las distintas categorías de trabajadores en los países subdesarrollados, especialmente entre las del mundo rural y las del mundo urbano, entre las de los trabajadores calificados y las de los no calificados, entre las de los trabajadores empleados por ciertas grandes empresas y las de los demás, aunque se expliquen por razones estrictamente económicas, constituyen un obstáculo para la construcción de una nación coherente. Es fácil comprender que una política económica de desarrollo se proponga ir sistemáticamente contra las «leyes naturales» de la economía e intente reducir estas distancias con vistas a asegurar la cohesión nacional. Pero esta política sólo se justifica si la reducción de las remuneraciones de las categorías privilegiadas que supone se hace, no en beneficio de otras categorías de rentas, especialmente ingresos de la empresa privada, nacional o extranjera, sino en beneficio de la colectividad, y las cate-

gorías afectadas por esta política tienen de ello una conciencia clara.

Una política igualitarista de este tipo es políticamente racional, puesto que el objetivo de cohesión nacional es esencial al desarrollo. Pero significa la adopción de un sistema de precios diferente al de los precios del mercado. Efectivamente, el sistema de los precios efectivos en los países subdesarrollados, que está en gran medida determinado por el de los países desarrollados, por el hecho de la competencia internacional y la sustitución de productos, corresponde a una distribución relativamente homogénea de las productividades. Teniendo en cuenta la mayor dispersión de las productividades en las economías subdesarrolladas, una remuneración uniforme del trabajo y del capital daría lugar a un sistema de precios que no sería racional desde el punto de vista del cálculo económico cuando se trata de escoger los sectores de la economía que hay que desarrollar. Entonces se adoptarían dos sistemas de precios, cuyas racionalidades se sitúan en planos diferentes: uno, el de los precios efectivos destinados a «limar» las desigualdades de remuneración y asegurar la cohesión nacional; el otro, el de precios de referencia, destinado al cálculo económico. Sólo a medida que aumente el desarrollo, las desigualdades de productividad podrán reducirse y ambos sistemas se aproximarán.

La naturaleza de las relaciones políticas entre el capital extranjero, la burguesía financiera local, las capas privilegiadas de asalariados y la burocracia administrativa determina en definitiva aspectos importantes de la evolución de esta distribución social de la renta. Cuando la burguesía financiera no existe, como ocurre a menudo en el caso de Africa negra, las capas de asalariados privilegiados pueden convertirse, con la burocracia administrativa, en la correa de transmisión principal de la dominación exterior. Pero no siempre es así. En el Zaïre, por ejemplo, de 1960 a 1968, fue la burocracia quien se llevó la mejor tajada, mientras que la clase obrera estaba en malas condiciones y también el campesinado.

En el modo de producción capitalista, los precios de equilibrio que aseguran la adaptación de la oferta a la demanda son los precios de producción en el sentido marxista. Estos precios suponen una remuneración igual del

trabajo de una rama a otra (mercado único de la mano de obra), y una tasa equivalente de beneficio del capital (perecuación de la tasa de beneficio). Por lo tanto, si hay que ahorrar la misma fracción del beneficio con vistas a la reproducción ampliada en todas las ramas (digamos, para simplificar, si todo el beneficio se reinvierte, prescindiendo del consumo de los capitalistas), la estructura del crecimiento —la distribución de la inversión entre las diferentes ramas— está determinada por la estructura de los precios. Cuando no existe un mercado de capitales que asegure la circulación de los capitales de una rama a otra, no habría ninguna garantía de coherencia entre la estructura del crecimiento y la de la demanda, modificada en sus proporciones o por este mismo crecimiento. La circulación del capital es, pues, una ley necesaria para el funcionamiento del modo de producción capitalista. Pero esta circulación choca con un obstáculo permanente: la propiedad del capital. Las empresas y las ramas llamadas a conocer un mayor crecimiento, como consecuencia de la evolución de la demanda, temen, si tienen que apelar a capitales exteriores en gran proporción para financiar sus inversiones, perder el control de los negocios. Así, pues, intentan incluir en sus precios un margen que permita un volumen de autofinanciación adecuado. Las condiciones de la competencia autorizan más o menos esta operación. Un sistema de precios racional desde el punto de vista del crecimiento implicaría (en ausencia de consumo de los capitalistas) una estructura de precios tal que cada rama pudiera financiar su propio crecimiento, conforme a la demanda, sin apelar a capitales exteriores, o sea tasas de beneficio diferentes, o, por el contrario, una tasa de beneficio igual y una circulación perfecta de los capitales. El sistema de los precios efectivos en los países capitalistas no es ni uno ni otro, y se sitúa entre ambos; los márgenes de autofinanciación son muy variables, y dependen de muchos elementos —incluido, por ejemplo, el grado de monopolización de la rama. Añadamos a esto las deformaciones que la tasación indirecta desigual aporta al sistema de los precios.

Se dice que una empresa o una rama tienen una producción más elevada que otras cuando aseguran, con las mismas remuneraciones de trabajo, una tasa más elevada

de beneficio, que es la tendencia efectiva si la rama tiene que tener un crecimiento más fuerte para enfrentarse con una modificación de las proporciones de la demanda.

Pero la estructura de los precios del centro se transmite en gran medida a la periferia por razones que también ayudan a comprender los mecanismos de transmisión del valor de la moneda dominante: mecanismos psicológicos en relación con los modelos de consumo, competición de los productos importados con productos locales más o menos sustituibles, etc.

Esta transmisión de la estructura de los precios del centro determina, en la periferia, desigualdades de productividad entre una y otra rama, que expresan el grado desigual de modernización —de penetración del modo de producción capitalista. Estas desigualdades de productividad se traducen a menudo por tasas de beneficios desiguales, y también por remuneraciones desiguales de trabajo, sobre todo cuando se trata de sectores que no dependen del modo de producción capitalista (como suele ocurrir con la producción rural). Esta estructura de precios no tiene, pues, nada de racional desde el punto de vista de las exigencias de un crecimiento organizado con vistas a la liquidación del retraso histórico —desigual de uno a otro sector— que caracteriza a la periferia.

Irracional, el sistema de precios transmitido, lo es aún más si consideramos que con la generalización de los monopolios en las economías capitalistas centrales, la tendencia a la igualación de la tasa de beneficio se replantea continuamente. Por otra parte, la teoría marginalista del equilibrio general se construyó a partir de la hipótesis de la competencia perfecta. Suponiendo una brutal cartelización de una economía en estado de equilibrio competitivo, Joan Robinson llega a la doble conclusión de que la renta nacional se distribuye en favor de los empresarios, y que la orientación de la producción queda modificada. Efectivamente, si suponemos que la elasticidad de la demanda global de los productos varía de una actividad a otra, igual que la elasticidad de la oferta de los productores entre uno y otro sector, se fabricará mayor número de los productos cuya demanda es menos elástica, y menos de aquellos cuya demanda es más elástica. Además, los sectores en que la oferta de trabajo es muy

elástica se desarrollarán, mientras que aquellos en que lo es menos periclitarán.

Añadamos que la elevación de grado de monopolio de la economía no aumenta el volumen del ahorro en la proporción aparente que resultaría del análisis de Joan Robinson, según el cual lo que pierden los productores lo ganan los empresarios. Efectivamente, cuando se modifica la distribución en favor del beneficio, la técnica de producción utilizada tiende a ser más primitiva, como demostró Straffa. Así, pues, el nivel del producto nacional disminuye y los empresarios no recuperan todo lo que pierden los productores. Queda frenado el pleno desarrollo de las fuerzas productivas. Además, esta distribución más desigual de la renta agrava la contradicción entre la capacidad de producción y la de consumo, contradicción que se convierte en una razón suplementaria de un equilibrio de subempleo. Baran y Sweezy demuestran que, en el capitalismo de los monopolios, el excedente efectivo es inferior al excedente potencial.

Desde luego, el análisis del fenómeno de la monopolización en términos de elasticidad de la demanda de los productos es poco satisfactorio. La concepción global del grado de monopolio de la economía considera que todo sistema contiene potencialmente cierto grado de monopolio. Efectivamente, siempre existe una curva de la demanda global para cada mercancía, tanto si la produce una sola empresa o una infinidad. La hipótesis de la cartelización total no hace más que poner de manifiesto el grado de monopolio interno de la economía, y hacerlo eficaz. El método permitiría teóricamente medir el grado de monopolio de una economía en que la producción estuviera totalmente controlada por los monopolios. Pero no permite seguir la evolución real de la concentración. Además, el análisis de ésta y de la división del sobrebeneficio del monopolio —desigual de una rama a otra— es decisivo para la teoría de los precios. Si el análisis de la elasticidad de la demanda permite comprender hasta qué punto es posible la transferencia de los beneficios de una rama a otra, debemos analizar la lucha en términos de estrategias globales de las firmas —a través de los precios y con otros medios (inversiones, participación, ori-

ginalidad de las marcas de fábrica, etc.)— entre los monopolios de una misma rama.

Por otra parte, el sistema mundial de los precios relativos resulta, en parte, del intercambio desigual. Este intercambio —y la especialización desigual en que se basa— cumple una función: elevar la tasa del beneficio a escala del sistema completo. Los resultados del análisis de estos efectos del monopolio en la obra de Kalecki deben interpretarse en estos términos. Éste cree poder establecer las razones por las cuales la participación del trabajo en la renta nacional pudo permanecer estable en los países desarrollados a lo largo de la historia: la elevación progresiva del grado de monopolio habría quedado compensada por la evolución de los términos del intercambio, desfavorable a las materias primas.

Añadamos que el precio de una materia prima se convierte en puramente convencional cuando la transformación se realiza en firmas integradas a las que proporcionan la materia prima. Esto es lo que ocurre, por ejemplo, con la bauxita producida por Jamaica, Guinea y en otros lugares por los mismos grupos que controlan su transformación en aluminio en el Camerún y en Canadá o en Ghana. Según que el interés del grupo estribe en localizar sus beneficios en la periferia o en el centro, fijará a la bauxita o al alumino precios altos o bajos.

Considerar que el sistema de los precios registrados constituye un patrón objetivo que permite basar la racionalidad de las opciones económicas, no tienen ningún valor científico. Las técnicas de apreciación de los proyectos basados en el cálculo de rentabilidad asentado sobre tal sistema de precios, preconizadas por el Banco mundial, responden a motivos puramente ideológicos.

3. *La elección de las técnicas de producción en la periferia: la irracionalidad del sistema*

La teoría marginalista pretende que la elección de las técnicas viene determinada por las dotaciones en factores y que el sistema económico es racional, es decir que debe conducir a la elección de técnicas ligeras en los países

subdesarrollados. Sin embargo, comprobamos que no es así. ¿Por qué?

¿La inversión, en las condiciones particulares de la integración nacional de las economías subdesarrolladas, se dirige en el sentido más favorable a la maximización del ritmo de acumulación? El problema comporta tres aspectos: 1.º La cuestión de la tasa global de la inversión: ¿cuál es el mecanismo que determina la división de la renta nacional entre el consumo y la inversión? ¿Este mecanismo, en las condiciones del subdesarrollo, determina una división particularmente favorable a la inversión? ¿Es posible determinar *a priori* la parte de la renta nacional que sería racional dedicar a la inversión? Dicho de otro modo, ¿hasta qué punto es ventajosa para la sociedad la restricción del consumo, cuando aquélla quiere acelerar el ritmo de la formación del capital? 2.º La cuestión de la elección de las inversiones: ¿cuáles son los mecanismos que orientan las inversiones hacia una industria y no hacia otra desde el punto de vista de la intensidad en capital, hacia el uso de una técnica y no otra? ¿Cuáles son los efectos, sobre el ritmo de desarrollo, de estos mecanismos que funcionan dentro del marco de las economías subdesarrolladas? ¿Podemos establecer *a priori* un orden de prioridad entre las inversiones útiles? 3.º La cuestión de la especialización internacional desde el punto de vista de la intensidad en capital de las industrias: ¿cuáles son los mecanismos que orientan la producción de un país integrado en el mercado mundial preferentemente hacia las industrias ligeras o por el contrario hacia las industrias pesadas? ¿Los resultados de estos mecanismos de la especialización internacional, son favorables al desarrollo de los países subdesarrollados? ¿En qué medida debe basarse el esfuerzo de inversión organizado en la economía interna, en qué medida debe apelar al intercambio internacional?

El marginalismo considera que lo único que determina la orientación de las inversiones es el nivel del interés (posición teórica). Por otra parte, considera que sólo el nivel de interés libremente fijado en el mercado financiero puede dar una orientación racional a las inversiones y determinar el ritmo del crecimiento conforme a las preferencias individuales (posición doctrinal). Efectivamente,

en la óptica marginalista, la tasa de interés adapta la oferta a la demanda de capitales. Sin embargo, la utilización de métodos de producción más intensos en capital prolonga el proceso de producción y exige un sacrificio del consumidor, que prefiere sistemáticamente el consumo actual a un consumo igual, pero futuro. El mercado financiero, gracias a las tasas de interés, permite, pues, adaptar la distribución de la renta entre el consumo y la inversión a la tasa de depreciación del futuro. Determina el ritmo general del desarrollo conforme a las preferencias individuales. Por otra parte, la tasa de interés determina, aparte del ritmo general de la formación del ahorro, la distribución óptima de las inversiones entre las ramas de la producción y la elección óptima de las técnicas de producción. Lo que aseguraría que no se invirtieran capitales en ninguna rama por encima del punto en que el crecimiento de productividad resultante de la inversión adicional es inferior a lo que sería en otras ramas, sería la tasa del interés. El interés sería no sólo la medida de la preferencia por el presente, sino también la medida de la productividad marginal en valor del factor capital.

¿Llena realmente la tasa del interés una función decisiva en la determinación del volumen global de la inversión y en la orientación de los capitales? No. Dentro del marco del modo de producción capitalista, de división entre el consumo y la inversión está determinada por el nivel del salario real (la tasa de la plusvalía), y no por la preferencia por el presente de los individuos.

Efectivamente, ¿qué hace Böhm Bawerk para probar que esta división se adapta a las «preferencias individuales por el tiempo»? Parte del principio que el uso más intensivo de bienes capitales permite siempre aumentar la producción, pero exige también una prolongación del período de producción. La «duración de la producción» no es más que una forma torpe de medir la «intensidad capitalística» de la producción, que queda mucho mejor explicada por el concepto marxista de composición orgánica del capital. En estas condiciones, la afirmación de Böhm Bawerk no es diferente a la de Marx, a saber que las técnicas más intensivas en capital son también las más productivas. Pero la continuación de su razonamiento parece menos pertinente. Puesto que el proceso de

producción es más largo cuanto más productivo es, la producción de bienes intermedios debería desarrollarse hasta el infinito. Sin embargo, no ocurre así, evidentemente. ¿Por qué? Porque, según dice Böhm Bawerk, en virtud de la depreciación del futuro, aunque el volumen físico de la producción pueda verse aumentado indefinidamente con la condición de prolongar la duración de la producción, el valor de esta producción, cada vez más voluminosa pero también cada vez más lejana, empieza creciendo para disminuir después, de manera que existe una duración de producción. Para salir de esta dificultad, Böhm Bawerk avanza otra proposición: el período de producción no puede prolongarse indefinidamente en la medida que se deben producir medios de subsistencia necesarios para los trabajadores que producen los medios de producción. ¿Qué significa esta nueva proposición? Que la fuerza de trabajo puede dividirse en dos categorías: una se dedicaría a la producción de bienes de consumo, otra al equipamiento. La proposición nueva de Böhm Bawerk significa en definitiva que no se puede reducir la fracción de la fuerza de trabajo dedicada a la producción final por debajo del volumen necesario para producir los bienes de consumo equivalentes a los salarios distribuidos. El ritmo de desarrollo parece, pues, dictado fundamentalmente, no por la tasa de depreciación del futuro, sino por la tasa de plusvalía.

Nos encontramos de nuevo con la proposición fundamental de Marx. Renovando este análisis, Straffa demuestra que la relación social que dicta el nivel de los salarios reales (el valor de la fuerza de trabajo) determina simultáneamente la tasa de beneficio medio y el sistema de los precios relativos. Este redescubrimiento descubre definitivamente el carácter ideológico del análisis marginalista y suprime el carácter irracional de la práctica de las opciones económicas del capitalismo más exactamente, remite esta irracionalidad a lo que es: un medio para producir sus propias condiciones sociales de reproducción.

La distribución de la renta disponible entre el consumo inmediato y la inversión, es decir el crecimiento del consumo futuro, es, pues, una opción social. Viene determinado en una sociedad racional por una opción colectiva, realizada sobre la base de consideraciones a largo

plazo (que superan de mucho la opción del cálculo económico capitalista) relativas al proyecto de sociedad. Esta es la respuesta a la primera cuestión.

En el capítulo de la elección de las técnicas de producción, la teoría corriente sigue apelando a un tipo de análisis marginalista. Tal producción puede obtenerse indistintamente con diferentes combinaciones de factores. Si se conocen las remuneraciones de los factores se podrá elegir entre las diferentes técnicas posibles aquella que, con un estock dado de elementos de la producción, ponderados según sus remuneraciones relativas, permita maximizar la producción inmediata.

La puesta en práctica de una técnica más avanzada, caracterizada por una intensidad capitalística más elevada, está acompañada por un aumento de la productividad del trabajo. Entonces pueden presentarse dos casos. Primero: la mejora de la productividad del trabajo es proporcionalmente inferior al aumento de la intensidad capitalística. En este caso, la productividad del capital disminuye. Estamos en la hipótesis clásica: si, para fabricar una unidad de producto, podemos emplear menos trabajo, necesariamente tendremos que utilizar más capital. Segundo caso: la mejora de la productividad del trabajo es proporcionalmente superior al aumento de la intensidad capitalística. En este caso, evidentemente, la productividad del capital también mejora. El primer caso permite elegir entre diferentes técnicas llamadas «eficaces». El segundo permite eliminar las técnicas llamadas «ineficaces», es decir inferiores sean cuales sean las remuneraciones relativas de los factores.

¿Qué política debemos preconizar en un país subdesarrollado que padece paro estructural importante, en otras palabras, si el capital constituye el factor limitativo del crecimiento mientras que el trabajo está disponible en cantidades ilimitadas? Las técnicas más ligeras pero ineficaces en el sentido definido más arriba deben quedar eliminadas. Entre las técnicas eficaces, se suele preconizar la elección de aquella que economiza al máximo el factor raro, y que por tanto maximiza la productividad del capital. Esto es igual que decir: la técnica más ligera entre todas las técnicas eficaces posibles. La elección de un precio de referencia nulo para el salario conduce necesariamente a tales preferencias.

Esta forma de razonamiento es muy discutible, aun si suponemos que el factor trabajo está realmente disponible en cantidades ilimitadas. Pues, entre diferentes técnicas eficaces, una técnica menos ligera puede, en las tasas de remuneraciones efectivas de los factores, permitir destriar un excedente que, dedicado a la inversión, condicione el crecimiento ulterior. Sin embargo, el cálculo basado en un precio de referencia nulo para el salario elimina esta alternativa puesto que significa olvidar que en realidad se distribuyen salarios que dedicados al consumo reducen la capacidad de la nación para destriar excedente para la inversión. Así, pues, la regla será que la técnica más pesada es la preferida mientras la mejora de la productividad del trabajo que la acompaña proporcione un excedente que, invertido, permita un crecimiento de la tasa esperado por la colectividad.

La competición impulsa a los empresarios a elegir la técnica que maximiza el excedente. Este es el motivo por el cual, en la vida económica, en el mundo de los negocios modernos, las opciones no son tan diferentes entre países subdesarrollados y países industrializados. Muchas veces, cuando se realizan elecciones diferentes, es más por razones relativas a la talla del mercado que por razones de nivel de los salarios. En todo caso, estas opciones suelen estar —afortunadamente— muy lejos de decisiones provocadas por un cálculo basado en un precio de referencia nulo para el salario. Esto pone en evidencia que el problema de la elección de las técnicas no es más que un falso problema, como suele ocurrir con el marginalismo. El verdadero problema es el de la elección de las ramas.

El excedente puede dedicarse totalmente a la inversión, o puede consumirse total o parcialmente. Si el objetivo final del desarrollo es el aumento de los salarios, se intentará asegurar paralelamente el crecimiento del excedente y el de los salarios. Dado que el excedente disponible para la inversión crecerá tanto más lentamente cuanto más rápidamente pueda crecer el nivel de los salarios, que el crecimiento del empleo depende del del excedente reinvertido, podremos definir una función de óptimo social que permita elegir la combinación de los niveles de crecimien-

to del excedente y de los salarios que maximice la masa de los salarios distribuidos, no al final de un período sino durante todo un período, de diez o quince años, por ejemplo.

Los desarrollos precedentes no son puramente teóricos. Los países que se han industrializado tardíamente respecto a otros han tenido, efectivamente, ritmos más rápidos de crecimiento, tanto en la productividad como en el empleo cada vez que han dado prioridad en su desarrollo a las industrias más modernas apelando a las técnicas más avanzadas. Por regla general, en una economía subdesarrollada no es posible hacer opciones diferentes de las que se harían en un país ya bien industrializado; hay que elegir la técnica más eficaz, la que maximice el excedente hasta los niveles de remuneración de los factores efectivamente practicados. En realidad, la aceleración de la acumulación en el sector moderno estará acompañada por una progresión de los salarios, mientras que, en el sector tradicional, cuya productividad está relativamente estancada, las remuneraciones progresarán más lentamente, si deben progresar. Así, pues, no tiene sentido extrañarse de que los ingresos medios de ambos sectores sean muy desiguales y la desigualdad se acentúe durante los procesos de desarrollo.

Aunque el movimiento espontáneo tienda a una distribución cada vez más desigual de las remuneraciones del trabajo, debemos pensar que, durante el período largo de transición, una auténtica política de desarrollo no podrá tolerar esta desigualdad creciente. Pues se rompería la unidad nacional, condición indispensable para el desarrollo. Entonces el Estado debe planificar los precios y los salarios de manera que asegure la cohesión nacional. Para esto, habrá que aislar claramente el sistema de los precios locales del sistema mundial. Pero hay que saber que al mismo tiempo la planificación —la elección de los sectores que hay que desarrollar— ya no puede estar basada en el sistema de precio retenido —cuya racionalidad (exigencia política de solidaridad entre los trabajadores de sectores de diferente productividad) es otra. Se requerirá un sistema de precios de referencia para el cálculo económico de modo que las opciones conduzcan a un desarrollo de las ramas modernas. A medida que el sec-

tor tradicional retrocede, el sistema de los precios racional desde el punto de vista de la cohesión política se aproxima al que es racional desde el punto de vista de las opciones económicas.

Nos falta contestar a la tercera cuestión, relativa a la formación de la especialización internacional desigual. En una economía cerrada, cierto nivel de la renta nacional, acompañado de cierta distribución de esta renta, provoca una orientación determinada de la demanda y exige una orientación particular de la producción adaptada a esta demanda. Las primeras industrias creadas en Europa apelaron a técnicas relativamente ligeras porque eran más rentables. Pero el desarrollo de una industria (la textil, por ejemplo) exigía un aumento de la producción en otras ramas (la fabricación de máquinas, por ejemplo). La técnica más rentable en estas ramas podía ser más pesada. Marx, que estudió el mecanismo de la perecuación de los beneficios, también estudió a fondo este problema. El equilibrio se obtiene cuando la orientación de la producción se adapta a la demanda social, por una parte, y asegura a todos los capitales una remuneración igual, por otra. La tendencia de los capitales a orientarse preferentemente hacia la industria ligera está, pues, limitada por el desarrollo necesario de las industrias complementarias.

Observemos que esta definición es fundamentalmente diferente de la que compara la industria ligera con la fabricación de bienes de consumo y la industria pesada con la de bienes de equipo: la producción de la hulla, por ejemplo, utiliza mayor cantidad de mano de obra por unidad de capital que la de los objetos en materiales plásticos o la cerveza. Sin embargo, ambos fenómenos están relacionados: si, en un sector determinado de la industria, se aplica una técnica más moderna, esto hace más densa la producción media nacional. Pero entonces la producción de bienes de producción ha crecido más que la de los bienes de consumo. Esta mayor densidad de las técnicas es paralela al desplazamiento de las fuerzas productivas de la producción final hacia la producción intermedia. Por el contrario, en las condiciones de la integración nacional, los bienes complementarios pueden importarse cuando el

capitalismo se desarrolla en un marco dominado por el intercambio exterior.

Es la búsqueda del beneficio, exclusivamente, lo que induce al capital central a crear en la periferia industrias ligeras más que industrias pesadas. Para la misma productividad, el salario de la periferia es inferior al del centro. En una misma rama de la producción que utilice las mismas técnicas, el aumento del beneficio consecutivo a la emigración del capital del centro hacia la periferia estará, pues, tanto más marcado cuanto más ligera sea la rama. Esta fuerza es la que explica la especialización desigual.

4. *La especialización internacional desigual, la dominación del capital extranjero y la transferencia de los mecanismos multiplicativos. La desarticulación.*

Al distinguir los efectos primarios provocados por un cambio autónomo, primero, de tamaño económico, de las olas sucesivas de efectos secundarios y terciarios inducidos, la teoría ha puesto de relieve el carácter acumulativo de la mayoría de los procesos económicos. Entre los valores de los diferentes tamaños considerados en la situación inicial por una parte y al final de la serie infinita de olas decrecientes inducidas por el cambio inicial por otra parte, unos procedimientos matemáticos simples permiten poner en evidencia multiplicadores que resumen la amplitud del cambio, el poder inductor del cambio inicial.

Ya hemos visto cuál era la función de los dos mecanismos multiplicativos en la génesis del ciclo económico: el multiplicador que mide la relación entre la inversión inductora y el crecimiento de la renta inducida, y el acelerador que mide la relación entre el aumento de la renta inductora y la inversión inducida.

El análisis keynesiano del multiplicador se sitúa en el marco particular de una economía capitalista avanzada, atacada por la parálisis de la insuficiencia de la demanda, y que dispone de una capacidad de producción instalada que hay que poner en marcha. Dentro de este marco, Keynes supone que la oferta responde instantáneamente a las solicitudes de la demanda; es decir, que la producción podría aumentar sin nuevas inversiones. Cualquier demanda autónoma inicial (no sólo una inversión autónoma, sino la creación *ex nihilo* de una demanda inicial por parte del Estado, o un excedente de la balanza comercial, etc.) permite volver a poner en marcha el aparato productivo.

En caso de que la expansión de la producción, para responder a las exigencias de la demanda, exigiera una inversión, se sale del marco estricto del análisis keynesiano. Si, para asegurar esta expansión, todos los ingresos ahorrados durante el primer período deben ser invertidos, se cae de nuevo en la hipótesis clásica, es decir, que el multiplicador pierde su sentido, y se convierte en infinito. Pero si basta con invertir una parte de este ahorro para asegurar esta expansión, nos encontramos de nuevo con un valor finito de un multiplicador en el cual la propensión al ahorro keynesiano se vería sustituida por una propensión a atesorar, o quizá también la propensión a consumir se vería sustituida por la tendencia a consumir e invertir. Si admitimos que los salarios se dedican a alimentar la demanda de bienes de consumo y los beneficios al ahorro (con vistas a la inversión), tendremos un desequilibrio inherente al propio mecanismo de la acumulación, mientras que la relación beneficio/salario crece más rápidamente que la relación: volumen de los equipamientos necesarios para asegurar un aumento determinado del consumo/volumen de este aumento del consumo. En este caso, el atesoramiento de una parte del ahorro sería consecuencia, no como dice Keynes, de una pseudo-preferencia por la liquidez, sino de la imposibilidad de invertir de una manera rentable todo el ahorro obtenido de la renta, distancia que expresa una contradicción entre la capacidad de producir y la de consumir de la sociedad. El atesoramiento proviene del hecho que la nueva demanda exige, para crear su oferta, que se invierta sólo una parte del ahorro. En este caso, la inversión de todo el ahorro no es rentable. El puente entre la teoría del atesoramiento y el análisis de las exigencias de la producción se establece sin pasar por este elemento psicológico, la eficacia marginal del capital, que constituye el punto débil de la teoría keynesiana, sin pasar por la tasa de interés y la preferencia por la liquidez que obligan a Keynes a aceptar el cuantitativismo monetario.

El atesoramiento en las economías subdesarrolladas es

un fenómeno totalmente distinto del atesoramiento forzado que traduce, en el modo de producción capitalista, una contradicción inherente a éste entre la capacidad de producir y la de consumir. En las economías precapitalistas, el atesoramiento está basado en el hecho social de que las clases dominantes se apoderan del excedente dentro de un marco tal que no se ven obligadas a invertir un ahorro para asegurar un beneficio futuro. Integrados dentro del sistema capitalista mundial, estas economías conservan formas precapitalistas de apropiación del excedente, por ejemplo la renta de bienes raíces. El atesoramiento, que tomaba la forma de una acumulación de «valores reales» (oro y tierras), adquiere ahora la de una acumulación de moneda local. El atesoramiento de metales preciosos hay que compararlo con un consumo de lujo, porque el oro debe producirse o pagarse en exportaciones reales. Si los que atesoran compran tierras, las sumas dedicadas a esta compra pasan a manos de otros individuos; la demanda se desplaza, no está esterilizada. Sin embargo, esta atracción de la tierra acentúa la desigualdad de la distribución de la fortuna y la renta. Si, finalmente, este atesoramiento adquiere la forma de una acumulación de moneda, la cantidad de moneda se adapta automáticamente a las necesidades económicas, de manera que este atesoramiento queda esterilizado respecto a sus efectos sobre el nivel de la actividad económica aun conservando su función respecto al que la realiza: la acumulación de un poder adquisitivo potencial, el reforzamiento de su poder social.

Como la expansión de la producción en las condiciones del mundo subdesarrollado exige, naturalmente, inversiones, y las formas específicas de atesoramiento precapitalista no actúan como una huida, en el sentido keynesiano del término, los efectos multiplicativos de una inversión autónoma deberían ser máximos. No lo son, por dos razones.

La razón principal es que los beneficios del capital invertido se exportan en su mayor parte, puesto que este capital es extranjero. Sin embargo, lo que constituye la renta destinada por esencia a financiar las inversiones inducidas es el beneficio. La exportación de los beneficios transfiere, pues, al centro el poder de arrastre de la inversión primaria.

La segunda razón de esta escasa capacidad de generación de un proceso acumulativo refleja la contradicción específica del capitalismo periférico. Si, en la periferia, los salarios son bajos pero las técnicas utilizadas son avanzadas (análogas a las de los países desarrollados), el equilibrio global entre la capacidad de producir y la capacidad de consumir de la sociedad no se realizará: los beneficios —elevados en este caso— no podrán ser reinvertidos, por falta de salidas.

Ahora, si consideramos el acelerador, recordaremos que ejerce un efecto de engrosamiento de la inversión inducida —el aumento de la demanda de bienes de equipo es proporcionalmente superior al de los bienes de consumo—, porque las técnicas de producción modernas exigen la instalación de capacidades duraderas, amortizadas en muchos años. Ya hemos visto que, en la generación del ciclo, la aceleración contribuye a retrasar los efectos del multiplicador, pero al mismo tiempo acusa las oscilaciones de la demanda global.

Una vez transferido el acelerador al lugar en que se producen los bienes de equipo, si, como en el caso, la división internacional del trabajo, desigual, dedica esta producción de bienes de equipo al centro del sistema, los efectos de engrosamiento que acentúan el ritmo del proceso de acumulación se dejarán sentir precisamente en el centro.

Esta transferencia de los efectos acumulativos de la inversión hará de la economía subdesarrollada la economía desarticulada descrita desde hace veinte años por los cuadros interindustriales. Una vez más, la comparación estructural entre economías desarrolladas y economías subdesarrolladas, sólo tiene sentido cuando estos cuadros, semejantes, se establecen con niveles idénticos de agregación. Entonces se presenta una diferencia cualitativa de estructura, que se resume diciendo que los cuadros interindustriales de los países subdesarrollados están «vacíos» o que los «coeficientes técnicos» son insignificantes. En un nivel de agregación que retenga una quincena de sectores, la suma de los inputs (dejando al margen los de la diagonal) representa más del doble del valor añadido en las economías desarrolladas de Occidente, y menos de la mitad de éste en los países subdesarrollados medios (si-

tuados en la franja de 100-200 dólares de producto *per cápita*). Esto significa, si las importaciones (o las exportaciones) representan aquí y allá un 20 % aproximado del producto interior bruto, que con este nivel de agregación los intercambios exteriores totalizan, en los países desarrollados un 60 % aproximado de los intercambios totales internos y externos, contra un 12 % en los países subdesarrollados. Si excluimos los intercambios finales internos y externos, es decir el gasto de los ingresos en bienes finales (de consumo y de inversión) locales y extranjeros, y si admitimos que los bienes finales representan aproximadamente la mitad de las importaciones, los intercambios exteriores intermedios representan un 5 % de los flujos de intercambios intermedios totales (internos y externos) de los países subdesarrollados, por un 16 % en los países subdesarrollados. Cuanto más fuerte es el nivel de disgregación, mayor es la distancia. A nivel de unas sesenta ramas aproximadas, la distancia es del 3 % al 15 %. Moderados a nivel global, estos porcentajes son mucho más fuertes naturalmente en las principales ramas de la industria de transformación (aquí la distancia se sitúa entre un 10 y un 60 %) y lo serían aún mucho más en algunas firmas esenciales.

Esto significa que la economía desarrollada constituye un conjunto integrado caracterizado por un flujo de intercambio internos muy denso, el flujo de los intercambios externos de los átomos que componen este conjunto sería, en su conjunto, marginal respecto al de los intercambios internos. La economía subdesarrollada, por el contrario, está formada por átomos relativamente yuxtapuestos, no integrados, cuya densidad en los flujos de los intercambios externos es mucho más fuerte mientras que la de los flujos de los intercambios internos sería mucho más débil.

Las consecuencias de esta desarticulación son esenciales. En una economía autocentrada estructurada, el progreso que aparece en un punto cualquiera se propaga al conjunto del cuerpo a través de múltiples mecanismos convergentes. El análisis contemporáneo ha puesto de relieve los efectos de arrastre de un aumento de la demanda primaria. El antiguo análisis concedía una importancia primordial a otros canales de difusión: la reducción del

precio, consecutiva al progreso, y por tanto la modificación de la estructura de los precios relativos, de la demanda y de la renta real, el aumento eventual de los beneficios y la modificación de la distribución de las inversiones. Si la economía está extravertida, todos estos efectos están limitados y se ven en gran parte transferidos al exterior. Por ejemplo, un progreso realizado en la industria petrolífera, por ejemplo, no tendrá ningún efecto sobre la economía de Kuvait, puesto que el pastoreo nómada no proporciona ni compra nada al sector petrolífero; pero este proceso se difundirá en Occidente, en todas sus industrias consumidoras de petróleo.

En este sentido, ni siquiera deberíamos hablar de economías nacionales subdesarrolladas, sino reservar el adjetivo de nacional a las economías desarrolladas autocentradas, únicas que constituyen un espacio económico nacional verdadero, estructurado, dentro del cual se difunde el progreso a partir de industrias que merecen ser consideradas como polos de desarrollo. La economía subdesarrollada está constituida por sectores, firmas, yuxtapuestos, poco integrados entre sí pero fuertemente integrados separadamente en conjunto cuyo centro de gravedad está situado en los centros capitalistas. No existe auténtica nación, en el sentido económico del término, auténtico mercado interno integrado. Según su talla geográfica y la variedad de sus exportaciones, la economía subdesarrollada estará constituida por varios «átomos» de este tipo, independientes entre sí (tipo Brasil o India), o por uno sólo (por ejemplo el Senegal, totalmente organizado en torno a la economía del cacahuete).

De ahí que los falsos espacios económicos del mundo subdesarrollado —espacios no estructurados— puedan dividirse fácilmente en microespacios; en cambio sería inimaginable sin una regresión insoportable en los espacios integrados desarrollados. La debilidad de la cohesión nacional en el Tercer Mundo suele traducir este hecho, que también se encuentra en la base del micronacionalismo: la zona interesada por la economía de exportación no necesita al resto del país, que constituye más bien un peso muerto para ella.

Los efectos de esta desarticulación se inscriben en la geografía histórica del Tercer Mundo. Las zonas interesa-

das por un producto de exportación relativamente importante para el desarrollo del capitalismo en el centro, conocen períodos brillantes de crecimiento muy rápido. Pero, precisamente porque en torno a esta producción no se encuentra ningún conjunto integrado autocentrado, a partir del momento en que el producto pierde su interés para el centro, la región cae en la decadencia: su economía se estanca, incluso regresiona. De este modo, el Noroeste brasileño fue, en el siglo XVII, escenario de un «milagro económico» sin futuro: el día que la economía del azúcar perdió su importancia, la región cayó primero en el letargo, antes de convertirse en la zona de hambre que es en la actualidad. Incluso en el pequeño Senegal, la región del Río, en la época de la trata de la goma, fue una región muy próspera. Pero cuando se sustituyó la goma por productos sintéticos, la región se convirtió en exportadora de mano de obra barata, única salida posible para su población. Si el mineral de hierro de Lorena se agota creará un problema difícil de reconversión para la región, pero ésta superará sus dificultades, pues a partir del mineral se ha creado una infraestructura de industrias integradas y aquél podrá ser importado de otros lugares. Como revancha, si el mismo fenómeno se produce en Mauritania, el país volverá al desierto.

III. La marginalización

1. *La hipertrofia del sector terciario*

El terciario (comercio, servicios, administración, etc.), proporciona del 40 al 50 % del producto en los países capitalistas avanzados, mientras que, en los países subdesarrollados, representa de un 30 a un 60 %: un 30 % aproximado en los países menos integrados al mercado mundial (países del interior en África, Afganistán, etc.), más de un 50 % —a veces mucho más— cuando el grado de integración al mercado mundial es elevado. Además, en los países desarrollados, la participación del secundario es parecida a la del terciario, mientras que, en todos los países subdesarrollados, es mucho más débil. Encontramos la misma distorsión en la distribución sectorial de la población activa. Ésta se distribuye de forma más o menos equitativa entre los sectores secundario y terciario en los países desarrollados. Existe una tendencia a una población activa más fuerte en el sector terciario a medida que se eleva el producto medio por cabeza, mientras que, en todos los países subdesarrollados, la proporción de la mano de obra ocupada por las actividades terciarias es mucho más fuerte que la que se ocupa en el secundario. Así, pues, paradójicamente, desde el punto de vista del lugar que el terciario ocupa en la economía, los países subdesarrollados, el movimiento de transferencia de la población activa de un sector a otro no es lineal: entre 1820 y 1880-1890, la transferencia se hace de la agricultura hacia cada uno de los restantes sectores en proporciones más o menos iguales. En el siglo XX, la población agrícola disminuye rápidamente, mientras que el sector terciario, sobre todo a partir de 1920, goza cada vez más de esta transferencia de población. La evolución de las partes de cada sector en el producto nacional es más o menos paralela, exceptuando que en el siglo XX la participación del terciario en el producto aumenta aún más rápidamente que la del secundario comparativamente a lo que ocurre con la mano de obra.

En el Tercer Mundo, por el contrario, la fracción ocupada de la población no agrícola se dirigió principalmente al sector terciario y no al secundario, y esto desde el principio del proceso de urbanización moderna, en relación con la integración al sistema capitalista mundial. Además, la población secundaria fue disminuyendo, incluso en esta primera etapa de la industrialización. En Egipto, entre 1914 y 1958, el porcentaje de población empleada en la industria y la construcción pasó de un 34 a un 25 % de la población empleada no agrícola. En el Maghreb, hacia 1955, la industria, el artesanado y la construcción, ocupan a un 45 % de la mano de obra urbana, mientras que sólo un 55 % corresponde al comercio, los transportes, los servicios y la administración. En Costa de Marfil, hacia 1965, el sector secundario empleaba solamente a un 33 % de la mano de obra no agrícola.

En otras palabras, en el modelo central, la industria en vías de construcción ocupa a más obreros que los artesanos que arruina. Los extrae de la agricultura en descom-

posición y del crecimiento demográfico. Dentro del modelo periférico, la industria emplea a menos obreros que los artesanos que arruina y no libera de la agricultura a ningún campesino. El efecto de la competencia de la industria extranjera es manifiesto. Además, la urbanización se acompaña, en el Tercer Mundo, de un crecimiento relativo y absoluto del paro, cosa que no ocurrió en Occidente al margen de algunos períodos cortos, situados en general —aparte del período de la gran crisis de los años 30— entre 1820 y 1870. En Egipto, por ejemplo, el porcentaje de la población urbana empleada bajó de un 32 % en 1914 a un 22 % en 1960. En el Maghreb y en Africa del Oeste, los obreros en paro representan hacia 1965 entre un 15 y un 20 % de la fuerza de trabajo urbana.

La hipertrofia de las actividades administrativas en los países subdesarrollados es un tópico. Un análisis que pretenda superar la simple descripción deberá responder a toda una serie de preguntas. A nivel global, en primer lugar, ¿cuáles son los ritmos comparados del crecimiento de los gastos públicos y de la base material de la economía en el centro y la periferia? La tendencia a la distorsión en favor de las actividades administrativas ¿es una tendencia profunda y antigua de la periferia (visible en la época colonial, por ejemplo), o una tendencia reciente (en relación con las estructuras políticas surgidas de la descolonización)? En la época contemporánea, ¿esta distorsión es más marcada en la periferia o en el centro? Siempre en el terreno global, ¿cómo se financia este gasto público? ¿Cuál es, en especial, la dinámica de estas fuentes de financiamiento (impuestos locales, préstamos locales y préstamos exteriores, inflación) comparativamente a la del centro? En el terreno sectorial, es importante analizar la estructura comparativa del gasto público en la periferia y el centro (gastos productivos y gastos improductivos), así como la estructura comparativa de su financiación (en definitiva, ¿qué clase de ingresos pagan estos gastos?)

En Egipto, el nivel de crecimiento de los servicios administrativos (un 4,7 % al año entre 1914 y 1960) fue mucho más elevado que el de la baja productividad de la economía (1,8 %). A estos gastos se añadieron inversiones muy importantes, especialmente en la infraestructura de irrigación (sobre todo entre 1882 y 1914). En conjunto, la

base de esta evolución está en las exigencias del mercado mundial (desarrollo del cultivo del algodón) y la escolarización. Todos estos gastos públicos estuvieron rigurosamente financiados sin inflación ni ayuda exterior —que sólo se dieron en un período reciente, a partir de 1957— en una estructura fiscal regresiva e inmóvil, basada en los derechos de aduana y los impuestos indirectos. La presión fiscal aumentó progresivamente, desde un nivel muy débil (del orden del 7 % en 1914) a un nivel muy elevado (del orden del 30 % en 1960). En el Maghreb se constata una elevación progresiva del gasto público, tanto de funcionamiento civil como de equipamiento, que pasa, en porcentajes de la producción interior bruta, de un 12 % y un 4 % respectivamente en 1880 a un 18 % y un 9 % en 1955 en Túnez y de un 10 % y un 3 % en 1920 a un 12 % y un 5 % en 1955 en Marruecos. Financiada exclusivamente por recursos locales hasta la segunda guerra mundial, la participación de la financiación exterior representa, a partir de este momento, un 40, un 35 y un 40 % de los recursos locales de cada uno de los tres países, alrededor de 1955. Para el conjunto de los Estados de Africa del Oeste, los gastos administrativos corrientes pasaron de un 12 % del producto interior bruto en 1950 a un 18 % en 1970. En el conjunto de los países de Africa central, los gastos públicos totales (de funcionamiento y de equipo) pasaban de un 15 a un 20 % del producto interior bruto entre 1960 y 1968 y el déficit de los Tesoros de un 5 a un 6 % de los gastos totales.

2. *Desarrollo, subdesarrollo y actividades improductivas*

Apoyándose en la clásica clasificación ternaria de las actividades económicas que distingue a las actividades primarias (agricultura, extracción minera), secundarias (industrias y construcción) y terciarias (transportes, comercio, servicio, administración), Colin Clark y Fourastié formularon una teoría general de las fases de la evolución que puede resumirse como sigue: en una primera fase, el desarrollo del secundario se opera a partir del detrimento del primario; en una segunda fase, el terciario rele-

va al secundario y su participación relativa en el conjunto de las actividades aumenta cada vez más rápidamente, reduciendo las partes relativas del primario e incluso del secundario.

En realidad, esta clasificación constituye un mal instrumento de análisis, porque está basada en una visión «positivista-empirista» estrecha. En cuanto a la teoría, estrictamente economicista, no puede explicar las funciones específicas del terciario en el centro y en la periferia del sistema capitalista mundial contemporáneo.

La distinción entre primario y secundario la propusieron los fisiócratas. Las actividades primarias ¿«arrancan» más a la naturaleza que las actividades llamadas transformadoras? A pesar de la respuesta de Ricardo a Adam Smith, se supone que hay algo cierto en esta distinción. La apropiación del suelo, anterior al modo de producción capitalista, constituía la base de los modos de producción precapitalistas (especialmente, en Europa, el modo feudal). Esta apropiación, respetada por el capitalismo, impidió su desarrollo en la agricultura; la posición de la renta del suelo refleja esta particularidad histórica. Sin embargo, con la penetración del modo capitalista en la agricultura, la importancia del capital es cada vez mayor. Por otra parte, el carácter capitalista de la producción está marcada desde el principio en la actividad minera que parece, por lo tanto, menos artificial clasificar, en el sector secundario, con la industria de transformación y la construcción.

Pero el carácter artificial de la clasificación ternaria se presenta sobre todo cuando se examina el contenido del sector terciario. Allí descubrimos, junto a actividades tan lejanas como el artesanado productor de servicios (artesano peluquero, por ejemplo), actividades de profesionales liberales más o menos funcionarizadas (maestros, médicos externos y enfermeras de los hospitales del Estado, abogados y jueces, que tienen la misma función económica) y la producción capitalista de los servicios comerciales y financieros (Bancos), e incluso la producción capitalista de servicios análogos a los que el artesanado y las actividades de las profesiones liberales proporcionan a la sociedad (salón de peluquería o gobinete jurídico). El carácter dominante del trabajo no es general de todas

estas actividades, ni desde un punto de vista social (renta dominante) ni desde un punto de vista técnico (participación del salario en el valor del producto acabado). En la banca y el comercio, lo que domina es el capital, aunque este factor no tome esencialmente forma de máquinas, sino forma de reservas monetarias o de mercancías.

En estas condiciones, la vuelta a la tradición clásica, profundizada por el análisis de Marx, resulta menos inútil de lo que creía el marginalismo. Esta tradición da lugar a una distinción esencial: la del trabajo productivo y del trabajo improductivo. La esfera de la actividad productiva pone a disposición de la sociedad productos materiales en los lugares donde se da su consumo. Puede dividirse en dos sectores: el sector primario, en que la propiedad del suelo tiene, históricamente por lo menos, un papel dominante (la agricultura), y el sector secundario, en que es el capital quien cumple esta función histórica (industria propiamente dicha, minas y transportes). La actividad improductiva, por el contrario, no le arrebata nada a la naturaleza —esto no significa que sea inútil. Esta visión es profundamente sociológica: corresponde al hecho que, para retirar cierta cantidad de riquezas de la naturaleza, los hombres están organizados en sociedades y deben dedicar una parte de su tiempo, no a la producción directa, sino a tareas sociales.

Los conceptos de actividad productiva e improductiva son relativos a un modo de producción determinado —aquí el modo de producción capitalista. Productivo significa, en este caso, productor de beneficio que está destinado funcionalmente a la acumulación, es decir a la ampliación y profundización del campo de acción del modo de producción capitalista. Como hacía notar Adam Smith, emplear criados empobrece, pero emplear obreros enriquece. Toda tentativa de confundir este problema con el de la utilidad (en sí) de tal o cual actividad, independientemente del modo de producción en que se sitúa, procede de una concepción ahistórica. En definitiva, no sirve de nada saber si la construcción de las Pirámides o la de las catedrales de la Edad Media fue útil o no para la humanidad, o si, en la sociedad ideal del futuro, el tiempo de trabajo se reducirá progresivamente en provecho de actividades que

no son trabajo, porque no tienen el carácter obligatorio de éste: ocio, educación, deportes, etc.

La explicación del crecimiento rápido y reciente del terciario en los países capitalistas avanzados debe basarse en la dinámica interna del capitalismo, en las condiciones de realización de la plusvalía: el sistema sólo puede funcionar cuando se gasta totalmente la plusvalía. Para superar la baja del nivel de beneficio, pueden tratar de aumentar el nivel de la plusvalía. Pero este aumento —en el centro o en la periferia— agrava la desigualdad en la distribución de la renta e impide que la inversión tenga salida: la contradicción entre la capacidad de ahorrar y la posibilidad de invertir se agrava de modo rentable para los nuevos capitales. Entonces lo único que se puede hacer es «despilfarrar» la plusvalía.

Las transformaciones de las condiciones de la competencia, asociadas a la aparición de los monopolios, conducen por sí mismas a este despilfarro. Los costes de centro —en los que Chamberlin insistió por primera vez en los años 30— traducen la agudización de la competencia entre monopolios, al tiempo que resuelven el problema. La competencia entre Estados también se agrava; y la militarización, su consecuencia, le aporta, desde 1914, una ayuda importante. La intervención del Estado, como la llamaba Keynes, constituye la tercera fuente de despilfarro, aunque ciertas intervenciones pudieran saldarse con gastos civiles útiles (educación, servicios sociales). Baran y Sweezy demostraron que la masa global absoluta y relativa de este excedente malgastado tendría que aumentar continuamente.

En cuanto a los países subdesarrollados, sin embargo, ni la tesis apologética de Colin Clark ni el análisis marxista de Baran y Sweezy permiten responder a la pregunta que plantea la hipertrofia del terciario. Esta respuesta reside en las condiciones de integración de las sociedades precapitalistas dentro del mercado capitalista internacional, integración que provoca tres efectos esenciales.

Primeramente, la competencia de las industrias de los centros dominantes impide a los capitales locales el acceso al terreno de la inversión industrial, y les orienta hacia las actividades de complemento ligadas a la economía exportadora, especialmente el comercio.

En segundo lugar, la hipertrofia de ciertas actividades terciarias de baja productividad (pequeño comerciante detallista, especialmente el ambulante, servicios múltiples, etcétera) es una manifestación del paro disfrazado, resultante de los procesos de marginalización específicos del desarrollo del capitalismo periférico.

En tercer lugar, el reforzamiento de la posición de la renta del suelo, característica propia resultante de la integración internacional de las formaciones periféricas, provoca también una orientación particular de los gastos de la renta, marcada por una distorsión en favor de ciertas actividades terciarias (servicios personales, por ejemplo). En las formaciones del capitalismo central, la propiedad del suelo pierde su lugar preponderante en la economía de la sociedad en beneficio del capital. Aquí, por el contrario, la intensificación de los intercambios exteriores —dentro del marco de una especialización basada al principio en la exportación de productos agrícolas— reforzó la posición dominante de la renta del suelo, cada vez que una distribución desigual de la propiedad de aquél, que existía al principio o que apareció como consecuencia de la comercialización de la producción lo permitió. Sin embargo, la renta de bienes inmuebles no debe ser ahorrada necesariamente, como el beneficio del capital, con vistas a la inversión de modernización impuesta por la competencia, pues es una renta de monopolio. Así, pues, puede gastarse completamente. Este gasto es un gasto de lujo en productos importados, en cuanto a los bienes materiales y en cuanto a los productos de origen local, en servicios (domesticidad, ocio, etc.).

La hipertrofia del sector terciario es, pues, simplemente la manifestación de una ley específica de la superpoblación de la periferia, que resulta de la extraversión y de los mecanismos que excluyen de la producción a una fracción creciente de la fuerza de trabajo.

IV. La dependencia

1. *La dependencia comercial, financiera y tecnológica*

En cuanto a los intercambios comerciales, la dominación del centro no es consecuencia del hecho que las exportaciones de la periferia se hayan constituido a partir de productos de base, sino de que las economías periféricas son *solamente* productoras de productos de base, es decir que esta producción no está integrada en una estructura industrial autocentrada. De ahí que, tomado en su conjunto, lo esencial de su comercio con el centro lo realiza la misma periferia, mientras que las economías centrales, por el contrario, hacen lo esencial de sus intercambios entre sí.

La dominación se expresa también en la estructura de la financiación. En el centro, al ser nacional el capitalismo, esta financiación es interna: en la periferia, proviene en gran parte del capital extranjero, como mínimo por lo que se refiere a la fracción productiva de las inversiones. Sin embargo, si las inversiones productivas están financiadas por el capital extranjero, deben conducir necesariamente tarde o temprano a un reflujo de los beneficios en sentido inverso de modo que se bloquea el crecimiento. A partir de este momento, la ayuda exterior (pública y gratuita o semigratuita) se convierte en una condición necesaria del funcionamiento del sistema de la «especialización internacional». Su efecto es que hace recaer la responsabilidad de la orientación del desarrollo en quienes proporcionan los fondos. Acentúa los mecanismos de la dominación económica, y también los de la dominación política simplemente.

Estamos muy poco informados sobre el movimiento de los beneficios exportados. Las balanzas de pagos de muchos países subdesarrollados están mal organizadas; muchas veces su valoración es completamente fantasista (esto ocurre en muchos países africanos). Las cifras oficiales de exportación de los beneficios destacan una gran dispersión de los países subdesarrollados desde este punto de vista: los beneficios exportados representan entre un 2 y un 25 % del beneficio interior bruto, entre un 8 y un 70 % de las exportaciones. Para países situados en las fracciones superiores —como determinados países petrolíferos o mineros— se trata de unas proporciones enormes. La evolución de esta carga durante el proceso de revalorización colonial es bastante clara, a pesar de que

existen pocos estudios científicos en este sentido. Es más fácil captar el movimiento a partir de la balanza de pagos de los países desarrollados. En Gran Bretaña, los ingresos provinentes del extranjero pasan de un 4 % de la renta nacional en 1880-1884 a un 10 % en 1910-1913; en Francia, de un 2,5 a un 5 %; en Estados Unidos, la renta de origen exterior aumenta entre 1915 y 1934 aproximadamente dos veces y media más aprisa que la renta nacional. Entre 1950 y 1965, los ingresos de las inversiones americanas en el extranjero aumentaron 2,3 veces más aprisa que los de las inversiones interiores, y los primeros pasaron de un 8,8 % a un 17,8 % de los beneficios totales de las sociedades americanas.

Sin embargo, todas estas estimaciones pecan de subvaloración y sólo son parcialmente significativas del papel decisivo del capital extranjero en la periferia. Efectivamente, las estadísticas de la balanza de pagos, no captan, en el mejor de los casos, más que los beneficios efectivamente exportados. En Egipto, por ejemplo, entre 1945 y 1952, los beneficios del capital extranjero representan de un 20 a un 30 % de la masa global de las remuneraciones del capital, y los beneficios exportados un 15 %. La exportación de los beneficios del capital extranjero redujo en Egipto la tasa de crecimiento entre 1882 y 1914 de un 3,7 % al año (tasa potencial si se hubieran reinvertido estos beneficios) a un 1,7 % (tasa efectiva); de un 3 o un 4 % a un 1,4 % entre 1914 y 1950. En Costa de Marfil, las transferencias privadas pasaron de 7,3 mil millones C. F. A. en 1950 a un 25,2 en 1965, venciendo ampliamente al flujo de la ayuda pública y de los capitales privados, que pasaron de 4,6 a 15,4 mil millones entre las mismas fechas. En los cinco países de Africa central de la zona franca, el reflujo de los beneficios alcanzó una media anual de 44,2 mil millones de francos C. F. A., entre 1960 y 1968, mientras que la ayuda pública y el flujo de las inversiones extranjeras no superaba los 34,4 mil millones. Los beneficios brutos exportables representan un 13 % del beneficio interior bruto de Costa de Marfil y también un 13 % en el conjunto de los países de la U. D. E. A. C. En nueve países de Africa del Oeste, durante los diez años entre 1960 y 1970, el reflujo de los beneficios (92 mil millones de francos C. F. A., o sea un 10 % del beneficio interior bruto) fue superior

al flujo de entrada de los capitales privados aumentado por la ayuda pública.

Harry Magdoff demostró que los elementos de información de que disponemos limitan el significado del fenómeno. La acumulación en el exterior de los beneficios de las empresas americanas fue tan fuerte que, en veinte años, las convirtió en la tercera potencia económica mundial. Añadamos que todas las informaciones disponibles indican sólo la amplitud de los flujos a los precios del mercado. Por otra parte, éstos contienen ya una transferencia masiva de valor.

La historia demuestra que la dinámica de la inversión extranjera conduce a una inversión de la balanza de los flujos, pues el reflujo de los beneficios acaba por ser superior al flujo de entrada del capital. Demuestra también que la dinámica de las inversiones extranjeras es muy diferente en los países capitalistas jóvenes, es decir, las formaciones centrales nuevas en vías de desarrollo —en el siglo XIX Estados Unidos, Japón, Alemania, Rusia y, más adelante, Canadá, Australia, Africa del Sur—, y en las formaciones periféricas.

Los países capitalistas jóvenes comprometidos en la vía de un desarrollo autónomo, es decir, autocentrado y en gran parte autodinámico, recibieron masas importantes de capitales extranjeros. Sin embargo, este flujo tuvo sólo una función de apoyo, cuantitativamente secundaria, y, por otra parte, cada vez menor. De este modo, en Estados Unidos, la participación del capital extranjero en la fortuna nacional se redujo progresivamente de un 10 % en 1790 a un 5 % en 1850-1870, para volver a caer a un 1 % en 1920 y desaparecer después, al igual que en Suecia, Canadá, Alemania, Japón y Australia. En estos países, la inversión en conjunto —extranjero y local— provocó un rápido crecimiento autocentrado. En estas condiciones, el problema del flujo de los beneficios exportados pasó a segundo plano. Estos países dejaron de pedir prestado para convertirse en prestamistas, que a su vez exportaban capitales, igual que las antiguas metrópolis (Gran Bretaña y Francia y después Alemania).

La situación de los países de la periferia es distinta; jamás alcanzaron el estadio de exportadores de capitales, sino que pasaron del de prestatarios jóvenes (flujo de en-

trada de los capitales superior al reflujo de salida de los beneficios) al de prestatarios viejos (reflujo de los beneficios superior al flujo de entrada). Desde luego, esta inversión no se produjo en las mismas fechas en todos los países. En los países más viejos de la periferia, como Argentina, se inicia a finales del siglo XIX. América latina, los países asiáticos antiguamente colonizados (India e Indonesia), se convirtieron en prestatarios viejos en varios decenios, medio siglo a veces, mientras que el África tropical está pasando a serlo actualmente. La revalorización de nuevas riquezas que interesan al capital extranjero, como el petróleo en Oriente Medio después de la segunda guerra mundial, puede dar lugar provisionalmente a una nueva ola de inversiones y provocar un resurgimiento de una situación de prestatario joven. Sin embargo, no permite salir de este proceso.

Lo que es cierto para la balanza de los capitales privados lo es también para la de los flujos públicos. Aunque en este caso las condiciones se consideren como particularmente favorables (proporción importante de donativos, tasas de intereses de favor para los préstamos, etc.), la amortización de la deuda pública absorbía ya en 1965-1967 un 73 % del flujo de las aportaciones públicas nuevas en Africa, un 52 % en Asia oriental, un 40 % en Asia meridional y en el Próximo Oriente, un 87 % en América latina. Según los cálculos de la B. I. R. D., si el importe de los nuevos préstamos se mantiene durante diez años más al nivel actual, en 1977 estas proporciones serán respectivamente de 121 %, 134 %, 97 % y 130 % en cada una de las regiones arriba citadas.

A partir de estas experiencias históricas de la periferia llegamos a la conclusión que, a medida que se produce la revalorización —es decir, se desarrolla el subdesarrollo— la balanza de pagos de la periferia tiende a deteriorarse, a un tiempo porque pasa del estado de prestatario joven al de prestatario viejo, y porque la comercialización cada vez mayor de la economía en el marco de la especialización internacional desigual engendra olas de importaciones provocadas indirectas y secundarias cada vez mayores.

Cuando los beneficios del capital extranjero pueden reinvertirse sistemáticamente, se retrasa la inversión de

la balanza de los flujos financieros; esto ocurre durante los períodos prósperos de la valorización colonial. Pero entonces la fortuna nacional queda bajo el control creciente del capital extranjero y los beneficios de la valorización son acaparados en proporciones crecientes por los extranjeros. A este mecanismo fundamental se le añade la fuerza competitiva creciente del sector capitalista extranjero que, en ciertos casos, expulsa de sus dominios al capital local constituido en las primeras etapas de la integración al mercado internacional. Este fue el caso de Senegal, cuya burguesía local, vehículo del desarrollo de la economía de trata en el siglo XIX, se arruinó entre 1900 y 1940. La transferencia progresiva de la fortuna nacional a manos extranjeras puede alcanzar, como en África negra, proporciones muy grandes: entre un 15 y un 80 % del producto interior bruto monetario de los países de África negra proviene del sector extranjero. En Costa de Marfil, en 1965, los ingresos extranjeros representan un 47 % del producto no agrícola del país y un 32 % del producto interior bruto. En el Maghreb, entonces colonia de población, en 1955, estas dos proporciones eran respectivamente de un 70 y un 57 %.

Desde luego, existen fuerzas que impiden al crecimiento geométrico de los beneficios extranjeros alcanzar los volúmenes astronómicos que le asignan los cálculos. Estas mismas fuerzas impiden que la suma de las rentas del capital acaparen dentro de una economía una parte creciente de los ingresos. Todas estas fuerzas —aparte de los accidentes monetarios (inflación) o políticos (nacionalizaciones)— dependen de la baja de la tasa del beneficio. Pues, si la remuneración del capital fuera estable, su acumulación conduciría al aumento de la participación de los beneficios en la renta nacional. Además, en el modelo de países subdesarrollados prósperos, como Rodesia o África del Sur, se da una gran polarización del control de la fortuna nacional por algunas minorías.

La apropiación del excedente generado en la periferia por el capital central depende directamente de la apropiación por este capital de los medios de producción principales. ¿Es esta apropiación directa una condición necesaria para la transferencia del excedente? Desde luego que no. Podemos suponer que la dependencia tecnológica

tenderá poco a poco a sustituir la dominación por la apropiación directa. El monopolio del suministro de las piezas de recambio, las marcas y todas las formas de propiedad moral, permiten cada vez más extraer una fracción mayor de la plusvalía generada en una empresa sin siquiera poseerla jurídicamente. Actualmente es posible imaginar una economía totalmente dependiente cuya industria continuara siendo propiedad nacional, e incluso pública.

2. *El déficit tendencial de la balanza de pagos exteriores de la periferia*

La historia de la periferia revela la sucesión rápida de dos fases: una primera fase caracterizada por el excedente de la balanza de pagos —que corresponde a la valorización colonial, el afincamiento de la economía subdesarrollada, el desarrollo del subdesarrollo—, a la que se sucede una fase de déficit tendencial crónico —que corresponde a la crisis de este sistema, al bloqueo del crecimiento basado en la demanda exterior. El patrón-divisa extranjero oculta durante cierto tiempo esta tendencia al déficit exterior; pero, tarde o temprano, éste obliga a los países subdesarrollados a la independencia monetaria —independencia que no puede resolver el problema y lo único que puede hacer es causar desórdenes monetarios suplementarios.

Como las economías subdesarrolladas son economías extravertidas, todos los problemas van a parar a la balanza de cuentas exteriores. Cada modificación económica importante que tiene lugar durante el desarrollo actúa sobre los diferentes elementos de la balanza de cuentas. ¿Podemos decir lo mismo de los países desarrollados? Una vez más, desde luego, es difícil imaginar un cambio que no actúe sobre las condiciones de las relaciones entre la economía nacional y los países extranjeros. Pero ambos problemas son cualitativamente diferentes. Se puede construir un modelo válido del desarrollo de la economía capitalista sin introducir relaciones internacionales en el esquema de este desarrollo: la economía capitalista forma, efectivamente, un conjunto coherente que se autoabastece. Tal conjunto es inimaginable en un país subdesarro-

llado que, por definición, no puede quedar aislado del mercado internacional.

Así, pues, el problema no está en saber si existen mecanismos que aseguren el equilibrio espontáneo de la balanza exterior en general, y en particular en las relaciones entre el centro desarrollado dominante y la periferia dominada subdesarrollada: tales mecanismos no existen, por lo menos bajo una forma que pudiera asegurar un equilibrio automático. El problema estriba en saber por qué, a pesar de la ausencia de tales mecanismos, el sistema funciona. Sin embargo, funciona y asegura un equilibrio relativo en las relaciones entre países capitalistas desarrollados y entre éstos y los países de la periferia del sistema. Si, en cuanto a las relaciones entre países desarrollados, el sistema funciona, es a través de las crisis permanentes que constituyen la historia del desarrollo del capitalismo: crisis cíclicas clásicas del siglo XIX y del primer tercio del XX, crisis monetarias y políticas exteriores de los Estados, crisis de «hambre de dólares» de la segunda postguerra mundial y después crisis del sistema monetario internacional. La adaptación estructural permanente constituye el telón de fondo de esta historia. Una adaptación caracterizada siempre por la desigualdad, la asimetría, la dominación, ayer de Gran Bretaña, hoy de los Estados Unidos.

En cuanto a las relaciones entre el centro y la periferia, la adaptación, fundamentalmente desigual, se hace a través de una tendencia permanente al déficit exterior de los países subdesarrollados, tendencia superada continuamente, gracias precisamente a esta adaptación estructural. La periferia se adapta a las exigencias de la acumulación del centro; las estructuras de los precios y la distribución de las rentabilidades relativas se establecen de modo que el desarrollo del capitalismo en la periferia siga siendo periférico, es decir, que esté basado esencialmente en el mercado exterior. Entonces la adaptación se acompaña de una tendencia crónica al déficit de la balanza exterior de la periferia. Las tentativas para explicar estos fenómenos de asimetría de la balanza de pagos sin acudir a la adaptación estructural (es decir, al mecanismo de la especialización internacional) sólo pueden ser parciales y descriptivas. Es el caso de las explicaciones que describen

el estado y el movimiento de las «elasticidades» y las «propensiones», que son lo que son precisamente porque expresan los mecanismos más profundos de la adaptación estructural.

Las manifestaciones del fenómeno

En la hipótesis de un cambio estable (patrón-oro o patrón-divisa extranjera), el déficit tendencial se supera continuamente por la disminución del crecimiento potencial. Es muy difícil ceñir estadísticamente el fenómeno que actúa como una tendencia profunda y que no se pone de manifiesto por síntomas exteriores aparentes. Por el contrario, cuando el cambio pueda fluctuar libremente, el desequilibrio tendencial se traduce continuamente por la devaluación de la moneda. Así, pues, es más fácil detectar el fenómeno, aunque la devaluación pueda haber sido consecuencia de la inflación interna, y no del desequilibrio de la balanza exterior. Sólo el conocimiento de la historia de la emisión permite definir a quién corresponden las responsabilidades. También se puede intentar descubrir el fenómeno a través del movimiento de las reservas internacionales (oro y divisas) de los países subdesarrollados.

¿A partir de qué fecha aproximada se convierte la balanza de pagos de los países de la periferia en crónicamente deficitaria? Es difícil decirlo, pues la inversión de la situación parece producirse en épocas diferentes según los países. Parece ser que la balanza de cuentas reales de Cuba, de las colonias francesas e inglesas de África, por ejemplo, fue durante mucho tiempo crónicamente excedentaria, y esto hizo que algunos dijeran, erróneamente, que la importación de liquideces monetarias debía pagarse con exportaciones reales. Pero ya en el siglo XIX la tasa de cambio de casi todos los Estados de América latina había bajado regularmente. En el ejemplo del Brasil, el déficit de la balanza exterior tuvo tanta importancia en este sentido como la emisión inflacionista de papel moneda. Lo mismo había ocurrido en Argentina entre 1880 y 1900. Es decir, que no hay duda de que la balanza exterior de estos países —grandes proveedores de productos

de base, estaban mejor integrados al mercado internacional que los países de Africa y de Asia recientemente colonizados— era ya crónicamente deficitaria en el siglo XIX.

Así, pues, respecto al siglo XX no hay lugar a dudas. El valor-oro de las diferentes monedas había bajado en todas partes entre 1929 y 1937; pero disminuyó mucho más claramente en los países subdesarrollados que en los países desarrollados. Si algunos de los primeros conservaron intacta su tasa de cambio con las metrópolis (colonias francesas, belgas, portuguesas, españolas, inglesas y miembros coloniales de la zona sterling) no fue porque no tuvieran ninguna dificultad en aquilibrar su balanza. Pero aun con estas dificultades las metrópolis actuaron así para dejar que el mecanismo de las rentas agotara sus efectos. También vimos como sus reservas de divisas (que sustituían en este caso al oro como moneda internacional) eran inferiores en 1937 de lo que habían sido en 1929, cosa que demuestra que el déficit tendencial era crónico. La situación de América latina refleja también este déficit. Pues incluso con las tasas depreciadas adoptadas por estos países persistía el déficit, como demuestra la baja de las reservas centrales de oro monetario entre 1927 y 1937 (un ciclo entero), así como el del conjunto de sus reservas monetarias. Por el contrario, para los países desarrollados, todas estas reservas aumentaron durante el mismo período.

Después de la segunda guerra mundial, los cambios fluctuantes de antaño se vieron sustituidos por un sistema de tasas relativamente rígidas. Las devaluaciones siguieron siendo frecuentes en los países subdesarrollados, con el asentimiento e incluso la recomendación del F. M. I. Algunas veces las exigía la inflación interna previa, pero muchas veces eran debidas al déficit exterior crónico, que la inflación no hacía sino reforzar. Paralelamente, las reservas internacionales de la periferia disminuyeron. Es cierto que la postguerra inmediata está también caracterizada por el déficit exterior de numerosos países desarrollados: entonces el sistema funcionaba —durante el período de reconstrucción— en beneficio casi exclusivo de los Estados Unidos. El centro (Estados Unidos, Europa, Japón), recuperará en conjunto su lugar tradicional una vez superada esta etapa, no con plantear, por otra

parte, graves problemas de readaptación entre los países desarrollados. No hay que olvidar, además, que entre 1948 y 1967 las monedas europeas perdieron sólo un 5,2 % de su valor en relación al dólar, mientras que las monedas de Oriente Medio perdieron un 38,4 %, las de Asia un 46,1 % (excluyendo al Japón), las de Africa un 47,6 % y las de América latina un 62,2 %.

La asimetría en las relaciones internacionales: las explicaciones corrientes

Kindleberger fue, sin lugar a dudas, quien primero intentó explicar sistemáticamente la asimetría en el comportamiento de las balanzas exteriores de los países relacionados. Naturalmente, no desarrolló su análisis a partir del problema de las relaciones entre los países subdesarrollados y los países desarrollados, sino a partir de las relaciones entre Europa y los Estados Unidos en los años que siguieron a la segunda guerra mundial. Harrod, defensor de los intereses británicos, atribuía el «hambre de dólares» a la política de los Estados Unidos, en particular a la sobrevaloración del dólar en relación con el oro, así como a la tarifa aduanera americana, considerada demasiado elevada. Kindleberger también se vio obligado a responder en términos de teoría general. Parte de una constatación: el mecanismo que hace de los países subdesarrollados las víctimas de la coyuntura en todas sus fases es semejante al mecanismo que se da actualmente en las relaciones entre Europa y los Estados Unidos. Sabemos que en 1949 una recesión minera en los Estados Unidos provocó el hundimiento de las exportaciones europeas hacia América en proporciones cercanas al 50 %. Kindleberger considera que, para que los efectos de una variación de la renta nacional en los Estados Unidos y Europa sobre las relaciones económicas internacionales sean simétricos, deben cumplirse cinco condiciones: 1.ª, que el grado de dependencia de una región en relación a otra (medido por la relación entre exportaciones y renta nacional en cada uno de ambos países) sea de la misma magnitud relativa; 2.ª, que en ambos las presiones inflacionistas y las presiones deflacionistas actuaran en el mismo sentido;

3.ª, que las elasticidades de los precios influyan por igual en las exportaciones de ambos; 4.ª, que las innovaciones no se originen siempre en el mismo país, y 5.ª, que en ambos países las respuestas de la oferta a las exigencias de la demanda sean análogas.

Pero se da el caso de que en las relaciones entre los Estados Unidos y Europa, así como en las relaciones entre los países desarrollados en general y los países subdesarrollados, no se cumplen estas cinco condiciones. Así, pues, existe asimetría en la balanza de pagos. La enumeración de estas cinco condiciones no constituye sin embargo una explicación del fenómeno, sino sólo su descripción.

Lo mismo ocurre con la tesis de Raúl Prebisch referente a la asimetría centroperiférica. Según Prebisch, en el siglo XIX las fluctuaciones de la renta deberían ser más amplias en los países desarrollados (esencialmente Gran Bretaña) que en los países subdesarrollados. Durante la depresión, la caída de la renta nacional, relativamente más importante en Gran Bretaña que en los países de ultramar, provocaba un hundimiento de las importaciones del centro dominante de aquel momento, relativamente más fuerte que el de las importaciones de los países de ultramar. Entonces Gran Bretaña atraía el oro de estos países, puesto que la balanza (en supuesto equilibrio en todo el ciclo) era, durante la depresión, desfavorable a los países subdesarrollados. Por el contrario, durante los períodos de prosperidad, la simetría del fenómeno hacía refluir el oro hacia los países poco desarrollados: el inflamiento relativamente más amplio de la renta nacional de Gran Bretaña provocaba una elevación del nivel de las importaciones británicas más fuerte que la de las importaciones de los países subdesarrollados. En el siglo XX, pretende Prebisch, el fenómeno ha perdido su carácter de simetría porque la propensión de los Estados Unidos a importar se debilita cada vez más, mientras que la de Gran Bretaña permanece estable.

La proposición de Prebisch según la cual la balanza de los países subdesarrollados estaba equilibrada en el período largo del siglo XIX y es crónicamente deficitaria en nuestros días, no se basa en la talla relativa de las fluctuaciones del centro y la periferia del sistema, ni en la talla absoluta de las propensiones a importar, sino únicamente

en el movimiento de la propensión a importar del centro. ¿Entonces qué significa su tesis? Simplemente que el desarrollo del centro está basado en el mercado interior (el del conjunto de los países desarrollados), mientras que el de la periferia está basado en el mercado exterior (el de los países desarrollados). Esta asimetría de estructura fundamental explica la evolución de la relación de las propensiones a importar. Pero este movimiento no es particular del siglo XX. Data de la integración de la periferia al mercado mundial. ¿Cómo explicar entonces que el déficit tendencial crónico de la balanza exterior de la periferia no parezca haberse hecho patente hasta muy tarde? Haciendo intervenir el elemento que Prebisch olvida en su análisis: el movimiento de los capitales. Pues Prebisch sólo considera la balanza comercial, olvidando los demás asientos de la balanza de cuentas. La tendencia crónica de la balanza comercial de los países subdesarrollados a ser deficitaria puede verse compensada por la afluencia del capital extranjero. Esta afluencia en sólo algunos períodos del ciclo, los de prosperidad, puede hacer más amplias las fluctuaciones de la balanza de estos países, y como mínimo contribuye a igualar en un ciclo entero los excedentes y los déficits. Es cierto que este flujo contiene en germen el reflujo de los beneficios que finalmente dominará. Este reflujo de los beneficios, cada vez más importante, sería en definitiva, con el movimiento de la balanza comercial analizada, el responsable del déficit crónico de la balanza de los países subdesarrollados de nuestros días. En el siglo XIX, de flujo cada vez mayor de capital extranjero, más fuerte que el reflujo de los beneficios, compensaba la deterioración progresiva de la balanza comercial para acentuar la de la balanza de cuentas.

El análisis de Kindleberger se limita al terreno de la balanza comercial; así, pues, habrá que completarlo de la misma forma que al de Prebisch. Además, este análisis no pasa de ser puramente descriptivo. Efectivamente, ¿por qué la propensión a importar de los países desarrollados, la de los países subdesarrollados, la elasticidad de los precios, las respuestas de la oferta a las exigencias de la demanda, etc., son lo que son?

La respuesta se impone: el movimiento de estas propensiones se explica por el lugar que el mercado exterior

ocupa en el desarrollo del capitalismo periférico. Así, pues, el grado de dependencia respecto al comercio exterior es el producto de un movimiento histórico cuyas etapas hemos dibujado; las presiones llamadas deflacionistas se explican por el estado de madurez, la elasticidad de los precios por el grado de monopolización de la economía. La producción industrial monopolizada resiste a la baja de los precios mejor que la producción agrícola, que sigue siendo competitiva. En cuanto a las innovaciones, deberán provenir de los países desarrollados, no de los países subdesarrollados. Estas innovaciones y los «efectos de demostración» que engendran en los países subdesarrollados refuerzan la propensión a importar desviando la demanda del mercado local para orientar hacia la demanda de importaciones. Finalmente, la oferta es muy elástica en la estructura capitalista, en que el empresario dinámico se adelanta a la demanda y muy poco en aquella en que la empresa sigue a la demanda (también externa). Esta situación acentúa el efecto del grado diferente de la monopolización de la producción sobre la elasticidad relativa de los precios.

Las causas de la asimetría en las relaciones internacionales: la dependencia

El centro es quien lleva la iniciativa comercial. Él es quien impone a la periferia las modalidades de la especialización. Esta asimetría, que traduce la dependencia comercial de la periferia, se manifiesta por la anterioridad de las exportaciones del centro respecto a sus importaciones (las exportaciones de la periferia que se somete a las modalidades de la especialización).

La dependencia comercial de la periferia se agrava por su dependencia financiera. La razón fundamental de ésta es que las inversiones de capitales extranjeros en los países subdesarrollados engendran automáticamente un flujo inverso de transferencia de los beneficios. Con las tasas medias de remuneración del capital, que son del orden de un 15 a un 20 %, el reflujo de los beneficios no tarda en superar al flujo de las inversiones de capitales, y, a partir de cierto nivel, la balanza de pagos exteriores se

invierte. Esta inversión traduce el paso de la fase de «valorización» del territorio nuevamente abierto al capital, a la fase de «explotación de crucero». La ausencia de efectos de arrastre de la inversión extranjera en países subdesarrollados priva a éstos de su función de catalizador del proceso de acumulación que ha podido tener en caso de inversión extranjera en los países de estructura capitalista.

En las condiciones de la inversión extranjera en un país subdesarrollado, el equilibrio de la balanza de pagos exige un crecimiento *rápido* de las exportaciones, no sólo más rápido que el del producto interior bruto, sino también más que el de las importaciones. Además, numerosas fuerzas tienden a acelerar el crecimiento de las importaciones de los países subdesarrollados; las principales son: 1) la urbanización, acompañada de la insuficiencia del crecimiento de la producción agrícola de víveres, que obliga a importaciones cada vez mayores de productos alimenticios de base (trigo, arroz, etc.); 2) el crecimiento de los gastos administrativos, desproporcionados respecto a las posibilidades de la economía local; 3) la transformación de las estructuras de distribución de la renta y la «europeización» de los modos de vida y consumo de las capas sociales privilegiadas (efectos de demostración), y 4) la insuficiencia del desarrollo industrial y el desequilibrio de las estructuras industriales (predominancia demasiado clara de las industrias de consumo), que impone la importación de los bienes de equipo y de los bienes intermedios. El juego combinado de estas fuerzas hace a los países subdesarrollados dependientes de una ayuda exterior que tiende a ser cada vez más corriente.

La dialéctica de esta contradicción específica entre la tendencia al déficit exterior y la reabsorción de este déficit por la adaptación estructural de la periferia a las exigencias de la acumulación en el centro explican que la historia de la periferia resulte una sucesión de «milagros» —períodos cortos de crecimiento muy fuerte cuando se sitúa el sistema, seguidos de bloqueos, estancamientos, e incluso de regresiones— de milagros sin mañana y comienzos fracasados.

El patrón-divisa extranjero y la integración de la periferia en sistemas monetarios dominados por las metró-

polis centrales elimina las dificultades provisionales que provienen de un desequilibrio, aunque sea persistente, de la balanza de cuentas, que, a la larga, debería acabar por enjugarse a través del funcionamiento del mecanismo-renta. La adopción del patrón-divisa extranjero permite al sistema reequilibrarse a través de una disminución del crecimiento del país subdesarrollado, gracias a la adopción de un cambio de dominación que facilite la readaptación estructural.

El abandono de esta integración monetaria y el establecimiento de sistemas monetarios autónomos en la periferia, ¿modifican los mecanismos de adaptación estructural? No automáticamente. Si continuamos pensando en el desarrollo exclusivamente en términos de especialización internacional creciente, es decir, de desarrollo prioritario de las producciones para la exportación en el mercado mundial, entonces el equilibrio exterior requiere un freno del desarrollo, aunque sólo sea el periférico. Las tendencias profundas al desequilibrio continúan operando, y el control se convierte en deficiente tarde o temprano: hay que proceder a la devaluación.

3. *La función de los sistemas monetarios periféricos en el modelado de la dependencia*

Los pretendidos «mecanismos perversos» de la emisión

La mayoría de los países subdesarrollados disponen en la actualidad de un sistema monetario autónomo, es decir, de un banco central, autorizado a ayudar al Tesoro nacional y controlar los haberes exteriores del país, según unas modalidades semejantes a aquellas en vigor en los países desarrollados. Suelen controlar el cambio y las transferencias y aspirar a la liberalización: el control se concibe como una triste necesidad debida a las dificultades de la balanza de pagos, más que como un instrumento sistemático de la política económica.

Ninguna moneda nacional del Tercer Mundo puede aspirar a cumplir la función de una moneda clave del sistema monetario internacional, a pesar de que algunas son

fuertes, porque la balanza exterior de estos países es excedentaria. Además, los haberes exteriores de los países del Tercer Mundo están constituidos en gran parte por divisas extranjeras, especialmente por estas monedas clave (el dólar en primer lugar, la libra esterlina en segundo) y por las de otros países desarrollados, especialmente las antiguas metrópolis. En este sentido, todos estos países viven bajo el régimen del patrón-divisa extranjero. De manera más o menos restrictiva, hablaremos de este patrón cuando un organismo acepte cambiar a tasa fija y en cantidades ilimitadas (sin control) la moneda local por la divisa dominante, y a la inversa.

Hasta hace poco, la casi totalidad de los países de la periferia se ha visto caracterizada por sistemas basados en este principio. El más franco es sin duda el sistema de Currency Boards, en los que la emisión de la moneda local tiene como única contrapartida un depósito equivalente de esterling. En realidad, esta moneda local no tiene exigencias propias: es libra esterlina que circula con una denominación particular. En el sistema monetario colonial francés, cuyos mecanismos son aún los que rigen en los países africanos de la zona franca, ocurre lo mismo, a pesar de las apariencias; los bancos centrales no son, efectivamente, sino sustitutos del Banco de Francia, único Banco central verdadero de la zona franca: es el único que está autorizado a aportar una ayuda pública —y por otra parte sólo al Tesoro francés—, el único que controla el conjunto de los haberes exteriores de la zona. Las transferencias son libres e ilimitadas, a tasa fija, y la red de Bancos comerciales está formada por sucursales y filiales de los Bancos metropolitanos; por lo tanto, las masas monetarias actúan siempre del mismo modo. La «zona franca» debería llamarse más bien «zona del franco». Sólo hablaremos de zona monetaria cuando los participantes dispongan de un margen de autonomía en materia de política monetaria, es decir, cuando sus Bancos centrales estén también dotados de poderes generales característicos de estas instituciones y se comprometan a proveerse mutuamente de divisas a tasa fija. En este caso, las instituciones monetarias del centro de la zona consisten en adelantar dinero a los de la periferia, si es necesario. Éste

es el caso de Mali, único que forma parte realmente de la «zona franca».

Este margen de libertad puede ampliarse hasta el punto de acercarse a un sistema monetario nacional autónomo. Sin embargo, incluso en este caso, comprobamos que, entre las tres contrapartidas posibles de la emisión (haberes exteriores, participación en la economía, participación en el Tesoro público), la primera, el componente externo ocupa un lugar más importante que en los países desarrollados. Este hecho refleja el carácter extravertido de la actividad económica.

Pero permite a los economistas clásicos formular una nueva tesis, la de los «mecanismos perversos» de la emisión, según la cual la emisión en estos países no se adaptaría a la necesidad definida como el segundo término de la ecuación cuantitativa («PT»: nivel de los precios X volumen de las transacciones), que estaría determinada automáticamente por la balanza exterior. (Esta tesis, defendida especialmente por Chabert, fue rechazada por Newlin y Rowlan, y por Ida Greaves). De ahí resultaría que la emisión sería demasiado abundante en período de prosperidad cuando esta balanza es excedentaria, cosa que provocaría una inflación local e insuficiente en período de depresión (pues la balanza es deficitaria) y retardaría la recuperación.

Supongamos, efectivamente, que la balanza sea positiva: un importador obtiene divisas; las cambia por billetes locales que deposita en un banco comercial (extranjero). Cuando aumentan los ingresos de este Banco, éste puede conceder más créditos a la economía local. Si se requieren determinados anticipos y el Banco está de acuerdo en concederlos para devolver el coeficiente de liquidez a su nivel anterior, el volumen de las disponibilidades monetarias habrá aumentado en un múltiplo del saldo de la balanza, si existe una relación fija entre el uso de moneda fiduciaria y el de moneda escrituraria que determinaría un coeficiente de liquidez rígida. Por el contrario, según la tesis, si la balanza exterior es deficitaria, los Bancos se ven obligados a restringir el volumen de sus créditos. Aunque los productores locales pidieran a su Banco que les concediera más créditos, éste no podría

concedérselos. El error del razonamiento se sitúa precisamente en este último punto.

Tomemos un ejemplo concreto. En Rodesia del Sur, de 1946 a 1951, la balanza exterior es deficitaria. Así, pues, por una parte, se lleva moneda local al *Currency Board* para que la cambie por sterling como pago del déficit. Pero, por otra parte, los Bancos cambian sterling (suyo) por billetes rodesianos para financiar un hinchamiento importante de sus créditos locales. Algunos dirán, pues, que el déficit de la balanza se compensa con una afluencia de créditos extranjeros a corto plazo. La fórmula no parece aceptable, precisamente por su ambigüedad: efectivamente, da a entender que esta afluencia de créditos viene determinada por el desequilibrio de la balanza y que éste se iguala forzosamente.

Hay que distinguir lo que llamaremos la balanza de las cuentas reales formada por exportaciones y por el flujo del capital destinado a la inversión a largo plazo en activo, de las importaciones y del reflujo de los beneficios de las inversiones extranjeras en pasivo —de la balanza de los movimientos de capitales bancarios (importación y exportación de fondos por los propios Bancos, y no en tanto que representantes de un cliente).

La balanza de cuentas reales es lo que es. Ya hemos dicho que había una tendencia al equilibrio a largo plazo, a través del efecto de la renta (un déficit constituye una transferencia del poder adquisitivo), pero que el déficit no se enjugaba automáticamente. Tanto más por cuanto que el cambio es rígido y las transferencias son libres. En el caso de las monedas independientes, hay que añadir a este efecto de la renta un efecto de cambio (el desequilibrio provoca la devaluación, que actúa sobre la balanza en sentido favorable o perverso, según las elasticidades) que contribuye a veces al reequilibrio a corto plazo.

En cuanto a la balanza de los movimientos de capitales bancarios, es autónoma y no está controlada por la de las cuentas reales. De manera que, aunque la balanza de las cuentas reales actúe sobre la circulación automáticamente, esta acción no tiene ninguna importancia, puesto que puede equilibrarse o no con el movimiento de los capitales bancarios, que sigue estando determinado por

la necesidad exclusivamente monetaria de la economía y no tiene ningún otro límite.

Así explicamos que el volumen de las disponibilidades monetarias, e incluso el de la circulación, hayan podido aumentar, mientras que la balanza de cuentas era deficitaria. No existe ninguna prueba de que las importaciones y las exportaciones de moneda hayan estado provocadas por las cuentas exteriores, según definen los mejores estudios empíricos hechos sobre el funcionamiento de los sistemas monetarios basados en el patrón-divisa extranjera.

Este análisis nos conduce al verdadero problema. ¿Cómo se constituyó la red de Bancos comerciales y al servicio de qué actividades económicas (extravertidas o autocentradas) se coloca? Si se trata de sucursales de Bancos metropolitanos, la tesis de los mecanismos perversos pierde todo su valor. Pero lo mismo ocurre, y en gran medida, cuando la red bancaria es nacional. En este caso, si se experimenta una necesidad de moneda —una demanda de créditos internos—, el déficit exterior conduce simplemente a una reducción de la cobertura en divisas extranjeras; esta reducción reflejará simplemente la atenuación del carácter extravertido de la economía.

La concomitancia entre los movimientos de la balanza exterior, los del volumen monetario y los de los precios no da mayor valor científico a la explicación cuantitativa. Es normal que en caso de depresión los precios se hundan, particularmente los de las materias primas, que el volumen se contraiga y que la balanza exterior de los países subdesarrollados se deteriore. Pero lo que provoca el déficit exterior es la baja de los precios y no al revés.

El sistema del patrón-divisa extranjero, sistema típico de los países subdesarrollados, se introdujo con grandes tanteos. Es cierto que había sido inventado antes de hacer su teoría: por tanto, durante mucho tiempo, circularon por las Antillas bonos de caja inconvertibles en oro, pero convertibles, sin embargo, en tratos con la metrópolis. El cambio fluctuaba con el estado de la balanza porque ningún organismo aseguraba el intercambio con tasa rígida y en cantidades ilimitadas.

En general, durante todo el siglo XIX, las colonias, los países de Oriente y de América latina, usaron monedas

de oro o, casi siempre, de plata (China, Guayana holandesa, India, Imperio persa y América latina, exceptuando al Brasil). Sólo lentamente se logró introducir el sistema del patrón-divisa extranjera, inaugurado en la India en 1898. Este patrón se extendió ampliamente a principios del siglo XX, especialmente en las colonias. En 1899 se introdujo en Argentina un patrón-oro directo cuando la Caja de conversión se comprometió a intercambiar el oro contra la moneda local y viceversa. Un poco más tarde se creó en Brasil el mismo sistema. Sólo China continuó utilizando sus monedas y sus lingotes de plata. En cuanto a América latina, fue durante todo el siglo XIX el terreno predilecto del papel moneda, que circulaba paralelamente a las piezas de plata, con mayor o menor prima según la emisión. Méjico pasó más tarde de esta situación, en que el cambio fluctuaba como el precio de la plata, al patrón-divisa extranjera. Los demás Estados dudaron en decidirse, y hasta el siglo XX no estabilizaron sus monedas, creando sistemas centrales de tipo moderno (moneda de crédito inconvertible).

La experiencia de América latina, en que circulaba papel moneda emitido por el Tesoro, merece un estudio algo más detallado. La moneda, introducida aquí en la economía, no por medio del crédito bancario comercial, sino por medio del presupuesto, puede ser superabundante. En el caso de un déficit del presupuesto, se crearán ingresos monetarios sin contrapartida. Supongamos que el presupuesto esté equilibrado. Un simple desequilibrio de la balanza exterior provoca la caída del cambio. Ésta provoca la inflación de los precios a través del precio de las importaciones. Si el desequilibrio de la balanza exterior es tendencial y permanente, como ocurre en los países subdesarrollados a falta de un control de los cambios, la historia se convierte en una serie ininterrumpida de devaluaciones, de alza de los precios, de nuevas devaluaciones. Supongamos ahora que la balanza de cuentas exteriores reales esté, como el presupuesto, en equilibrio. Puede que la circulación monetaria sea insuficiente. Como que la moneda se introduce a través de los gastos estáticos, un comerciante que provisionalmente carece de liquideces se dirige a los Bancos comerciales extranjeros. Éstos, para responder a la petición de nuestro comerciante, necesitan

una nueva cantidad de papel moneda local de curso legal en el país. Importan fondos que les pertenezcan y los colocan en el mercado de cambio de compra de moneda local. Esta operación tiende a devaluar el cambio, provocando a su vez la baja de los precios. En este caso, la cantidad de moneda se adapta bien a la necesidad, pero a costa de continuos desórdenes en el nivel de cambio de los precios.

En América latina, a partir del sistema anterior de papel moneda, se crearon sistemas monetarios independientes. En Asia surgieron a partir del sistema anterior del patrón-divisa extranjera, así como en Oriente Medio y en los países anglófonos de África. Sólo el África de habla francesa quedó al margen de este movimiento.

La libertad de fijar el nivel de cambio no significa que éste deje de estar determinado por la cobertura y por el Estado de la balanza exterior. Si la cobertura de la emisión sigue estando constituida por divisas extranjeras, la transmisión de las fluctuaciones del valor de la moneda extranjera se perpetúa. En cuanto a la balanza exterior, actúa a través del cambio sobre el mercado, libre, oficial o negro. Sólo el control de los cambios puede, imponiendo al país el equilibrio de su balanza, mantener a su moneda.

Dentro del sistema del patrón-divisa extranjera, la emisión local estaba controlada, igual que la emisión en la metrópolis, por el Banco central de esta metrópolis. Control del crédito cuya importancia tienden a exagerar los economistas. En líneas generales, al demostrar que la circulación se adaptaba a la necesidad, se rechazó la posibilidad de dirigir verdaderamente la emisión. Sin embargo, se dijo que con la supresión de la convertibilidad en oro por una parte, y el desarrollo de los monopolios por otra, la posibilidad de una emisión inflacionista (con el consentimiento del Banco central) se había convertido en una realidad. En este sentido, la dirección del crédito (frenar o aceptar esta emisión) ha adquirido un sentido, aunque limitado por la imposibilidad de emitir si la economía no lo exige.

La creación de un sistema monetario autónomo en una economía periférica dependiente ¿dará a la banca central un poder de control del crédito análogo? Partiendo de la hipótesis del mantenimiento de la libertad de las transfe-

rencias, el Banco central es impotente, puesto que los Bancos comerciales —extranjeros— pueden negarse a someterse a la disciplina de una restricción de créditos apelando a sus sedes centrales. Las autoridades centrales pueden oponerse a los Bancos comerciales extranjeros en caso de desacuerdo sobre la política general. Dentro de esta lucha, las autoridades gubernamentales disponen, es cierto, de un medio eficaz de presión: el control eventual de las transferencias. Efectivamente, todos los medios al alcance de los Bancos extranjeros para desviar la reglamentación del crédito por el Banco central, pueden quedar neutralizados por un control de las transferencias. Pero esto representa, en un país subdesarrollado, la obligación de excluirse del mercado internacional de los capitales. Desde luego, ¿cómo distinguir los capitales que entran para invertirse de los capitales que los Bancos importan para alimentar al sistema económico con las liquideces necesarias para el desarrollo? Ahora el Banco central puede dirigir a los demás Bancos extranjeros. Pero compra esta ventaja a un alto precio, ya que a partir de este momento, para empezar, las fluctuaciones de la balanza actúan efectivamente sobre la emisión, en segundo lugar, la cobertura de la moneda en divisas se paga en exportaciones reales, en tercer lugar, los Bancos comerciales extranjeros hacen pagar a la economía un servicio que no pueden prestar: garantizar sus avances con una moneda extranjera estable y ampliamente aceptada.

Las fluctuaciones del volumen de las reservas que constituyen la cobertura de la emisión local obligan a los Bancos a reglamentar el volumen de los créditos en función de las vicisitudes de la balanza de pagos. Por lo tanto, un déficit de la balanza puede llevarles a restringir el volumen de los créditos concedidos. La restricción del volumen de la actividad puede agravar el déficit exterior. Inversamente, un excedente de la balanza exterior no aporta ninguna ventaja a la economía local. Los Bancos, no sólo pueden encontrarse en una situación tal que, la falta del requerimiento de la concesión de créditos por parte de los productores locales (especialmente porque el volumen de las exportaciones, ya considerable, no puede ser aumentado) esterilice el excedente de divisas, sino que también —en caso de que tuviera lugar una inyección de cré-

ditos— es posible que la tendencia al alza de los precios que ésta provoca (unida a otros efectos, como el exceso de demanda en el mercado local debido a la prosperidad del país después de una buena campaña de exportación) impide que crezca el volumen de las exportaciones, e incluso reduce este volumen, provocando rápidamente la pérdida por parte del país de su situación favorable en sus relaciones con el exterior.

Añadamos que la independencia monetaria implica un coste real para los sistemas subdesarrollados. Las divisas extranjeras que constituyen la cobertura de la moneda local se obtienen a partir de este momento a través de un excedente real de las exportaciones sobre las importaciones; mientras que con el patrón de divisa extranjera no ocurría así: en aquel momento, esta cobertura, cuando era necesario, la proporcionaba gratuitamente una importación de capitales a través de los Bancos comerciales extranjeros. Lo que permitió a los economistas convencionales establecer la teoría de que el sistema del patrón-divisa extranjera equivalía a un sistema de circulación de oro al 100 % fue que no distinguían entre la balanza de cuentas reales y la de los flujos bancarios.

Con el establecimiento de un control de las transferencias, y, por consiguiente, la supresión de estos flujos bancarios, ¿justifica el sistema bancario extranjero su coste real con el servicio que presta a la actividad económica local? Efectivamente, esta cuestión plantea un grave problema, que es el del coste real del sistema bancario. Los intereses que se pagan al sistema bancario, por el servicio que constituye el préstamo a corto plazo destinado a permitir el funcionamiento normal de la economía, constituyen una transferencia de renta, cuya explicación estaría en la historia. Si todos los empresarios, en el siglo XIX, hubieran dispuesto de un stock inicial de oro igual al volumen de las liquideces necesarias, si la producción de oro nuevo hubiera seguido el ritmo del crecimento económico, el crédito a corto plazo quizá no hubiera conocido el desarrollo que lo caracteriza. Pero el oro circulaba en cantidades cada vez más insuficientes, a pesar de constituir la única moneda aceptable en la sociedad de aquel momento. Los Bancos supieron utilizar esta situación para emitir moneda fiduciaria: billete

convertible o moneda escrituraria, contra el pago de un interés. De este modo se arriesgaban a la convertibilidad, puesto que, en cualquier momento, el empresario podía reclamar monedas metálicas. Podríamos creer que este riesgo desapareció cuando se abandonó la convertibilidad. Es cierto que los Bancos comerciales siempre corren un riesgo, puesto que el beneficiario de créditos siempre puede pedir billetes de Banco. Pero si estos Bancos aceptan la disciplina del Banco central, no corren prácticamente ningún peligro. El interés deja de ser la contrapartida de un riesgo. El Banco central se ha convertido en un servicio público que proporciona a la economía los instrumentos de pago. El interés ya no es la remuneración de este servicio, sino un medio cómodo para limitar la demanda monetaria (cosa que quizás explicaría el esfuerzo teórico de Keynes para justificar su papel en este terreno). Por otra parte, existen otros medios para limitar esta oferta de moneda: el control cuantitativo y cualitativo del crédito multiplicó estas técnicas. De todos modos, el pago de un interés por los prestatarios de créditos bancarios no debilita en nada la economía, puesto que pasa de manos de unos, donde constituiría un beneficio suplementario (en los empresarios), a las de los otros, donde constituirá la misma renta (el beneficio de los banqueros), aunque actúe sobre el ritmo y la orientación del desarrollo.

En los países subdesarrollados el proceso es completamente distinto; este pago representa una pérdida real para la economía. Mientras la red bancaria sea extranjera y pueda transferir libremente los fondos provinentes (o destinados) a sedes centrales, se puede justificar este precio con la ventaja que constituye el beneficio de una moneda sólida para los prestatarios. Pero, cuando se establece un control de las transferencias, el exterior deja de ofrecer una garantía especial.

Esta es la razón por la cual los países subdesarrollados se ven obligados a ir más lejos. Mientras se acepta una estructura económica extravertida, no hay motivo para rechazar el patrón-divisa extranjera. Éste, evidentemente, reduce a la nada toda posibilidad de control local del crédito. Pero este control no tiene sentido más que en una economía autocentrada. En realidad se reduce a la posibilidad, para el Banco central, de rechazar un alza de

precios que interesa a los monopolios como medio de distribución de la renta en su favor, considerada desfavorable por el Estado, bien por razones de equilibrio económico, o por razones políticas. Sin embargo, las economías periféricas dependientes no tienen este problema.

Si la independencia monetaria —que implica la nacionalización de los Bancos extranjeros— es una necesidad, es porque el crédito bancario debe estar al servicio de otra política, de una política de transformaciones estructurales que tienden a reforzar el carácter autocentrado de la economía.

Las funciones y la orientación del crédito bancario en las economías periféricas dependientes

Así, pues, el reproche que se suele hacer al sistema monetario de los países subdesarrollados de proporcionar a la economía de poca o demasiada moneda, alternativamente, no está fundado. El sistema monetario y bancario, aunque sea extranjero, provee a la economía de tanta moneda como ésta necesite. Pero ¿a qué necesidades responde esta actividad de los Bancos extranjeros? Esta es la auténtica cuestión. Los economistas alienados, particularmente los monetaristas, fingen ignorar las relaciones estructurales que existen entre el mundo de los negocios y el de las finanzas. Sin embargo, los Bancos jamás están al servicio de la economía en general, sino al de un conjunto concreto de actividades económicas.

En los países subdesarrollados, los Bancos tienen una historia, estrechamente ligada a la de la instalación del capitalismo periférico en estos países. Los Bancos europeos crearon sucursales en estos países cuando el comercio internacional alcanzó mayor amplitud, con motivo de facilitar las operaciones de este comercio. Poco a poco, a partir de este sector extravertido de origen, la actividad bancaria se extendió a las ramas de la producción capitalista orientadas hacia el mercado interior, dentro del marco de la industrialización, para sustituir las importaciones de los últimos decenios. Además, hay que tener en cuenta que una parte importante de estas actividades, a menudo mayoritaria, las realizan las grandes sociedades multinacionales. Éstas disponen de medios financieros considerables, dispersos a través del mundo entero. Según que las tasas de interés practicadas en uno y otro lugar sean diferentes, apelarán al crédito bancario de tal o cual centro de actividad para financiar operaciones localizadas en tal o tal otro. A través de los juegos internos de escritura —los precios convencionales a que se entregan los productos los diversos establecimientos—, podrán transferir sus medios de financiación, a pesar de eventuales controles de las transferencias. Además, la política de control local del crédito tiene para ellos cada vez menos importancia: en realidad, un control eficaz contra estas sociedades debería situarse a nivel mundial.

Por otra parte, cuando existe un sector del capitalismo nacional, éste se ha visto obligado a crear sus propias instituciones financieras porque los Bancos extranjeros reservaban su sostén a los capitales extranjeros a que están ligadas. El ejemplo del Banco Misr en Egipto es característico. Y, en Africa tropical, el capital privado local se queja de que los Bancos extranjeros les niegan sistemáticamente todo apoyo.

Si esto ocurre es porque la función del sistema monetario no puede quedar reducida a poner a disposición de la actividad económica unas liquideces a corto plazo. A esta función pasiva hay que añadirle una función activa, esencial en el desarrollo del mecanismo de acumulación. Efectivamente, sin la intervención del crédito, la realización de la plusvalía es imposible. Las modalidades de la transformación del ahorro a corto plazo en inversiones a largo plazo, para utilizar la jerga financiera, son variables, desde luego. Pero esta transformación, indispensable, siempre ha actuado en las economías autocentradas, bien a través de Bancos, bien a través de instituciones especializadas, bien a través del Tesoro público. Mientras que en las economías autocentradas las instituciones financieras facilitaron la transformación del ahorro-reserva en inversiones a largo plazo, en los países subdesarrollados todo contribuye a la utilización de los fondos ahorrados, incluidas las sumas que el que ahorra desearía colocar a largo plazo, bien para financiar las operaciones del comercio exterior, bien para financiar los gastos de Estado muchos de los cuales —improductivos para la economía— sólo son productivos para los intereses de los que poseen bonos

del Estado. El mecanismo transformador funciona, pues, al revés.

Los esfuerzos contemporáneos de numerosos Estados para crear un mercado monetario y financiero, la promoción por el Estado de instituciones financieras públicas o semipúblicas —bolsas de valores, cajas de ahorro, crédito hipotecario e industrial— no dieron más que débiles resultados. La razón de estos fracasos estriba en la situación real de la economía subdesarrollada. La creación de instituciones financieras también puede favorecer la movilización de los capitales, su centralización; estos fondos quedan inutilizados si la industria local duda en crearse como consecuencia de la competencia extranjera.

Los desórdenes monetarios y la inflación en la periferia del sistema mundial

Los críticos del patrón-divisa extranjera no sólo acusaban al sistema de no poder ser controlado conforme a la necesidad local, sino que además le reprochaban favorecer la transmisión automática de las fluctuaciones del valor de la moneda dominante.

Desde luego, como escribe Bloch-Lainé (*La Zone franc*, p. 39), «cuando los productos se intercambian libremente y las masas monetarias en la práctica son una sola, el nivel de los precios tiende forzosamente a ser igual en todas partes: si no lo es, las distancias pueden imputarse a causas estructurales (coste de los transportes, de la mano de obra o de la energía, por ejemplo) sobre las que no actúan las manipulaciones monetarias». Pero, en caso de abolición del cambio ilimitado y rígido, en caso de una moneda dirigida cubierta por divisas extranjeras, esta influencia en un único sentido sigue siendo fundamentalmente la misma: si el valor del conjunto de las divisas extranjeras se reduce, como la cobertura de la moneda local tiene un valor mínimo, esta misma moneda no tarda en perder su valor inicial, porque en gran parte su valor depende de la confianza del público.

La moneda local no se devalúa sólo porque las importaciones se vuelven más caras. Es fácil suponer que el alza de los precios internos se localiza en el sector internacional, dejando al margen al sector doméstico. En general, esto ocurre en las relaciones entre países desarrollados cuando se reajustan las tasas de cambio. Se da, pues, una situación aparentemente paradójica: en los países desarrollados, en que todos los precios se mantienen, el alza de los precios puede limitarse a un solo sector, mientras que en los países subdesarrollados, en que coexisten dos sectores que no se interpenetran, en que la economía no forma un todo integrado, el alza de los precios en el sector capitalista ligado al mercado internacional se transmite íntegramente al sector indígena, autónomo en apariencia.

Quizá debamos buscar la explicación de este fenómeno en el análisis del comportamiento humano. Existen personas que solamente intentan adaptar su renta nominal al nivel de los precios. Siguen el movimiento. Su comportamiento es neutro. Otras, por el contrario, y éstas son las categorías económicamente dominantes, están intentando continuamente saber cuál será el valor de la moneda. Como disponen de reservas monetarias, y en la determinación de este valor interviene una gran parte fiduciaria, influencian seriamente su evolución. En un país subdesarrollado, el individuo que dispone de unos ingresos importantes suele ser el propietario terrateniente. Piensa en los gastos y sabe que debe comprar los productos de lujo que le convienen en el extranjero. El valor de la moneda es para él el valor de la moneda extranjera. Por el contrario, en un país desarrollado, el individuo que dispone de grandes ingresos es el empresario. Piensa en la inversión, y sabe que la mayoría de sus gastos productivos (compra de máquinas y pago de salarios) tendrá que realizarlos en el lugar donde se encuentra. La devaluación de la moneda extranjera no devalúa la moneda local, a su entender, más que en la estricta medida que el comercio exterior alimenta el mercado interior de su país. Condillac había ya dedicado un capítulo de su *Essai sur la nature du commerce*, al estudio de los mecanismos a través de los cuales los gustos de la clase dirigente determinaban todos los precios y los volúmenes de producción...

La inflación de arrastre continua, que caracteriza el funcionamiento del sistema capitalista en la época de los monopolios (y que es responsable del abandono de la convertibilidad en oro, del mismo modo que da contenido

a la política monetaria), transmite, pues, el clima de alza permanente de los precios del centro del sistema a su periferia.

El desarrollo del capitalismo en Europa y los Estados Unidos se realiza en un clima de estabilidad monetaria y de baja de los precios (la baja se traduce por la reducción continua de los costes reales). En los países subdesarrollados, el desarrollo contemporáneo del capitalismo periférico se realiza en un clima de alza transmitida desde el exterior.

Muchas veces, se ha sostenido que la inflación favorecía el ahorro forzado en detrimento del ahorro libre. Esto ocurre solamente en los casos en que el Estado, promotor de la inflación, utiliza el poder de compra que crea en la inversión productiva. En líneas generales, la inflación es un medio de redistribución de la renta. En los países subdesarrollados, el alza de los precios, transmitida desde el exterior, permite a los beneficios de los monopolios extranjeros sacar partido del sector nacional, más débil. Esta transferencia no es en absoluto un mecanismo teórico. La africanización de ciertos sectores de la actividad (los transportes por carretera, la explotación forestal, la construcción, etc.), se vio acompañada en la mayoría de los países de África negra en que se realizó en los últimos veinte años, se vio acompañada de una fuerte degradación de la rentabilidad de estas actividades, en beneficio de aquellas que, de un modo u otro, están controladas por el capital extranjero. Esta degradación fue ampliamente facilitada por el alza de los precios, alza desigual entre los diferentes sectores. El resto de elementos poderosos en una economía subdesarrollada suelen ser los propietarios terratenientes. Orientan el suplemento de renta obtenido de la inflación hacia la importación de lujo. Además, en el alza general, las relaciones entre salarios y beneficios se comportan de modo muy distinto en los países desarrollados que en los países subdesarrollados. En los primeros, los salarios siguen grosso modo el alza; las ganancias de productividad debidas al progreso técnico se redistribuyen constantemente. En el período largo, la experiencia prueba que la parte de los salarios permanece sensiblemente constante. En los países subdesarrollados, los salarios siguen peor, por razones estructurales profundas, y en

primer lugar a causa del peso de la oferta excedentaria de mano de obra que proviene de la disgregación de los ambientes rurales precapitalistas. En el mejor de los casos, los salarios reales llegan a mantenerse constantes, a pesar de las mejoras de la productividad. Lo mismo ocurre con los ingresos del trabajo del campesinado que produce productos mercantiles, especialmente los dedicados a la exportación. La inflación de arrastre constituye un instrumento esencial de la deterioración de los términos del intercambio factoriales dobles,de refuerzo continuo del intercambio desigual.

La transmisión de la inflación de arrastre de los centros desarrollados al conjunto del sistema mundial no es, desde luego, la única causa de inflación y de desorden monetario de la periferia del sistema. Según Eli Lobel, hay que distinguir tres tipos de desórdenes; los dos primeros tipos (aumento desproporcionado del consumo público o privado y tensiones ligadas a la industrialización) tienen su origen en la economía y repercuten eventualmente en la balanza exterior, mientras que, en el tercer caso, el desequilibrio se origina en la balanza exterior.

El aumento del consumo público o privado a un ritmo que supera el nivel de crecimiento de la economía productiva, sus manifestaciones —tanto si se trata del déficit de presupuesto como del aumento desproporcionado de los créditos al consumo, o también del aumento de los créditos destinados a cubrir los déficits estructurales de las empresas— constituyen el ejemplo más corriente de desequilibrio de origen interno. En este caso, puede ser necesaria una devaluación; tendrá efectos comparables a un aumento de la sangría fiscal y una reducción subsiguiente de la demanda, aunque menos selectivos.

Ciertas tensiones pueden provocar una espiral de los precios sin que por ello la oferta y la demanda global se desequilibren. Aquí nos situamos en la hipótesis de un presupuesto equilibrado, de una política de crédito neutro (las liquideces creadas no superan los aumentos deseados de ingresos), de una política salarial también neutra (los salarios aumentan al mismo ritmo que la productividad) y de una balanza de pagos sin dificultades. Sin embargo, una política de industrialización acelerada puede provocar una tensión inflacionista si la producción de

bienes de consumo (especialmente alimenticios) se desarrolla más despacio que el empleo industrial, con el riesgo de provocar un alza de precios en los productos agrícolas, que da lugar a la de los salarios y después de todos los precios, con un déficit ulterior de las finanzas públicas, que determina el aumento de las remuneraciones y el retraso de las entradas, tensiones en la balanza exterior, porque el alza de los precios limita las posibilidades de exportación, y termina por repercutir en el aspecto monetario. Prácticamente resulta inevitable afrontar las tensiones de este tipo, que acompañan necesariamente a un desarrollo acelerado; lo único que se puede hacer es contenerlos a través de readaptaciones permanentes (por ejemplo, estructuras financieras del Estado). Es evidente que aquí la devaluación agravará el malestar.

Una política de industrialización basada en la sustitución de importaciones, incluso partiendo de la hipótesis de que las disponibilidades en productos agrícolas siguieran al empleo industrial, puede tener los mismos efectos si las industrias nacientes producen con costes superiores a los precios de los productos de importación que sustituyen. Por el contrario, en este caso puede hacerse necesaria una devaluación, que tendrá los mismos efectos que una protección para las industrias nacientes. Pero tendrá que ser selectiva (tasa de cambios múltiples) si queremos evitar que provoque un alza general de los precios interiores.

El análisis de los desequilibrios con origen en la balanza de pagos exteriores parte del caso más simple, pero que es también el más fundamental: el derrame de una inflación exterior a través de una moneda piloto, que es la situación de los países integrados en zonas monetarias o incluso de los que, sin estarlo, tienen un comercio exterior esencialmente bilateral. La rigidez del sistema permite un escaso juego de adaptación. En el terreno mundial, encontramos un fenómeno análogo en el derrame de la inflación de los países cuya moneda nacional es moneda de reserva para los demás en el resto del mundo.

La baja de los precios de las exportaciones determina —aparte de toda acción eventual sobre el cambio, si provoca un desequilibrio de la balanza exterior— una contracción necesaria de las importaciones, que no siempre es

paralela a la de los ingresos de los exportadores, y, como consecuencia, desequilibrios sectoriales entre la oferta y la demanda de los diversos productos y espirales de alza consecutivas análogas a las precedentes. Lo esencial, en este caso, es sobre todo combatir los movimientos especulativos eventuales intentando mantener los aprovisionamientos simétricos inversos. Aquí, por el contrario, hay una tendencia a la alineación de los precios internos a partir de los precios exteriores y una espiral de alza continua posible si los ingresos excedentarios chocan con una escasa elasticidad de la oferta. Así, pues, esta situación que ofrece teóricamente la posibilidad de una acumulación acelerada, suele impedir la concreción de esta acumulación suplementaria potencial.

Las condiciones estructurales de subdesarrollo reducen considerablemente la capacidad para dominar las relaciones exteriores y ponerlas al servicio de una política de desarrollo. En estas condiciones hay que evitar confundir la «inflación de desarrollo», efectivamente practicada por algunos países en determinadas épocas, con la «inflación sin desarrollo», que constituye la experiencia de los países subdesarrollados.

Las experiencias inflacionistas en el Tercer Mundo, prácticamente limitadas a América latina hasta la segunda guerra mundial, se convirtieron en algo corriente en los últimos veinte años. La inflación congoleña resulta del brutal acceso al poder de una nueva clase social, la burocracia de Estado, que intentaba apropiarse de una fracción de la renta nacional, pero no podía ni mermar seriamente la participación del capital extranjero (por la orientación extravertida de una parte de las actividades de este capital o, por lo que se refiere a los conjuntos industriales autocentrados de Kinshasa, porque las empresas extranjeras eran lo bastante potentes para poder adaptarse a la inflación) ni sangrar directamente a las masas campesinas (que resistían, bien rebelándose abiertamente, bien con la huelga pasiva de la producción para la exportación). Con ayuda de los Estados Unidos y del F. M. I., se restableció un equilibrio después de ocho años de inflación, caracterizado por modificaciones muy evidentes de los precios relativos y los ingresos reales congoleses en relación a lo que eran en 1960, que traducen una transferencia de los

ingresos de los campesinos y pequeños asalariados (especialmente la clase obrera, cuyos salarios reales quedaron reducidos a la mitad) en beneficio de la nueva clase. Este equilibrio, regresivo, está más orientado hacia el consumo de las nuevas capas privilegiadas, de manera que el equilibrio de las finanzas públicas y el equilibrio de la balanza de pagos sobre los que se basa son muy frágiles.

La mayoría de las inflaciones del Tercer Mundo actual son de este tipo. Así, por ejemplo, la de Indonesia con Sukharno, la de Mali o de numerosos países de América latina. En ciertos casos, este tipo de inflación se yuxtapuso a un proceso de inflación de créditos en relación a una industrialización desordenada de una eficacia mediocre, por las mismas razones sociales de predominancia de la nueva burocracia.

Estos procesos de adaptación particulares son la base de la tesis estructuralista de la inflación. Pero sin inflación pueden obtenerse los mismos resultados. Así, en las antiguas colonias francesas de África negra, en que el sistema monetario impide toda inflación del presupuesto, el aumento progresivo de la sangría fiscal en forma de impuestos indirectos redujo las rentas reales de los productores agrícolas y de los asalariados urbanos en beneficio de las mismas capas sociales que en los casos estudiados anteriormente.

La inflación utilizada como medio de ahorro forzado en el marco de una política nacional de desarrollo autocentrado sistemático, es completamente diferente; esto ocurrió en Japón entre 1877 y 1914. Aquí, la ayuda del Estado a las antiguas familias de comerciantes, que, alrededor de 1870, se transformaron en industrias, se realizó en forma de anticipos a fondo perdido. Estos anticipos pesaron sobre el mercado, determinaron el alza de los precios y permitieron transferir el poder adquisitivo de la masa campesina a la nueva burguesía, que pagó sus importaciones de máquinas al extranjero con este poder adquisitivo. Esta inflación de créditos deseada permitió la realización de la inversión antes que el ahorro real se separara de la producción. La emisión monetaria, siempre anticipada, provocaba un alza secundaria de los precios pero permitía esencialmente la elevación del nivel de actividad. Una parte del poder adquisitivo creado por el Estado para los empresarios recayó en el mercado exterior: efectivamente, había que hacer importaciones masivas de máquinas. Estas importaciones se pagaron liquidando los stocks nacionales de oro y plata. En el caso japonés, el excedente de las importaciones sobre las exportaciones era debido a un aumento brutal de las importaciones de bienes de inversión, y no a un aumento de la importación de bienes de lujo consecutivo a una transferencia de la renta favorable a las clases ricas parasitarias como en el caso de los países subdesarrollados. Lo que había aumentado no era la demanda exterior en general, sino sólo la demanda de bienes de inversión. Así, pues, en este caso, las dificultades de la demanda exterior son consecuencia de la aceleración del crecimiento a través de la inflación interna, y no la causa del alza de los precios.

Es interesante comparar este modelo de inflación de desarrollo con el de la inflación y el alza de los precios en los países subdesarrollados durante la segunda guerra mundial. En este caso, el alza, interna por su origen, estaba sin embargo en relación estrecha con la balanza de pagos. Pero se produjo en una situación particular de guerra de manera que una parte de sus efectos negativos sobre la acumulación no pudo concretarse.

Efectivamente, el hecho de que la demanda de Gran Bretaña y los Estados Unidos aumentara durante la guerra como en un período cualquiera de prosperidad, mientras que la necesidad (así como la posibilidad) de exportar productos manufacturados disminuía en estos países, provocó una mejora de los términos del intercambio para los países de ultramar que favoreció la acumulación local. Por otra parte, buena parte de este excedente de renta que se traducía en la mejora de la balanza de pagos, hubiera tenido que gastarse en importaciones de lujo, en tiempo normal. En parte constituyó un ahorro forzado, que no iba a tardar en ser invertido localmente, y más por cuanto que la ausencia de competencia extranjera y el déficit brutal de las importaciones favorecía la creación de industrias locales. Es cierto que hubo fuerzas contrarias que impidieron este desarrollo, especialmente la baja de la productividad de la agricultura (imposibilidad de importar piensos) y la dificultad por hacer venir máquinas de Europa y América. Además, una parte de este exce-

dente de ingresos se dedicó al mercado local de bienes de lujo (construcción, por ejemplo, de torres), en el que provocó un alza de los precios. Este consumo desenfrenado de productos de lujo favoreció además las inversiones en «milk-bars», que sirvieron de polo de desarrollo de los gastos locales de lujo. Una parte del déficit de la balanza de los países aliados se pagó liquidando las reservas de oro y sobre todo remitiendo las inversiones extranjeras a manos locales, empezando por las menos rentables. En esto, la guerra contribuyó a la formación de capitales locales, aunque sólo fuera a través de esta transferencia de propiedad cuya consecuencia iba a ser que los beneficios realizados ulteriormente ya no serían reexportados. Más tarde, el déficit de la balanza europea se pagó, bien en una moneda que se depreciaba, bien en «deudas de guerra» (créditos sterling, por ejemplo), que también se depreciaban al ritmo de la inflación europea. La inflación europea se transmitió, pues, localmente, agravada por los gastos de los ejércitos extranjeros.

En definitiva, el balance, a pesar de las condiciones particularmente favorables al desarrollo local, es más bien escaso. La inflación se tradujo por una inversión bruta elevada pero, al mismo tiempo, la guerra implicó tal despilfarro de capitales (no sustitución del material usado, especialmente en los ferrocarriles, carreteras, puertos, etcétera) que es difícil saber si, en definitiva, la inversión no fue positiva. En conjunto, este tipo de inflación parece ser que fue negativo. Lo que fue positivo no fue la inversión en sí misma, sino la desaparición momentánea de la competencia extranjera.

Así, pues, las estructuras monetarias no son el elemento esencial del subdesarrollo. Sean cuales sean estas estructuras, el valor de la moneda en la periferia del sistema sólo puede ser el de las monedas dominantes del centro.

4. *Las funciones de la periferia en el movimiento de la coyuntura mundial*

La teoría económica corriente, que compara los países subdesarrollados con los países desarrollados en un estadio anterior de su desarrollo, no consigue explicar los

fenómenos coyunturales propios de la periferia. Se refugia en una teoría mecanicista de la coyuntura transmitida desde los países desarrollados a los países subdesarrollados, bien a través de los mecanismos monetarios, bien a través del multiplicador del comercio exterior. En realidad, las economías de la periferia del sistema no padecen verdaderos fenómenos coyunturales propios, ni siquiera transmitidos desde el exterior, porque no tienen una dinámica interna propia.

Sin embargo, la periferia ocupa un lugar que puede ser importante en el desarrollo del ciclo —o de las fluctuaciones de la coyuntura— a nivel mundial. Efectivamente, presenta un terreno de extensión posible del modo de producción capitalista en detrimento de los ambientes capitalistas. Aunque esta extensión del modo de producción capitalista no sea esencial para comprender el mecanismo de acumulación, tiene un papel de catalizador y acelerador del crecimiento del centro. Desde luego, ocupó, desde este punto de vista, un lugar importante en las primeras épocas de la colonización. Parece ser que perdió esta importancia en el transcurso del período contemporáneo, pero puede recuperarla en el marco de una nueva estructura de la especialización internacional.

La crítica de las teorías económicas de la transmisión

Contrariamente a los esquemas propuestos por Haberler y Clark, las oscilaciones económicas de los países subdesarrollados se parecen poco a este ciclo. Cuando la coyuntura es favorable a los países desarrollados, el nivel de las exportaciones de los países subdesarrollados se eleva. Los ingresos que, en estos países, salen beneficiados de esta prosperidad, están constituidos esencialmente por la renta del suelo. Lo esencial de los beneficios de las empresas de tipo capitalista es efectivamente reexportado; los salarios pueden considerarse relativamente estables. Por el contrario, el comportamiento elástico de las rentas de los propietarios terratenientes, permite a esta renta absorber el suplemento engendrado por el precio y el volumen elevado de las exportaciones de los productos de origen agrícola. Los pequeños campesinos también se be-

nefician, en cierto modo, de esta prosperidad (pero menos que los propietarios terratenientes, porque tienen que utilizar como intermediarios a los comerciantes capaces de absorber una parte del excedente de la renta). Esta prosperidad de las rentas del suelo se traduce por una elevación del nivel de las exportaciones de lujo y, en menor medida, del nivel de las importaciones de productos manufacturados baratos comprados por los pequeños campesinos. Si, en sentido inverso, la coyuntura es desfavorable en los países desarrollados, los productos de base se venden poco y mal. Toda la economía resulta perjudicada, pero los salarios, relativamente rígidos, se ven menos afectados que las rentas. En cuanto a los beneficios, cuyo volumen también ha disminuido, son siempre, por definición, exportados, y por lo tanto no interesan al país subdesarrollado. Pero cuando las exportaciones se hunden y con ellas las rentas de bienes raíces, las importaciones de lujo y las de bienes destinados al campesinado, no tardan en correr la misma suerte.

Así, pues, el ciclo no se transmite a través de la balanza de cuentas. Ésta permanece equilibrada, tanto en período de prosperidad como en período de depresión, puesto que las exportaciones, las rentas y las importaciones varían en el mismo sentido. El análisis de Haberler, que, en última instancia, podría seguir teniendo sentido aplicado a las relaciones entre países de estructura capitalista central, no tiene ninguno en el caso de relaciones entre países de estructura tan profundamente diferente.

¿Podemos decir que el ciclo se transmite directamente a través de la fluctuación del volumen de los intercambios? No, pues el propio análisis del multiplicador del comercio exterior demuestra que las fluctuaciones primarias del volumen de los intercambios exteriores (fluctuaciones debidas a la coyuntura en el extranjero, que constituye un dato autónomo), engendran fluctuaciones internas secundarias. En este caso no es así. En este sentido, podemos decir que no hay verdadero ciclo en las economías subdesarrolladas. El hecho de que la renta constituya el ingreso elástico significa que el multiplicador no funciona. El poder adquisitivo que aumenta al compás del valor de las exportaciones no se ahorra en parte; se gasta totalmente. Por otro lado, el aumento de la demanda no provoca in-

versiones. El acelerador se transfiere al extranjero, no se da un verdadero ciclo, ni siquiera por transmisión, sino solamente una oscilación sinusoidal de la renta global.

El examen de la historia de la coyuntura mundial conduce a las siguientes observaciones:

1. Las fluctuaciones de la renta global real parecen menos acusadas en el conjunto de los países subdesarrollados que en los países desarrollados, por lo menos en el siglo XX. Esto no excluye que puedan estar más marcados en ciertos países subdesarrollados. Por otra parte, si bien la amplitud de las fluctuaciones coyunturales es comparable en los distintos países desarrollados, la dispersión en los países subdesarrollados es, desde este punto de vista, muy importante. Las fluctuaciones son tanto más violentas cuanto más integrado está el país en el mercado internacional. En este caso, pueden ser tan violentas como en los países más desarrollados.

2. Las fluctuaciones del valor unitario de los precios de exportación de los productos de base variaron del 5 al 21 % según los productos entre 1900 y 1970. La amplitud de estas fluctuaciones aumentó en sucesivas etapas durante los tres períodos de paz: un 11 % anual entre 1901 y 1914; entre un 13 y un 15 % de 1920 a 1939 y un 18 % entre 1946 y 1965. Las fluctuaciones cíclicas de los precios fueron de una media del 27 %. Las fluctuaciones anuales del volumen de las exportaciones fueron de una media del 19 %. A partir de 1945, fueron de un 24 %. Las fluctuaciones cíclicas del volumen de las exportaciones tuvieron una amplitud aproximada igual a la de los precios. Finalmente, las fluctuaciones de las recaudaciones de la exportación (efectos acumulados de las fluctuaciones de los precios y los volúmenes) fueron de un 22 %, tanto anualmente como cíclicamente. Esta amplitud se agrava: alcanza el 19 % de 1901 a 1913, el 21 % de 1920 a 1939, el 30 % de 1946 a 1965. Las variaciones en valores reales (obtenidos dividiendo estas variaciones en valores nominales por el índice de los precios de las exportaciones manufacturadas británicas) demuestran que las variaciones en valor real (un 13,5 por 100 en el período de 1902-1960) son las mismas que las de los valores nominales (13,7 %).

3. No existen unas reglas precisas de comportamiento de la balanza comercial, ni en los países desarrollados ni

en los subdesarrollados, porque las exportaciones y las importaciones varían en el mismo sentido y en proporciones semejantes. Sin embargo, existe cierta tendencia de las importaciones de los países subdesarrollados a contraerse menos violentamente que sus exportaciones.

4. La contradicción del comercio de los países desarrollados proviene sobre todo de la del volumen de sus exportaciones y de sus importaciones. La del comercio de los países subdesarrollados proviene esencialmente de la baja de los precios de las exportaciones, de la deterioración de los términos del intercambio que traduce y de la debilitación que provoca en la capacidad real de importar.

5. El movimiento cíclico de la balanza de pagos es debido al de los capitales mucho más que al de la balanza comercial. Las fluctuaciones del valor de las exportaciones no quedan compensadas por fluctuaciones iguales y de sentido inverso al movimiento de los capitales. Por el contrario, estas últimas oscilaciones agravan las primeras. Durante la depresión los capitales extranjeros afluyen menos a la periferia. Así, pues, si las fluctuaciones del valor total de las exportaciones quedan compensadas por fluctuaciones iguales de las importaciones (ligadas al movimiento de la renta de bienes raíces), las oscilaciones del movimiento de los capitales, que se añaden a los términos de la balanza comercial, desequilibran periódicamente, primero en un sentido y después en otro, la balanza de cuentas exteriores. Es cierto que el movimiento de salida de los beneficios de los capitales extranjeros atenúa este desequilibrio; efectivamente, en época de prosperidad, cuando afluyen los capitales extranjeros, los beneficios reexportados son los más voluminosos. Sin embargo, la amplitud de la fluctuación del movimiento de los capitales suele superar la del movimiento de los beneficios.

6. Las fluctuaciones de la renta nacional aumentaron brutalmente después de 1914, tanto en los países desarrollados como en los países subdesarrollados; por otra parte, también aumentaron las de las exportaciones y las importaciones o las de los precios. Después de la segunda guerra mundial, las fluctuaciones perdieron su carácter cíclico regular para dar paso a una coyuntura móvil con una limitada amplitud de movimientos.

7. Las fluctuaciones de la producción industrial de los países subdesarrollados dependen del destino de esta producción y del grado de dependencia del país respecto al comercio exterior. Las fluctuaciones de la renta agrícola en los países subdesarrollados dependen de los mismos factores, es decir, del carácter extravertido o autocentrado de la actividad económica.

8. Las fluctuaciones de la renta real global de los países subdesarrollados suelen ser más pequeñas que las que caracterizan a los países desarrollados. Las fluctuaciones de las rentas en precios corrientes son, por el contrario, claramente más amplias, a causa de la gran volatilidad de los precios en estos países.

De estas observaciones sacaremos las siguientes conclusiones:

1. El ciclo no se transmite a través de las fluctuaciones de la cantidad de moneda. Si bien es cierto que, como la balanza de pagos es excedentaria en los países subdesarrollados en período de prosperidad, y viceversa en período de depresión, estos países ven como sus recursos de liquideces internacionales aumentan y disminuyen alternativamente, la circulación interna permanece neutra, es decir, sigue siendo proporcional a la renta monetaria (renta real a nivel de los precios).

2. El ciclo no se transmite más a través de la balanza de pagos gracias al funcionamiento del multiplicador. El comportamiento de la balanza comercial es, efectivamente, extremadamente variable, tanto a través del tiempo como en los distintos países. Añadamos que, aun cuando la balanza presente un saldo positivo en un país subdesarrollado, no asistimos a una ola de inversiones provocadas, secundarias, provocadas por este saldo.

3. El ciclo es, pues, simplemente el aspecto cíclico del movimiento de la renta de los agricultores que viven de la exportación, que adquiere la forma de una deterioración cíclica de los términos del intercambio en sus productos para la exportación. Esta oscilación tiene efectos secundarios sobre la producción industrial destinada al mercado local, así como sobre el conjunto de los servicios, pero estos efectos son bastante débiles en la medida que esta oscilación es paralela al movimiento general de las importaciones. El ciclo de los países subdesarrollados es prác-

ticamente equivalente al ciclo de su capacidad de importar.

4. En el ciclo internacional, los países subdesarrollados tienen un papel importante en el momento de la recuperación, porque proporcionan a las exportaciones de los países desarrollados salidas suplementarias en la posible disgregación de los ambientes precapitalistas. En período de recesión, el comercio entre países desarrollados y países subdesarrollados suele hundirse menos que el que se da entre países desarrollados, e incluso muchas veces las importaciones de los primeros aumentan durante la depresión (esto se produjo especialmente en el siglo XIX).

La función de la periferia en la coyuntura mundial

La periferia tiene una función nada despreciable en el mecanismo de la recuperación internacional. Lo que ocurre es que, efectivamente, la depresión, por más profunda que sea, como en las economías subdesarrolladas es más superficial, puede acabar más rápidamente que en las economías capitalistas centrales. En los países desarrollados, una masa considerable de mano de obra se ve obligada al paro durante la depresión. La contracción afecta a todos los ingresos: en primer lugar a los beneficios, pero también a los salarios. Por otra parte, durante el período de prosperidad se han equipados nuevas empresas. Ahora funcionan con muy poca intensidad. El peso de la capacidad de producción inutilizada es considerable, y la recuperación es tanto más difícil. Por el contrario, en los países subdesarrollados, si bien las oscilaciones de los ingresos dominantes —la renta— resultan muy amplias, no ocurre lo mismo con los ingresos mixtos de la mayor parte de la población, y particularmente con los ingresos del autoconsumo. A partir de cierto momento, la relativa rigidez de los mercados subdesarrollados puede, pues, constituir un motivo de recuperación. La existencia de relaciones de intercambio entre la periferia y el centro del sistema ofrece a este último la posibilidad de encontrar nuevas salidas exteriores en la desintegración de la economía precapitalista indígena.

La desintegración más marcada de la producción pri-

mitiva indígena de finales de la depresión se traduce en una nueva ola de exportaciones de los países desarrollados. Pero los ingresos monetarios distribuidos en esta ocasión son el germen del futuro desarrollo de las importaciones. Por lo tanto, la abertura de nuevas salidas exteriores no constituye una solución definitiva del problema. En teoría, esta abertura de un terreno nuevo a la extensión del capital no es necesaria para la recuperación. Ésta resulta en amplia medida de una profundización del mercado interior consecutiva a la generalización de una nueva técnica más intensa en capital. Sin embargo comprobamos, después de cada nueva depresión en el centro, la abertura de nuevas salidas a la periferia, que tiene, pues, un papel activo en el mecanismo de la recuperación internacional.

Lo mismo ocurre durante todo el proceso acumulativo que caracteriza la prosperidad. Pues el desarrollo de la prosperidad, caracterizado por el crecimiento de los ingresos globales, se traduce en un aumento de la participación de los beneficios y, por consiguiente, en el crecimiento del volumen relativo del ahorro que se acumula. La participación relativa de los salarios disminuye. La capacidad de consumo se aleja, pues, cada vez más de la capacidad de producción. El nuevo equipamiento creado para la inversión del ahorro suplementario no tardará en proyectar al mercado una masa de bienes de consumo que no podrá ser absorbida. El juego del acelerador mantiene durante cierto tiempo la ilusión de la rentabilidad del nuevo equipamiento, necesario para el crecimiento del volumen absoluto del consumo. Así, pues, se da una superproducción de bienes de consumo, puesto que el poder adquisitivo distribuido y destinado a la compra de estos bienes (esencialmente, los salarios) es inferior al valor global de esta producción. El comercio entre los países desarrollados y los países subdesarrollados continúa, también, enmascarando este desequilibrio, y contribuye, pues, a alargar los períodos de prosperidad. Desde luego, el intercambio entre países subdesarrollados y países desarrollados no constituye en absoluto la solución para una pretendida superproducción general de los países capitalistas. El desarrollo de los países capitalistas es posible aun cuando no existen ambientes precapitalistas que desintegrar. Pero los países desarrollados, que siempre tienen ventaja res-

pecto a sus oponentes atrasados, son los primeros en provocar la ofensiva de las exportaciones. Sólo ulteriormente la estructura de los países subdesarrollados se modifica, se adapta a la evolución de la producción de los países avanzados por permitir la exportación de los productos de base. El desequilibrio en las relaciones comerciales entre el centro y la periferia es, pues, permanente. Pero se corrige continuamente. No tiene, en el desarrollo de los países más avanzados, más que la función de un catalizador semejante al crédito. Así, pues, los productos con una tendencia a la superproducción durante la fase de prosperidad son los primeros en buscar una salida en las economías de la periferia: son productos manufacturados de consumo. Por el contrario, la demanda creciente, durante la fase de prosperidad de los países desarrollados, de productos relativamente escasos, permite la adaptación de la estructura de los países subdesarrollados a las necesidades de las economías más avanzadas. Las economías subdesarrolladas se especializan en la producción de bienes cuya oferta es tendencialmente inferior a la demanda en los países desarrollados durante la prosperidad, en la producción de productos de base que contribuyen al equipamiento de los países desarrollados, esencialmente de las materias primas. El intercambio de los bienes de consumo, en los que la oferta es superior a la demanda, por bienes intermedios cuya demanda es, por el contrario, superior a la oferta, facilita, pues, el movimiento ascendente de los países desarrollados. Entonces se comprende mejor el lugar real de la periferia en la coyuntura mundial. Aunque la extensión del modo de producción capitalista a la periferia no sea esencial para la compresión del mecanismo de acumulación, tiene la función de un catalizador y un acelerador del crecimiento en el centro.

Esto es, por ejemplo, lo que ocurre en el período contemporáneo. El capitalismo vive, desde finales de la segunda guerra mundial, un período de crecimiento brillante, en el que el Tercer Mundo ha tenido una función muy secundaria. La modernización de Europa occidental fue el elemento esencial de este «milagro». Modernización, es decir, profundización (y no extensión) del mercado capitalista, solución siempre posible, como lo demostraron Marx y Lenin, solución obtenida como consecuencia de

la conjunción de elementos situados en diversos planos (políticos, por ejemplo, como el temor al comunismo), cosa que impide toda interpretación economicista mecanicista. El Mercado Común europeo y la afluencia en Europa de capitales americanos constituyen las manifestaciones más visibles de este fenómeno.

Pero si bien la extensión del capitalismo a la periferia no ha tenido una función importante durante todo este período, esto no significa que siempre haya sido o tenga que ser así. Antaño, la extraordinaria ola de [illegible] mercado capitalista a las colonias, durante [illegible] tuvo un papel importante en el desarrollo [illegible] tranquilo de la acumulación del centro. Esto determinó una primera serie de formas de la [illegible] ción internacional entre el centro y la periferia, ésta se adaptaba a las exigencias del centro. [illegible] de adaptación implicaban, a partir de cierto [illegible] queo relativo del mecanismo de la extensión [illegible] lismo, que dio lugar a la crisis de 1930.

El tipo de crecimiento conocido en el mundo capitalista después de 1945 tiende a su vez a agotar sus posibilidades. ¿Cuáles serán las posibles alternativas? Vemos tres. Primeramente, la integración progresiva de los países del Este europeo en el mercado mundial y su modernización. En segundo lugar, la revolución científica y técnica contemporánea, que, con la automatización, la conquista del átomo y del espacio, puede abrir posibilidades importantes para la profundización del mercado. Finalmente, en tercer lugar, una nueva ola de extensión del capitalismo hacia el Tercer Mundo, basada en un nuevo tipo de especialización internacional posibilitada por este nuevo tipo de especialización internacional. Dentro de este marco, los países del centro se especializarán en las actividades ultramodernas, mientras que ciertas formas de industria clásica que hasta ahora les estaban reservadas se atribuirían a la periferia. Al adaptarse a las exigencias del centro, la periferia habrá jugado una vez más un papel importante en el mecanismo de acumulación a escala mundial.

V. El bloqueo de la transición

El modo de producción capitalista dispone de tres medios para limitar la baja tendencia del nivel de beneficio, que constituyen las tres tendencias profundas de la dinámica de la acumulación. El primero de estos medios, sobre el que Marx se extiende mucho en *El capital*, es la elevación de la tasa de la plusvalía, es decir, la agravación de las condiciones de la explotación capitalista en el centro del sistema, agravación que significa depauperación relativa. El segundo medio es la extensión del modo de producción capitalista a regiones nuevas en que la tasa de plusvalía es más elevada, y de donde se puede, pues, obtener un sobreproducto a través del intercambio desigual. El tercer medio consiste en desarrollar formas de despilfarro: costes de venta, gastos militares, o consumo de lujo, que permitirían gastar los beneficios que no pueden ser reinvertidos como consecuencia de la insuficiencia de la tasa de beneficio. Este tercer medio había sido entrevisto por Marx, pues su desarrollo a amplia escala es contemporáneo.

Ahora debemos centrarnos en la extensión del terreno del capitalismo. Lo que tiene que quedar claro es que esta extensión es obra del capital central, que intenta encontrar así una solución a sus propias dificultades. Lo que hace que las relaciones centro periferia sigan siendo asimétricas, que exista —y se siga constituyendo— una periferia, es el hecho de que el capitalismo central conserva la iniciativa de esta expansión.

La transición al capitalismo periférico ya está ligada a esta asimetría, que traduce el origen central de la iniciativa. El proceso de desarrollo del capitalismo periférico se producirá dentro de este marco, el marco de la competencia del centro en sentido amplio, que será responsable de la estructura particular, complementaria, dominada, de la periferia. Esta competencia determinará tres tipos de distorsiones en el desarrollo del capitalismo periférico en relación a lo que es en el centro: 1.º, una distorsión decisiva en favor de las actividades de exportación, que absorberán la fracción motriz de los capitales provinentes del centro; 2.º, una distorsión en favor de las actividades terciarias, que traduce las contradicciones particulares del capitalismo periférico o las estructuras originales de las formaciones periféricas, y 3.º, una distorsión en la elección de las ramas de la industria en favor de las ramas ligeras, acompañada de la utilización, en estas ramas, de técnicas modernas. Esta triple distorsión traduce la integración asimétrica de la periferia en el mercado mundial. Significa, en términos economistas, la transferencia de la periferia hacia el centro de los mecanismos multiplicativos —que hacen de la acumulación en el centro un proceso acumulativo. De esta transferencia resulta la aparente desarticulación de la economía subdesarrollada, el dualismo y, finalmente, el bloqueo del crecimiento.

La razón esencial del bloqueo del desarrollo dependiente y limitado lo constituye la distorsión en favor de las actividades exportadoras. Lo que ocurre es que, efectivamente, las necesidades del centro en productos de base (agrícolas y mineros), provinentes de la periferia, siguen *grosso modo* el ritmo del crecimiento medio del centro. Por otra parte, los países de la periferia tienen que pagar sus importaciones crecientes con importaciones que deben crecer a un ritmo superior para asegurar la cobertura de los beneficios exportados por el capital extranjero. Por lo tanto, el ritmo de crecimiento del centro dicta el de la periferia. Desde luego, este bloqueo es relativo. Por otra parte, no es teóricamente insuperable. No hay círculos viciosos de pobreza que harían imposible todo desarrollo verdadero, autocentrado, que rompa con la orientación preferencial hacia las actividades de exportación. Una inversión masiva y organizada crearía su propio mercado, ampliando el mercado interno. Pero esto implicaría un rompimiento con la regla de la rentabilidad.

Los economistas quieren permanecer dentro del marco del respeto por la rentabilidad, del mismo modo que se niegan a rechazar las exigencias de la inversión del capital extranjero. Sin embargo, para este capital, la inversión local en el mercado interno agrava el desequilibrio exterior si no permite aumentar el volumen de las exporta-

pecto a sus oponentes atrasados, son los primeros en provocar la ofensiva de las exportaciones. Sólo ulteriormente la estructura de los países subdesarrollados se modifica, se adapta a la evolución de la producción de los países avanzados por permitir la exportación de los productos de base. El desequilibrio en las relaciones comerciales entre el centro y la periferia es, pues, permanente. Pero se corrige continuamente. No tiene, en el desarrollo de los países más avanzados, más que la función de un catalizador semejante al crédito. Así, pues, los productos con una tendencia a la superproducción durante la fase de prosperidad son los primeros en buscar una salida en las economías de la periferia: son productos manufacturados de consumo. Por el contrario, la demanda creciente, durante la fase de prosperidad de los países desarrollados, de productos relativamente escasos, permite la adaptación de la estructura de los países subdesarrollados a las necesidades de las economías más avanzadas. Las economías subdesarrolladas se especializan en la producción de bienes cuya oferta es tendencialmente inferior a la demanda en los países desarrollados durante la prosperidad, en la producción de productos de base que contribuyen al equipamiento de los países desarrollados, esencialmente de las materias primas. El intercambio de los bienes de consumo, en los que la oferta es superior a la demanda, por bienes intermedios cuya demanda es, por el contrario, superior a la oferta, facilita, pues, el movimiento ascendente de los países desarrollados. Entonces se comprende mejor el lugar real de la periferia en la coyuntura mundial. Aunque la extensión del modo de producción capitalista a la periferia no sea esencial para la compresión del mecanismo de acumulación, tiene la función de un catalizador y un acelerador del crecimiento en el centro.

Esto es, por ejemplo, lo que ocurre en el período contemporáneo. El capitalismo vive, desde finales de la segunda guerra mundial, un período de crecimiento brillante, en el que el Tercer Mundo ha tenido una función muy secundaria. La modernización de Europa occidental fue el elemento esencial de este «milagro». Modernización, es decir, profundización (y no extensión) del mercado capitalista, solución siempre posible, como lo demostraron Marx y Lenin, solución obtenida como consecuencia de

la conjunción de elementos situados en diversos planos (políticos, por ejemplo, como el temor al comunismo), cosa que impide toda interpretación economicista mecanicista. El Mercado Común europeo y la afluencia en Europa de capitales americanos constituyen las manifestaciones más visibles de este fenómeno.

Pero si bien la extensión del capitalismo a la periferia no ha tenido una función importante durante todo este período, esto no significa que siempre haya sido o tenga que ser así. Antaño, la extraordinaria ola de extensión del mercado capitalista a las colonias, durante el siglo XIX, tuvo un papel importante en el desarrollo relativamente tranquilo de la acumulación del centro. Esta primera ola determinó una primera serie de formas de la especialización internacional entre el centro y la periferia, en que ésta se adaptaba a las exigencias del centro. Estas formas de adaptación implicaban, a partir de cierto nivel, un bloqueo relativo del mecanismo de la extensión del capitalismo, que dio lugar a la crisis de 1930.

El tipo de crecimiento conocido en el mundo capitalista después de 1945 tiende a su vez a agotar sus posibilidades. ¿Cuáles serán las posibles alternativas? Vemos tres. Primeramente, la integración progresiva de los países del Este europeo en el mercado mundial y su modernización. En segundo lugar, la revolución científica y técnica contemporánea, que, con la automatización, la conquista del átomo y del espacio, puede abrir posibilidades importantes para la profundización del mercado. Finalmente, en tercer lugar, una nueva ola de extensión del capitalismo hacia el Tercer Mundo, basada en un nuevo tipo de especialización internacional posibilitada por este nuevo tipo de especialización internacional. Dentro de este marco, los países del centro se especializarán en las actividades ultramodernas, mientras que ciertas formas de industria clásica que hasta ahora les estaban reservadas se atribuirían a la periferia. Al adaptarse a las exigencias del centro, la periferia habrá jugado una vez más un papel importante en el mecanismo de acumulación a escala mundial.

V. El bloqueo de la transición

El modo de producción capitalista dispone de tres medios para limitar la baja tendencia del nivel de beneficio, que constituyen las tres tendencias profundas de la dinámica de la acumulación. El primero de estos medios, sobre el que Marx se extiende mucho en *El capital*, es la elevación de la tasa de la plusvalía, es decir, la agravación de las condiciones de la explotación capitalista en el centro del sistema, agravación que significa depauperación relativa. El segundo medio es la extensión del modo de producción capitalista a regiones nuevas en que la tasa de plusvalía es más elevada, y de donde se puede, pues, obtener un sobreproducto a través del intercambio desigual. El tercer medio consiste en desarrollar formas de despilfarro: costes de venta, gastos militares, o consumo de lujo, que permitirían gastar los beneficios que no pueden ser reinvertidos como consecuencia de la insuficiencia de la tasa de beneficio. Este tercer medio había sido entrevisto por Marx, pues su desarrollo a amplia escala es contemporáneo.

Ahora debemos centrarnos en la extensión del terreno del capitalismo. Lo que tiene que quedar claro es que esta extensión es obra del capital central, que intenta encontrar así una solución a sus propias dificultades. Lo que hace que las relaciones centro periferia sigan siendo asimétricas, que exista —y se siga constituyendo— una periferia, es el hecho de que el capitalismo central conserva la iniciativa de esta expansión.

La transición al capitalismo periférico ya está ligada a esta asimetría, que traduce el origen central de la iniciativa. El proceso de desarrollo del capitalismo periférico se producirá dentro de este marco, el marco de la competencia del centro en sentido amplio, que será responsable de la estructura particular, complementaria, dominada, de la periferia. Esta competencia determinará tres tipos de distorsiones en el desarrollo del capitalismo periférico en relación a lo que es en el centro: 1.º, una distorsión decisiva en favor de las actividades de exportación, que absorberán la fracción motriz de los capitales provinentes del centro; 2.º, una distorsión en favor de las actividades terciarias, que traduce las contradicciones particulares del capitalismo periférico o las estructuras originales de las formaciones periféricas, y 3.º, una distorsión en la elección de las ramas de la industria en favor de las ramas ligeras, acompañada de la utilización, en estas ramas, de técnicas modernas. Esta triple distorsión traduce la integración asimétrica de la periferia en el mercado mundial. Significa, en términos economistas, la transferencia de la periferia hacia el centro de los mecanismos multiplicativos —que hacen de la acumulación en el centro un proceso acumulativo. De esta transferencia resulta la aparente desarticulación de la economía subdesarrollada, el dualismo y, finalmente, el bloqueo del crecimiento.

La razón esencial del bloqueo del desarrollo dependiente y limitado lo constituye la distorsión en favor de las actividades exportadoras. Lo que ocurre es que, efectivamente, las necesidades del centro en productos de base (agrícolas y mineros), provinentes de la periferia, siguen *grosso modo* el ritmo del crecimiento medio del centro. Por otra parte, los países de la periferia tienen que pagar sus importaciones crecientes con importaciones que deben crecer a un ritmo superior para asegurar la cobertura de los beneficios exportados por el capital extranjero. Por lo tanto, el ritmo de crecimiento del centro dicta el de la periferia. Desde luego, este bloqueo es relativo. Por otra parte, no es teóricamente insuperable. No hay círculos viciosos de pobreza que harían imposible todo desarrollo verdadero, autocentrado, que rompa con la orientación preferencial hacia las actividades de exportación. Una inversión masiva y organizada crearía su propio mercado, ampliando el mercado interno. Pero esto implicaría un rompimiento con la regla de la rentabilidad.

Los economistas quieren permanecer dentro del marco del respeto por la rentabilidad, del mismo modo que se niegan a rechazar las exigencias de la inversión del capital extranjero. Sin embargo, para este capital, la inversión local en el mercado interno agrava el desequilibrio exterior si no permite aumentar el volumen de las exporta-

ciones (o reducir el de las importaciones) hasta el nivel necesario para pagar los beneficios a exportar. Como la transformación de la economía basada en la importación masiva de capitales extranjeros provoca olas secundarias importantes de importaciones controladas directas e indirectas, la exigencia del equilibrio exterior limita singularmente las posibilidades de un desarrollo autocentrado financiado por el exterior.

La experiencia demuestra que el desarrollo del subdesarrollo no es ni regular ni acumulativo como el desarrollo del capitalismo en el centro. Por el contrario, es muy entrecortado y está constituido por fases de crecimiento muy rápidas seguidas de bloqueos brutales. Estos se manifiestan por una doble crisis en los pagos exteriores y las finanzas públicas.

Supongamos una tasa de crecimiento de un 7 % al año en una economía periférica. Para un coeficiente de capital del orden de 3 (estimación modesta), las inversiones deberían representar un 20 % aproximado del producto interior bruto. Admitamos que la mitad de estas inversiones esté financiada por capitales extranjeros remunerados con tasas de un 15 % (estimación igualmente modesta). Si las importaciones aumentan al mismo ritmo que el producto, la balanza de pagos exteriores no podrá equilibrarse sin que las exportaciones puedan crecer al ritmo mucho más elevado de un 12 % anual. El esquema que damos a continuación refleja los elementos de esta dinámica del crecimiento.

	Año 0	*Año 10*	*Año 20*
Equilibrio económico general			
Producto interior bruto	100	200	400
+ Importaciones	25	50	100
— Exportaciones	15	53	135
= Disponibilidades	110	197	365

	Año 0	*Año 10*	*Año 20*
Consumo privado y público	90	157	285
+ Inversiones anuales (por tanto financiación exterior)	20	40	80
(Capitales extranjeros acumulados)	(10)	(20)	(40)
	(0)	(150)	(550)
Balanza de pagos			
Exportaciones	15	53	135
+ Flujo de capitales extranjeros	10	20	40
= Total	25	73	175
Importaciones	25	50	100
+ Reflujo de beneficios	0	23	75

Por otra parte, si la presión fiscal es máxima y constante (un 22 % de los ingresos distribuidos, comparados con el consumo, por ejemplo) teniendo en cuenta las necesidades de financiación de las inversiones públicas (la otra mitad de las inversiones), el equilibrio de las finanzas públicas exigiría que el progreso del consumo público corriente creciera a un nivel reducido (sólo entre un 4 y un 5 %), es decir que los gastos públicos corrientes representaran una proporción cada vez menor del producto interior bruto, como explica el siguiente esquema:

	Año 0	*Año 10*	*Año 20*
P. I. B.	100	200	400
Consumo nacional	90	157	285
Ingresos públicos	20	35	64
Gastos públicos:			
Gastos corrientes	10	15	24
Inversiones	10	20	40

Es evidente que las cosas no pueden ocurrir de este modo. Si bien, en algún producto o algún país, las exportaciones pueden crecer a un ritmo muy elevado durante

cierto período, en el conjunto de la periferia, las exportaciones, que están destinadas al centro, no pueden crecer más aprisa que la demanda de éste, es decir aproximadamente al ritmo del crecimiento del centro: es imposible la recuperación del retraso histórico a partir de la especialización internacional. Pero, sobre todo, sobre esta base, las importaciones de la periferia tienen que crecer más rápidamente que el producto interior bruto. Esta tendencia, históricamente comprobada, se explica fácilmente por dos razones fundamentales. En primer lugar, la especialización internacional significa para un país de la periferia un retroceso relativo de su gama de demanda. En segundo lugar, la desarticulación que caracteriza la especulación internacional implica un crecimiento más rápido de las importaciones intermedias. A esto hay que añadir el contenido de importaciones directas e indirectas de la formación de capital y de los gastos públicos, que es muy elevado.

Por otra parte, los gastos públicos deben crecer con mayor rapidez que los ingresos. Esto se produce por muchas razones. Las inversiones públicas de infraestructura exigidas por la especialización internacional comportan gastos recurrentes de funcionamiento inevitables, que crecerán como las inversiones acumuladas, es decir, mucho más aprisa que el producto. El saldo disponible para asegurar los servicios sociales esenciales para el crecimiento (educación, sanidad, sin siquiera tener en cuenta las necesidades administrativas clásicas) no puede reducirse a términos relativos de manera tan drástica: la tendencia espontánea es, por el contrario, a la elevación de la participación de estos gastos. Pero la presión fiscal tiene unos límites.

La doble crisis de las finanzas públicas y exteriores es, pues, inevitable, y por lo tanto el crecimiento quedará bloqueado. El mecanismo de esta dinámica sólo funcionará si se parte de un bajo nivel de integración internacional, si se valoriza súbitamente una riqueza interesante para el centro (permitiendo un fuerte crecimiento de las exportaciones), si la consiguiente prosperidad provoca una afluencia importante de capitales extranjeros y la presión fiscal, débil al principio, puede elevarse progresivamente. Entonces el crecimiento será necesariamente más fuerte:

es el «milagro». Pero hay un límite: es el «fracaso del despegue», sea cual sea el nivel alcanzado por la renta *per cápita*. Esto explica que, hasta el momento, ningún país subdesarrollado haya despegado, ni entre aquellos cuya renta es del orden de los 200 dólares, ni entre aquellos en que es superior a 1.000 ó 2.000 dólares. El desarrollo autocentrado y autodinámico nunca es posible, mientras que en el centro lo fue desde el principio, incluso con muy bajos niveles de renta.

Ninguna de las características que definen la estructura de la periferia se atenúa pues con el crecimiento económico. Por el contrario, se acentúan. Mientras que en el centro el crecimiento es desarrollo, es decir que integra, en la periferia no lo es, pues, desarticula; sólo es «desarrollo del subdesarrollo».

El carácter erróneo de la comparación del subdesarrollo con el escaso nivel del producto *per cápita* es evidente. En definitiva, en Kuvait, el producto por cabeza en 1960 (3.290 dólares) es superior al de los Estados Unidos (3.020 dólares), en Venezuela es superior al de Rumanía o Japón (780 dólares contra 710 y 660, respectivamente), mientras que en Portugal es apenas superior al de numerosos países africanos (349 dólares contra 230 en Ghana). En cuanto al Gabón, actualmente su producto *per cápita* es casi igual al de Francia en 1900.

V. LAS FORMACIONES SOCIALES PERIFÉRICAS CONTEMPORÁNEAS

I. La formación histórica de la periferia contemporánea

La tendencia del modo de producción capitalista a convertirse en exclusivo cuando está basado en la ampliación y la profundización del mercado interno, se acompaña de la tendencia de la estructura social del centro a acercarse al modelo puro del *Capital*, caracterizado por la polarización de las clases sociales en dos clases fundamentales: la burguesía y el proletariado. Las clases sociales constituidas sobre la base de los modos de producción antiguos (propietarios del suelo, artesanos, comerciantes, etc.), desaparecen o se transforman (en burguesía agraria, por ejemplo). Es evidente que el sistema social engendra nuevas estratificaciones, a medida que, por otra parte, se simplifica: administrativos, cuadros y trabajadores no calificados, trabajadores nacionales y extranjeros, etc. Pero estas nuevas estratificaciones se sitúan en el marco de la división esencial entre burguesía y proletariado: todas las capas sociales nuevas en desarrollo están efectivamente constituidas por asalariados de la empresa capitalista. El nivel a que se sitúan las nuevas estratificaciones no es, pues, el económico, pues desde este punto de vista las posiciones de las nuevas capas son idénticas (vendedores de su fuerza de trabajo), sino el político o ideológico. Por otra parte, la concentración de la empresa a través de los monopolios modifica las formas en que se manifiesta la burguesía. Pero la pretendida dicotomía que se establece entre la propiedad (dispersa) y el control (pasado a manos de la «tecnoestructura», para emplear el neologismo de Galbraith), no es más que una engañifa. Pues los tecnócratas toman decisiones dentro de la lógica y a partir de los intereses del capital, que ejerce un control cada vez más concentrado. Sin embargo, el hecho de que la estructura social esté directamente modelada por el movimiento propio de la economía conduce a la ideologización

de la economía, es decir al economicismo, creando la ilusión de que lo económico es una fuerza que está por encima de la sociedad, que no puede dominarla. Esta es la fuente de alienación moderna y la razón por la cual la economía pretende ocupar todo el terreno de la ciencia social.

Como contrapartida, si el modo de producción capitalista introducido desde el exterior, es decir basado en el mercado exterior, no tiende a convertirse en exclusivo, sino sólo en dominante, esto da lugar a que las formaciones sociales de la periferia no tiendan a esta polarización esencial. A la homogeneidad creciente de las formaciones sociales se opondrá la heterogeneidad persistente de las de la periferia, heterogeneidad que, sin embargo, no significa yuxtaposición. Pues, así como los modos de producción capitalistas están integrados en un sistema, se ven supeditados a los fines propios del capital dominante (el campesino produce en el marco de su antiguo modo de producción, pero produce productos que se exportarán hacia el centro), las estructuras sociales nuevas constituyen un conjunto estructurado y jerarquizado, dominado por el gran ausente de la sociedad colonial, la burguesía metropolitana dominante. El sistema económico de la periferia no puede comprenderse en sí, puesto que sus relaciones con el centro son esenciales; del mismo modo, su estructura social es una estructura truncada, que no puede comprenderse sino como un elemento de una estructura social mundial.

La forma de las formaciones periféricas dependerá, finalmente, a un tiempo de la naturaleza de las formaciones precapitalistas agredidas y de las formas de agresión exterior.

Las formaciones precapitalistas agredidas pertenecen a dos tipos esenciales: las formaciones orientales y africanas y las formaciones americanas. Las primeras eran combinaciones estructuradas, por una parte a partir de modos de producción diversos, cuyo modo dominante era el tributario —bien precoz (basado, pues, en una comunidad aldeana vivaz), bien evolucionado (y en este caso evolucionando hacia un modo de producción feudal)—, mientras que los modos de producción comerciante simple o esclavista estaban al servicio de este modo dominante, y

por otra parte de relaciones de comercio lejano con otras formaciones. El tipo precoz simple era el tipo africano, el tipo evolucionado asiático y árabe. Las formaciones americanas son diferentes. El Nuevo Mundo no estaba vacío de hombres cuando los europeos lo descubrieron. Pero fue rápidamente poblado por emigrantes llegados en gran parte antes del triunfo definitivo del modo de producción capitalista en el centro —es decir antes de la revolución industrial. Las poblaciones indígenas se vieron, o bien desplazadas o bien exterminadas (América del Norte, Antillas, Argentina, Brasil), o bien sometidas a las exigencias del capital mercantil europeo (América andina). Las formas de agresión son también variadas. Las Américas, Asia y el Oriente árabe, el África negra no se transformaron del mismo modo, porque no fueron integrados en la misma etapa del desarrollo capitalista del centro y, por tanto, no cumplía las mismas funciones en este desarrollo.

Respecto a América, existen ya estudios sistemáticos; por lo tanto, podremos ser breves. Nos extenderemos más sobre el mundo árabe y África negra.

1. *Las formaciones periféricas americanas*

Las Américas tuvieron un papel esencial en el período mercantil de la formación del sistema mundial contemporáneo. Desde sus orígenes, las formaciones precolombinas fueron, o bien destruidas, o bien sometidas al capital mercantil del centro de Europa naciente. El capital mercantil, antepasado del capital acabado, se constituyó unos anexos en América. Instaló allí empresas de explotación de metales preciosos (plata, esencialmente), y de producción de ciertos productos exóticos (azúcar, después algodón, etc.). El capital mercantil europeo, que tenía el monopolio de esta explotación, acumulaba así el capital en planta esencial para la ulterior formación del capital acabado. Las formas de esta explotación anexa podían ser diversas: pseudofeudales (la *encomienda* de América latina), pseudoesclavistas (la explotación minera) o esclavistas (plantaciones del Brasil, las Antillas o las colonias inglesas meridionales de América del Norte). No dejaban de estar al servicio del capitalismo europeo naciente y producían para

el mercado, por lo cual no deben confundirse con los modos de producción feudal o esclavista verdaderos. Sin embargo, estos anexos desarrollaron sus propios anexos: las empresas que debían proporcionar alimentación para su mano de obra y material para su explotación. Estas empresas anexas tuvieron a veces apariencia feudal, especialmente en América latina con la gran explotación del ganado; pero no se convirtieron en realmente feudales porque funcionalmente estaban destinadas a producir para el mercado capitalista. Suelen estar ligadas al modo de producción pequeño comerciante simple, constituido en tierras libres y en las ciudades libres por los emigrantes europeos, particularmente ingleses de América del Norte: granjeros y artesanos producen también en este caso para el mercado de las zonas de plantaciones anexas al capital mercantil.

En el transcurso de este período mercantilista, América latina adquirió sus estructuras definitivas esenciales que la marcarán hasta nuestros días. Estarán basadas en el capitalismo agrario latifundista, que extrae su fuerza de trabajo de los campesinos poco calificados (peones y antiguos esclavos). A ello se añadirá una burguesía mercantil compradora local cuando se distienda el monopolio de la metrópolis. Paralelamente, un pequeño mundo urbano (artesanos, pequeños comerciantes, funcionarios, criados, etc.) se constituye a imagen y semejanza del de la Europa de la época.

La independencia consagrará, a principios del siglo XIX, la transferencia del poder a los propietarios terratenientes y a la burguesía compradora criolla. Las estructuras se perpetuarán y se reforzarán a lo largo de todo el siglo, paralelamente a la intensificación de los intercambios con la metrópolis nueva, Gran Bretaña, que instalará sobre el continente su red de casas de importación-exportación y Bancos, y sabrá obtener beneficios suplementarios de la financiación de la deuda pública de los Estados. La instalación de los capitales petrolíferos y mineros del siglo XX (en gran parte norteamericanos), y después de las industrias de sustitución de importaciones, engendrará un proletariado limitado, cuyas categorías superiores parecerán relativamente tanto más privilegiadas cuanto más se manifieste la crisis agraria a través de la debilitación continua del campesinado pobre y el crecimiento del paro rural y urbano. Algunas veces, asociada con el capital extranjero desde el principio, la oligarquía de los propietarios terratenientes y los negociantes compradores invertirá capitales —amasados en la agricultura y el comercio— en la nueva industria ligera o en las actividades de rentabilidad elevada que están ligadas a la creciente urbanización (inversiones inmobiliarias, terciarias, etc.).

Los grandes historiadores de América latina que son, entre otros, André Frank, Celso Furtado, Fernando Cardoso, Enzo Faletto, Darcy Ribeiro, demostraron cómo la burguesía latifundista y compradora criolla cumplió las funciones de correa de transmisión del capitalismo europeo dominante naciente. Mientras que en Europa el pensamiento liberal había sido el estandarte de la burguesía industrial, en América latina lo fue de los propietarios terratenientes y los comerciantes. El siglo XIX, de 1810 a 1860-1880, estará ocupado por una larga serie de guerras civiles entre el partido europeo, favorable al librecambismo, y el partido americano, que representa los intereses del desarrollo nacional y preconiza el proteccionismo. La victoria definitiva del primero a finales del siglo, en el momento en que en el centro el capitalismo entra en su fase imperialista, destruirá toda esperanza de un desarrollo industrial y afirmará la independencia del continente. Porfirio Díaz simboliza en Méjico esta capitulación nacional. Y el capital imperialista se abrirá paso a partir de 1880, especialmente en Chile, a partir del traspaso del poder en las empresas industriales y mineras al capital extranjero.

Una nueva burguesía industrial se constituirá, sin embargo, siguiendo las huellas del capital extranjero dominante, especialmente en el transcurso de la primera guerra mundial. Limitada en su desarrollo por la sumisión de América latina a las exigencias del libre-cambio, intentará discutir, parcialmente por lo menos, el poder de los propietarios del suelo y los comerciantes. Intentará apoyarse en las masas populares, para conseguirlo, y esto dará a los regímenes de Vargas en Brasil, Perón en Argentina, Cárdenas en Méjico, su carácter populista. Pero intentará evitar que este apoyo popular se vuelva en su contra; también impedirá a las clases populares organizarse libremen-

te fuera de su control. Después de la segunda guerra, el desarrollismo, ideología tecnocrática no populista, marcará un paso atrás hacia un compromiso caracterizado por la utilización de la ayuda exterior y la asociación con el capital extranjero, actualmente norteamericano. La nueva burguesía suele surgir de las mismas familias de grandes propietarios y comerciantes que antaño dominaban, asociadas al capital extranjero. El avance creciente del capital extranjero dominante, su monopolio tecnológico cada vez mayor, acusan la sumisión de estas burguesías nacionales. El fracaso de este modelo de desarrollo, que se manifiesta porque se agotan las posibilidades de la industrialización para sustituir importaciones y por el estancamiento económico de los años 50-60, conducirá a las primeras rupturas del sistema en dirección al socialismo, en Cuba y Chile.

2. *Las formaciones periféricas árabes y asiáticas*

En Asia y en el mundo árabe, el punto de partida será mucho más tardío. Sólo en la segunda mitad del siglo XIX empezarán a transformarse las antiguas clases feudales en grandes propietarios capitalistas que producen para el mercado mundial. Los desarrollos de este tipo serán, por otra parte, desiguales y sólo afectarán a una franja, algunas veces muy estrecha, del enorme continente; el caso de Egipto, íntegramente transformado en plantación de algodón para el Lancashire por sus escasos millares de grandes propietarios, es el caso extremo. La comunidad rural se opondrá por mucho tiempo, en numerosas regiones, al desarrollo del capitalismo agrario; en las Indias, donde el poder inglés dio a los Zeminardos la propiedad sobre el suelo, rompiendo violentamente las comunidades rurales, no tendrá mucha suerte. En China y numerosos países del Oriente persa y otomano podrá escapar a la colonización directa. Habrá que esperar al período contemporáneo, muchas veces posterior a la segunda guerra mundial, para ver un pequeño capitalismo agrario —de campesinos ricos, tipo kulaks—; esto se producirá sobre todo cuando las reformas agrarias liquiden la gran propiedad o la limiten. El carácter tardío y limitado

del desarrollo del capitalismo agrario, de los fenómenos propios de las estructuras del mundo urbano y de la ideología y la cultura de las nuevas clases dominantes surgidas de la transformación de las antiguas o propias de las formas de colonización, limitarán más o menos la extensión del sector comercial comprador, bien en beneficio de las firmas europeas, bien en beneficio de una burguesía extranjera (Levantinos, por ejemplo). Más adelante, como en América latina, algunas industrias esporádicas, instaladas por el capital extranjero, permitirán a las oligarquías locales asociarse a las nuevas actividades. La estructura de estas formaciones tenderá a parecerse a la de América latina, y el retraso se recuperará tanto más rápidamente cuanto más potente sea la penetración de las formas modernas del capital extranjero.

El caso de la India inglesa fue estudiado especialmente por R. C. Dutt, Palme Dutt y Frederick Clairmonte. Desde principios del siglo XIX, los ingleses destruirán sistemáticamente la industria textil india, a través de medios económicos (prohibiciones de importación en Inglaterra) y extraeconómicos (destrucción de las ciudades industriales de Surat, Dacca, Murshidabad, etc.), e impondrán la especialización agrícola, creando a partir de aquí un modelo de gran propiedad terrateniente, reforzado por la exención de las tierras cultivadas con algodón del impuesto sobre el suelo. India y Pakistán independientes heredarán esta estructura. Más tarde, ciertas reformas agrarias parciales abrieron el camino a una profundización del desarrollo del capitalismo agrario de los kulaks. Paralelamente, el centro de gravedad del capitalismo urbano tiende a desplazarse desde el capital comercial comprador hacia el capital de Estado, a medida que progresa la industrialización a las importaciones.

En Indonesia, la colonización holandesa creará directamente plantaciones industriales de exportación en beneficio propio. La debilidad relativa de la gran propiedad local que resultará de esta política explica el mayor peso de la pequeña burguesía y la naturaleza particular del régimen ulterior de Sukarno. Lo mismo ocurrirá, hasta cierto punto, en Malasia, en la península de Indochina y las Filipinas. Determinadas circunstancias, y especialmente el

conflicto de los intereses imperialistas, permitirán a Tailandia escapar a la colonización.

La historia de la formación social Taï contemporánea es, por estas razones, particularmente interesante. Las manifestaciones de caos y de alienación provocadas por la dependencia en otros lugares, aquí son menos visibles. País atrasado durante mucho tiempo, pero no subdesarrollado, Tailandia será capaz, precisamente por haber escapado a la influencia comercial directa, de recuperarse o, de realizar, a través de un «despotismo inteligente», realizar una unidad nacional y una modernización del Estado más coherentes y consistentes que en otros lugares. Sólo después de la segunda guerra mundial el proceso de subdesarrollo del país se acelerará, con su integración al subsistema mundial. Lo mismo ocurriá en Afganistán. Irán resistió menos tiempo, pues el acuerdo anglo-ruso de 1907 y la explotación del petróleo de Adabán provocaron su integración al sistema mundial como semicolonia.

La historia de la formación del mundo árabe contemporáneo se inscribe dentro de un marco en que distinguimos claramente tres períodos: el primero está marcado por una toma de conciencia del peligro europeo, y algunas veces por una tentativa de imitar a Europa para mejor resistirse a ella. Al fracaso de esta tentativa le seguirá el período de colonización, durante el cual las formaciones árabes adquieren su carácter periférico dependiente definitivo. El tercer período, el del replanteamiento de esta dependencia, empieza a dibujarse durante los años 50.

Las formaciones árabes habían estado basadas en el comercio lejano. El desplazamiento del centro de gravedad del comercio mundial del Mediterráneo hacia el Atlántico, paralelo al nacimiento del capitalismo mercantilista europeo, provoca su decadencia. En los primeros tiempos de la agresión imperialista, en el siglo XIX, el mundo árabe perdió su unidad real y se transformó en un conglomerado heterogéneo, sometido al poder extranjero, el poder otomano. El imperialismo, al tiempo que acentuó la división de este mundo, hizo renacer su unidad.

Los límites de la civilización árabe se confundieron con los de las formaciones mercantiles que se apoyaban en los nómadas. Cuando penetraron en países de campesinos, los árabes no supieron, excepto en Egipto, marcar a

los pueblos. Así se explica su fracaso en España; la clase mercantil árabe siguió siendo urbana, los campos cristianos. Expulsados de España, los árabes no dejaron en ella más que monumentos. Del mismo modo, los turcos iban a fracasar en los Balkanes. El fracaso de la arabización del Irán, Anatolia, de la islamización en Abisinia, traducen los mismos límites.

El mundo árabe sintió muy pronto la realidad del peligro imperialista europeo. Desde el siglo XVI y el mercantilismo, los mercaderes europeos obtienen del poder otomano los privilegios comerciales que les confieren las Capitulaciones. La clase mercantil árabe ya está sometida; Europa ha vencido. Los tres siglos que siguen son de un largo letargo durante el cual en Oriente no se tiene ninguna conciencia de lo que ocurre en Occidente. El desarrollo mercantil de la Europa mercantilista tiene como corolario la decrepitud del mundo mercantil simple. Las ciudades se marchitan, los campos adquieren nueva pujanza, con toda su heterogeneidad, y desaparecen los posibles centros de reflexión sobre la decadencia del mundo oriental. El despertar es brutal a principios del siglo XIX, con la campaña de Bonaparte en Egipto.

La historia de la larga tentativa de resistencia del mundo árabe se liquidará con sus derrotas que podemos fechar así: 1882 en Egipto, el período de 1830-1911 en el Maghreb, el 1919 en el Oriente árabe. Después vendrá el período del renacimiento, el de la lucha antiimperialista. A todo lo largo de este siglo de historia aparecerán y se desarrollarán en todo el mundo árabe dos características, con mayor o menor relieve o retraso según las zonas: 1) el renacimiento vendrá marcado por el ascenso de una nueva clase, la pequeña burguesía moderna de las ciudades, engendrada por la integración del mundo árabe al área imperialista; sustituirá, bien a las antiguas clases dirigentes, bien incluso a las nuevas clases burguesas suscitadas por el sistema capitalista mundial; 2) este renacimiento se traducirá por un sentido creciente de la unidad árabe. Puesto que el mundo árabe nunca había sido, excepto en Egipto, un mundo de campesinos y el renacimiento sólo podía basarse en auténticas culturas nacionales campesinas, su vehículo, la burguesía urbana, querrá resucitar la antigua unidad árabe: la de la lengua y la cul-

tura. Por el contrario, en los lugares donde, como en Egipto, el renacimiento puede basarse en la unidad nacional campesina, el sentimiento de la unidad árabe tendrá más dificultades para expresarse y renacerá el sentimiento nacional.

Egipto es la primera provincia del mundo árabe que reacciona frente al peligro exterior. Pero más adelante la amenaza israelí le hará comprender que su suerte es la del mundo árabe en su conjunto. El Oriente árabe, para despertarse, esperará que el imperialismo se instale en el centro de la región creando a Israel; desde los principios, su lucha antiimperialista se confundirá con la lucha contra el sionismo. El Maghreb lejano, colonizado por otra potencia, Francia, no se desvelará frente a los problemas de la unidad árabe hasta después de 1967. Así, pues, el problema palestino pasará a ser el pivote de la cuestión árabe, el test de capacidad de las diferentes clases sociales que pretenden dirigir el movimiento nacional. En este test fracasará la generación burguesa compradora y latifundista y más tarde la pequeña burguesía.

El renacimiento árabe del siglo XIX, la Nahda, tuvo como principales centros a Egipto y Siria. Ya en el siglo XVIII, Egipto, con Alí Bey, había intentado una primera modernización del Estado, que suponía la liberación del yugo otomano. Las circunstancias que siguieron al desatino de Bonaparte condujeron a una segunda tentativa, la del pachá Mohamed Alí. La clase dirigente egipcia —por otra parte de origen extranjero: se trata de turcos, albanos y circasianos—, es la burocracia militar del pachá que sangra al campesinado, constituido por familias de pequeños explotadores. El Estado utiliza el excedente para financiar su modernización: los trabajos de irrigación, la creación de una armada nacional y de una industria. En 1840, la coalición angloturca cortará esta tentativa: Europa, que acudió en ayuda del sultán otomano cuyos ejércitos habían sido derrotados por el del pachá de Egipto, impuso a este último que se sometiera a las Capitulaciones, poniendo fin así a la tentativa de renacimiento industrial. Los sucesores del pachá, de 1848 a 1882, renunciaron a esta orientación autónoma, esperando, con el jedive Ismaïl, europeizarse y modernizarse con ayuda del capital europeo, integrándose al mercado mundial a través del

cultivo del algodón y acudiendo a las casas financieras europeas para financiar este desarrollo extravertido. Dentro de este marco, la clase dirigente egipcia cambiará de estructura, apoderándose de la propiedad de las tierras con ayuda del Estado y transformándose de burocracia mandarinal en una clase de latifundistas. Así, pues, tendremos, no señores feudales como se ha dicho algunas veces, sino capitalistas agrarios, cuya prosperidad dependerá del mercado mundial. Una vez transformado el país en campo de algodón para el Lancashire, la clase dirigente, cuando se materialice la amenaza inglesa, aceptará rápidamente someterse después de obtener la garantía del mantenimiento de sus privilegios. Se verá ampliamente recompensada por los ingleses y será el principal beneficiario de la valorización del valle del Nilo.

Las masas urbanas —formadas por sacerdotes, artesanos y vestigios del mundo comercial— y rural —las notabilidades campesinas— reaccionarán de modo distinto. Herederas de la cultura tradicional, sintieron el peligro de la colonización como destructor de los valores de su civilización árabe y egipcia. También reconocieron los perjuicios de la competencia de las mercancías importadas. Rechazando la dominación europea, decepcionadas por el jedive y la aristocracia turcocircasiana, tuvieron que replantearse el problema de la supervivencia nacional. Promovieron, en Egipto y a partir de 1860, el renacimiento. Pero su tentativa terminó con un fracaso, a pesar de algunos éxitos: renacimiento de la lengua, notable adaptación de ésta a las exigencias de la renovación cultural y técnica, despertar del espíritu crítico. Hassan Riad pudo escribir: «Frente al peligro imperialista, los aristócratas habían rechazado en bloque las tradiciones, por interés egoísta, y también a causa de su origen turco, sin por ello asimilar realmente la cultura europea. Las masas se aferraron a las tradiciones para salvaguardar su personalidad. Al mismo tiempo, padecen la amenaza del poder extranjero que las fascina y las lleva críticamente a considerar estas tradiciones. En el corto lapso de tiempo que la historia concedió entre el momento en que se sentía el peligro exterior (1840) y el momento en que se manifestó a través de la ocupación de Egipto (1882), los pensadores de estas masas no consiguieron superar esta contradic-

ción. Finalmente, se comprometieron en un callejón sin salida: la afirmación vacía de su personalidad, que llevaría poco a poco a una lealtad neurótica a las tradiciones que paraliza el movimiento».

Siria constituyó el segundo polo de este renacimiento del siglo XIX. Su abertura al Mediterráneo explica su toma de conciencia precoz frente al peligro imperialista. Pero, mantenida en el regazo otomano, la economía de los países del Masrac estaba estancada: situadas fuera de los circuitos del comercio de antaño y de la nueva colonización a que se abría Egipto, las ciudades sirias se vieron privadas de sus élites brillantes de otros tiempos. Así, pues, al igual que en Egipto, el renacimiento se alimentó de elementos semipopulares del Estado llano: artesanos y clérigos, hombres de religión.

Aunque la Nahda egipcia no consiguió formular un programa coherente y eficaz de las transformaciones sociales necesarias para resistir a la agresión imperialista, éste no dejó de ser un momento decisivo de la formación del sentimiento árabe moderno. Pues restableció la circulación de las ideas entre las provincias del mundo árabe y remodeló uniformemente la lengua adaptándola a las exigencias comunes de la modernización; en una palabra, revitalizó el instrumento principal de la unidad árabe.

La tentativa de Mohamed Alí en Egipto será, con la del Japón, el único intento de modernización realizado en el siglo XIX fuera del mundo europeo. Su fracaso fue debido a dos series de causas: la proximidad de Europa, que no le da tiempo a reformar el Estado e industrializar el país, y la madurez suficiente de las condiciones sociales locales. Las formaciones sociales del mundo árabe no preparaban desde dentro la eclosión del capitalismo, y la tentativa del pachá de instaurar un mercantilismo de Estado para paliar la inexistencia de una burguesía indígena, descansaba, pues, en bases sociales frágiles. Por el contrario, Japón, en razón de su posición geográfica excéntrica, no fue objeto de la codicia europea precoz, mientras que su formación social feudal le predisponía a una eclosión del capitalismo indígena.

Después del fracaso de la Nahda se produce un período oscuro que estará caracterizado por un replegamiento provincial y que se extiende hasta la segunda guerra mundial. Es la gran época del imperialismo triunfal. Es también la época del fracaso del movimiento nacionalista burgués replegado en sus provincias. Es, en definitiva, el período de la instalación sionista en Palestina. La historia política de Egipto de esta época se analizó por primera vez en *L'Egipte nassérienne* de Hassan Riad. Vamos a citarlo a grandes rasgos.

La derrota militar de Orabi en 1882 marcó el fin de las esperanzas de la Nahda. El Estado llano fue eliminado políticamente primero y económicamente después. La generación de pequeños funcionarios limitados y sometidos que fueron sus descendientes aceptó rápidamente la dominación extranjera y se refugió en el rechazo de los valores del mundo moderno, en una oposición reaccionaria y sin riesgo. Al mismo tiempo, dentro del marco de la valorización colonial, se constituyó la burocracia egipcia, exclusivamente agraria primero, y después agrariocomercial e incluso industrial. La aristocracia de los grandes propietarios capitalistas, muy concentrada, se lanzó, efectivamente, a partir de 1919, a los negocios comerciales e industriales, con la constitución del grupo Misr, asociado a los capitales extranjeros, los de la burguesía levantina de Egipto (griegos, judíos y cristianos de Oriente europeizados) y los del gran capital británico, francés y belga. Esta clase se convierte en clase dirigente egipcia, en la correa de transmisión de la dominación imperialista hasta 1952.

Después del fracaso del renacimiento del siglo XIX, la sociedad egipcia deja de pensar. La aristocracia y la burguesía de ella surgida se contentan con un barniz europeo, la pequeña burguesía se conforma con los cotilleos de café, el proletariado deja de existir, las masas populares están desheredadas, son cada vez más numerosas y se ven deshumanizadas, reducidas a la búsqueda cotidiana de la piastra que permitirá sobrevivir. En el Egipto colonial se reúnen todas las condiciones para poder constituir, en cierto modo por reacción, una *intelligentsia*, es decir un grupo de hombres que busquen la verdad fuera de una sociedad inculta a la que les es imposible integrarse, ni siquiera materialmente, por falta de un desarrollo suficiente. Dentro de este marco debemos situar al primer partido nacionalista egipcio, el de Mustafá Kamil y de Mohamed Farid, cuya historia se extiende desde 1900 has-

ta la primera guerra. Creado por hombres que pertenecen a la primera generación de la *intelligentsia*, el primer partido nacionalista no puede considerarse como el partido de la burguesía egipcia: la gran burguesía egipcia de la época es una aristocracia aburguesada que acepta el yugo extranjero. Tampoco es el partido de la burguesía rural: La burguesía tiene, efectivamente, su propia organización, el partido Umma, celosamente conservador en materia ideológica y social, fiel sostén de la eficaz administración inglesa —que prueba que en aquel momento las clases medias rurales se sentían solidarias de la aristocracia frente al peligro que representaban las masas crecientes de campesinos sin tierra. Partido burgués, sin embargo, en el sentido concreto de que su ideología moderna se nutre de la tradición europea burguesa. El eco del partido nacionalista encontrará, a pesar de la miseria de la sociedad egipcia, la apatía de las masas pobres, la inconsistencia de la pequeña burguesía, la actitud reaccionaria de las clases medias rurales, la traición abierta de la aristocracia y de la burguesía a que dio origen, de las numerosas resonancias. En los momentos críticos, el partido se convierte en nación, a la que simboliza en sus potencialidades. Pero la historia del partido nacionalista será corta. En el mismo momento que la nación entera se levanta, en 1919, desaparece para dar paso a un partido que representa más fielmente a la sociedad egipcia de la época, el Wafd.

Este Wadf, cuya historia se superpone a la de Egipto desde 1919 a 1952, no es tampoco el partido de la burguesía egipcia. Esta burguesía sigue siendo fundamentalmente promonarquista y proinglesa. La inconsistencia del Wafd dará la medida de la pequeña burguesía. Esto explica que en definitiva resulte, en los problemas principales, tan conservador como los partidos de la monarquía. Esto explica también que los ingleses nunca se dejarán engañar por su demagogia nacionalista. El Wafd no piensa ni por un momento en que Egipto pueda dejar de ser un Estado cliente de Gran Bretaña. No hay duda de que la habilidad del interlocutor británico estribará en aprovechar la existencia de una monarquía dispuesta a aceptar abiertamente la presencia extranjera para no hacer al Wafd más que un mínimo de concesiones, aunque sólo sean puramente formales. Cuando un peligro grave amenace realmente al edi-

ficio, Gran Bretaña sabrá encontrar rápidamente los términos para un compromiso. Así ocurrió en 1936 y en 1942 frente a la amezana fascista. El tratado angloegipcio de 1936 tenía que regular durante veinte años los intereses reservados a Gran Bretaña en Egipto: su negociación, que se arrastraba desde 1924, se aceleró bruscamente con la amenaza que Italia, instalada desde hacía un año en Etiopía, hacía pesar sobre el país. Las concesiones sucesivas de Gran Bretaña como el desarrollo de la industria ligera entre 1920 y 1945, facilitaban los compromisos. Gracias a esta cohesión, el sistema funcionaba a pesar de las crisis: durante veinticinco años, la alternancia de los parlamentos wadfistas y las dictaduras reales basta para asegurar la perennidad de los intereses extranjeros y los de la aristocracia. El ahogo del desarrollo económico, es decir, en realidad, el crecimiento numérico galopante de las masas desheredadas, que acaban por representar un 50 % de la población de las ciudades y un 80 % de la del campo, así como el desarrollo de las capas intermedias, por una parte, la aparición del comunismo en la escena política y la crisis del sistema colonial en Asia, por otra, son responsables de las rupturas de la segunda postguerra.

Durante todo este largo período de replegamiento de Egipto sobre sí mismo, en que la dominación del imperialismo no fue radicalmente sometida a discusión, sino sólo puesta en duda a nivel de sus formas, mientras se intentaban soluciones para hacerla soportable, el sentimiento nacional es estrictamente egipcio. Nadie intenta trasplantar la lucha antiimperialista de Egipto en el marco más amplio de la región árabe. La rebelión de los palestinos en 1936 tuvo ciertas repercusiones en Egipto, especialmente entre las masas populares, que sentían que toda la región estaba oprimida por el mismo imperialismo, uno de cuyos instrumentos sería el sionismo. Pero este sentimiento permanece difuso en las masas, que no tienen partido u organización propias donde expresarse. Los movimientos que tienen derecho a la palabra son los de la burguesía colaboradora de la pequeña burguesía, veleidosa e inconsistente. Y aquéllos ya no están arraigados en la historia de Egipto, pues son los productos de la colonización. Taha Husayn llega a afirmar que Egipto no le debe nada a Oriente, que es hijo de Grecia y de Europa. Occidentalismo su-

perficial que muchas veces recubre un vacío cultural real. Posición que permite satisfacerse fácilmente: «Puesto que nunca hemos sido orientales, hemos sido siempre iguales a los occidentales, de los que no tenemos nada que aprender...».

El mismo carácter de provincialismo caracteriza la vida política del Masrac durante este período. Pero aquí, como que los imperialistas se reparten artificialmente la región entre el mandato británico y el mandato francés, y como que la instalación sionista amenaza directamente la supervivencia de la región, la reacción nacional será más unitaria que árabe.

La dominación otomana en el Creciente fértil preservó la unidad de esta región hasta 1919. Es evidente que esta dominación no constituía una protección eficaz contra la penetración imperialista. Pues todo el imperio otomano estaba en vías de subdesarrollo y de colonización indirecta desde las Capitulaciones. La destrucción de la Siria Marítima, que se remonta a las Cruzadas, había dado a los europeos y especialmente a las ciudades italianas la preeminencia en el comercio marítimo mediterráneo. La obertura de las rutas del Atlántico y de El Cabo había hecho perder al Creciente fértil lo esencial de su papel comercial. A partir del siglo XIX, el desarrollo del capitalismo europeo acelera el proceso de degradación del Oriente árabe. La destrucción del artesano sirio se remonta a esta primera mitad del siglo XIX, consecuencia de la afluencia de los algodones ingleses. Más tarde, la penetración del capital financiero europeo se realiza a través del canal de la Deuda otomana; ésta absorbe en 1874 los cuatro quintos de los ingresos presupuestarios de la Porte. Para hacer frente a este pillaje, Estambul acentúa su extracción tributaria sobre los territorios dependientes: a finales del siglo XIX, más del 80 % de los ingresos presupuestarios percibidos en las aldeas de Siria y Mesopotamia revierten a la Porte en forma de tributos; solamente menos de un 20 % se dedican a los gastos locales de administración. Hay que añadir la penetración directa del capital europeo; pero hasta 1914 sólo se trata de empresas industriales sirias; el control de los ferrocarriles, los puertos y la instalación de algunos servicios públicos (electricidad, traída de aguas). Las grandes realizaciones (el Berlín-Bagdad, la explotación del petróleo de Mossul) se encuentran aún en estado de proyecto cuando estalla la primera guerra mundial.

En realidad, la integración del Creciente fértil en el sistema capitalista mundial no empezará realmente hasta el período de los mandatos. En Siria, esta integración será insignificante hasta la segunda postguerra, pues las posibilidades de desarrollo de la agricultura de exportación están limitadas por la débil vocación agrícola de la región. Sin embargo, a partir de los años 50, se empieza a valorizar la Gesirah, estepa semiárida situada entre el Tigris y el Éufrates y ocupada hasta aquel momento exclusivamente por los pastores nómanas. Esta valorización colonial la realizará la burguesía urbana siria con medios capitalistas modernos: tractores y mano de obra poco numerosa, asalariada, grandes espacios arrendados al Estado o a los jefes nómadas. Asegurará un fuerte crecimiento de las exportaciones agrícolas, algodón, trigo, cebada. En el Oeste, tradicionalmente rural, el progreso se verá retrasado por la organización social del mundo campesino. Pues, desde que Siria perdió su papel comercial, se instituyó un proceso de regresión social. La población bajó de los cinco millones aproximados de habitantes en las grandes épocas de la antigüedad y del califato de los abásides, a menos de un millón y medio antes de la primera guerra mundial. Esta población, por otra parte, siguió siendo muy urbana: en 1913, las ciudades reúnen a un tercio, los nómadas a un cuarto y los campos a un 40 % escaso. A partir de este momento, la función comercial de las ciudades que sirven sólo a las zonas interiores de Mesopotamia y Arabia, es insignificante. La destrucción del artesanado por la competencia de las importaciones europeas agrava la crisis. Entonces, para sobrevivir, las clases dirigentes urbanas sirias se feudalizan, es decir, que intentan percibir un excedente que su comercio ya no puede proporcionarles a partir de los campesinos del Oeste sirio. La constitución de los latifundios se remonta a este siglo XIX que consagra el replegamiento en el campo de una burguesía mercantil desposeída de sus funciones. Entre las dos guerras, dentro del marco del mandato, este proceso de feudalización se acelerará gracias a la «paz francesa», que permite someter a los campesinos recalcitrantes. Como la

vía de la industrialización está prácticamente cerrada por la dominación del capital francés, la burguesía urbana no tiene otra salida. Después de la independencia de Siria, tomará aliento de nuevo con la instalación de industrias ligeras (textiles, industrias alimenticias) y la conquista agrícola de la Gesirah: «El crecimiento agrícola: conquista ciudadana», escribe Rizkalla Hilan. Este proceso toca a su fin a partir de 1955, se agota, obligando a Siria a comprometerse en una nueva vía, la del capitalismo de Estado.

El caso sirio demuestra cómo, de 1920 a 1955, la integración al sistema capitalista mundial da a la burguesía local la posibilidad de desarrollarse, cómo esta integración crea una burguesía nacional dependiente. Así satisfecha, se comprenderá mejor por qué Siria, centro vivo del arabismo en 1919, pudo dormitar durante treinta y cinco años en su provincialismo.

Lo mismo ocurrirá en Irac. Los ingleses se instalan aquí en 1920, en una región semidesértica, sin ciudades dignas de este nombre: ni siquiera puede compararse con Siria, a pesar de que ésta era decadente. Pero existen grandes posibilidades naturales. Los ingleses recrearán, pues, un mundo agrícola que había desaparecido unos siglos antes: los trabajos de irrigación iniciados en la época del mandato tendrán un papel decisivo en la constitución de una nueva burguesía agraria latifundista. Los ingleses distribuyeron un 90 % de las tierras a un millar de jefes de tribus siminómadas. El petróleo, explotado por la *Iraq Petroleum Company*, se encargará del resto. Este proceso de valorización crea un Irac que, nacionalista, panárabe y turbulento en 1920, seguirá siendo hasta 1958 un cliente fiel de Gran Bretaña.

El mundo urbano del Creciente fértil, que había sido tan miserable a finales de la época otomana, había sido decididamente nacionalista y unitario. Frente al peligro imperialista, había sido durante mucho tiempo prootomano; su nacionalismo flotaba entonces entre un nacionalismo musulmán, otomano y árabe. Decepcionado por la insuficiencia de las reformas otomanas —especialmente la del Tanzimato de 1839—, aún más decepcionado cuando el movimiento de renovación «joven turco» se orienta a partir de 1908 hacia un nacionalismo turco, por tanto anti-

rreligioso, este mundo urbano se vuelve hacia el nacionalismo árabe y busca la alianza exterior que le permitirá liberarse del yugo otomano. La diplomacia londinense sabrá cómo utilizarlo y engañarlo. Después de la primera guerra mundial, la burguesía urbana había considerado hábil darse «reyes», elegidos entre los «Grandes» del desierto, renovando así la tradicional alianza de las ciudades mercantiles y de los nómadas. En realidad, los «Grandes» del desierto —la familia hachemita— aceptan el reparto de la región entre ingleses y franceses y se ven recompensados convirtiéndose en reyezuelos de los mandatos ingleses: Faizal I tendrá Irac; su hermano Abdallah, Transjordania.

Las riquezas potenciales del país y su valorización facilitarán en Irac una tendencia al provincialismo, fomentada al mismo tiempo por la inteligencia de la política británica. Desde luego, la historia política del Irac de 1920 a 1958 es muy agitada, pero sólo a nivel de las coaliciones de las camarillas gubernamentales, pues, hasta 1958, el doble *statu quo* social (la dominación de la nueva clase latifundista) y exterior (Irac Estado cliente), no será discutido por ningún régimen. En el transcurso de los años 20, el viejo nacionalismo árabe de la época otomana desaparece, a medida que se constituye la nueva burguesía latifundista colaboradora. La nueva oposición, que empieza a constituirse durante los años 30, no supera los ambientes intelectuales, agrupados dentro del círculo Ahali. Este círculo no es el partido de la burguesía, como tampoco lo es en Egipto y el Wafd. Una vez más, la burguesía es «colaboradora». Este círculo no es más que una agrupación de la inteligencia, relativamente aislada. Por tanto, de ahí surgirán las principales fuerzas del futuro, que tomarán el relevo en 1958: desde el populismo pequeño-burgués, antepasado del Baas, a los elementos más radicales del comunismo iraquí.

El éxito del imperialismo francés en Siria fue mucho más difícil que el de los ingleses en Irac. En Siria no había ni petróleo ni posibilidades de valorización agrícola que pudieran permitir aliar a la burguesía con el régimen del mandato. Esta burguesía, por otra parte, estaba mucho más viva que en Irac a finales de la época otomana: hasta tal punto, que daba a toda la región un tono «levan-

tino», es decir, abierto al Mediterráneo y, más allá, al Occidente. El imperialismo francés iba a conformarse con ofrecer a los burgueses de las ciudades sirias la mediocre salida de la acentuación de la explotación de los campesinos del Oeste sirio e intentó jugar la carta de la explotación de las divisiones religiosas. Pero Siria se ve aún más afectada que Irac por la instalación sionista en Palestina. Pues Siria y Palestina constituyen desde hacé tiempo una única región del Oriente árabe. Las mismas familias burguesas se repartían entre Jerusalén, Damasco, Haïfa y Beirut. El país se repartió de manera completamente artificial entre Francia e Inglaterra, en 1919, y su parte meridional, Palestina, fue atribuida al sionismo en 1917 por la declaración Balfour. El pueblo sirio sentía esta alienación con casi tanta amargura como el de la misma Palestina. El hundimiento de Francia en 1940 creaba las condiciones para la eliminación del imperialismo francés de la región. Primero Gran Bretaña, entre 1941 y 1949, y después los Estados Unidos, con la serie de los tres golpes de Estado de 1949, se irán relevando sin modificar la alianza social de base entre la nueva burguesía y el imperialismo.

Así, pues, de 1920 a 1940, el imperialismo domina en toda la región. Tanto en Egipto como en Irac y en Siria, la burguesía nacional, agraria y latifundista en sus rasgos esenciales, enriquecida y fortalecida siguiendo el surco del imperialismo, acepta el replegamiento provincial al servicio de sus maestros extranjeros. La dominación del imperialismo por esta clase no parece realmente amenazada, pues la oposición sigue siendo débil sin auténtico apoyo de clase, oposición «intelligentsista» que se debate entre su insatisfacción —especialmente en el terreno nacional— y la atracción que ejerce sobre ella la burguesía nacional proimperialista.

La traición de la burguesía latifundista árabe tiene como corolario el abandono del pueblo palestino, entregado a la colonización sionista.

Por ello, en el año 1948, con la creación del Estado de Israel, se pone fin a una época y se inicia el replanteamiento del sistema capitalista en toda la región.

Los veinte años siguientes, de 1947 a 1967, estarán marcados por tres caracteres fundamentales: 1) la caída de la burguesía nacional árabe y el ascenso de la pequeña burguesía nacionalista; 2) la eliminación de Gran Bretaña de la región en beneficio de las dos superpotencias, los Estados Unidos y la U. R. S. S. y la elaboración de un *modus vivendi* de reparto de la región entre sí, y 3) la afirmación del carácter expansionista del colonialismo sionista.

El equilibrio en que se había basado el replegamiento provincial del período de 1920 a 1947 se apoyaba en la alianza de clase entre el imperialismo dominante de la región —Gran Bretaña y, accesoriamente, Francia— y la burguesía latifundista de los distintos Estados. Este sistema podía funcionar mientras la valorización colonial asegurara la distribución de algunas migajas entre la pequeña burguesía. Pero estaba limitado por sus propias contradicciones internas. Hassan Riad analizó en términos económicos y sociales, para Egipto, estas contradicciones crecientes que se traducen por un crecimiento acelerado de las masas proletarizadas y semiproletarizadas a partir de la primera guerra mundial, la miseria creciente de estas masas, el paro cada vez mayor, el progreso de la pequeña burguesía insatisfecha y, en el terreno político, la aparición de nuevas fuerzas, esencialmente el movimiento comunista y los Hermanos musulmanes. En Siria y en Irac, los mismos fenómenos traducen las mismas contradicciones fundamentales, aunque el carácter aún reciente de la valorización colonial retardará más que en Egipto el momento del hundimiento.

Así, pues, Egipto inaugura el período nuevo con el golpe de Estado militar de 1952. Hassan Riad y Mahmour Hussein analizaron las etapas del cambio de las relaciones sociales antiguas, de la alianza de la burguesía latifundista y compradora con el imperialismo inglés y la alianza nueva del capitalismo de Estado egipcio con el Estado soviético. Este cambio se inicia con la reforma agraria de 1952, que, liquidando el poder de los latifundistas, da a los kulaks la función de dirección de los campos, y sigue con las nacionalizaciones de 1957 y después de 1961, que transfieren al Estado la propiedad de las empresas del capital occidental y de su asociada la burguesía egipcia. Tiene como corolario la afirmación progresiva de una ideología nueva, la del nasserismo. Primero tímidamente, la nueva clase dirigente egipcia en formación prosigue la política de replegamiento provincial de la antigua burguesía. La

agresión imperialista sionista de 1956 la obligará a reaccionar para afirmarse como panárabe. Del mismo modo, tímidamente, el nuevo régimen intentará llegar a un compromiso interno con la burguesía nacional, del mismo modo que intentará conservar las alianzas exteriores tradicionales. El rechazo de la B.I.R.D. a financiar la presa de Asuán, la respuesta de Egipto con la nacionalización del canal de Suez en julio de 1956, la agresión anglo-franco-israelí de octubre, el freno que los americanos y los rusos significaron para los agresores, aseguraron la desviación del régimen hacia el capitalismo de Estado en 1957.

El ejemplo egipcio debía ejercer una fuerte atracción en el Oriente árabe. En Siria, la caída de la dictadura de Shishaki en 1954 lleva al poder a una coalición heteróclita formada por nuevas fuerzas sociales pequeño-burguesas, del Baas y de las fuerzas de la burguesía tradicional del Bloque nacional. El golpe de Estado de 1963 lleva de nuevo al poder al Baas sirio, esta vez solo, y el movimiento de desarrollo del nuevo capitalismo de Estado recupera su ritmo. Del primer plan de 1965 a 1970 que da predominancia a las nacionalizaciones y a la ayuda soviética, se constata la misma evolución que en Egipto del período anterior a 1957 hasta el del plan de 1960-1965.

Lo mismo ocurrirá en Irac. El frente constituido en 1957 termina con el poder hachemita burgués latifundista con el golpe de Estado de julio de 1958. El nuevo régimen oscilará de 1958 a 1963 entre una línea de tipo nasseriano y una línea de izquierda. Porque las cosas en Irac no ocurrieron del mismo modo que en Egipto o Siria. La dominación anglohachemita fue absoluta y se prolongó mucho: además las masas intervinieron con gran violencia; las fuerzas de resistencia popular —las milicias— ajustan cuentas, liquidando a la burguesía latifundista. Las dudas del gobierno de Kassen conducen a su caída en 1963, en beneficio de un régimen baasista de derechas.

Tanto en 1948 como en 1956, fue el expansionismo israelita quien desenmascaró la naturaleza de la burguesía latifundista compradora de los Estados árabes, quien denunció su sumisión al imperialismo y el carácter demagógico de su panarabismo intermitente y verbal. Además, obligó a cada Estado árabe a salir de su aislamiento. Pues, por su naturaleza, Israel amenaza su existencia, porque se

ve forzado a anexionarse nuevas regiones para responder a su objetivo, que consiste en reagrupar a la mayoría de los judíos del mundo. Por dos veces, en 1948 y 1956, la agresión israelí tuvo como consecuencia la rebelión de las masas arabes contra sus gobiernos y la transferencia del poder local de manos de la burguesía latifundista compradora a la pequeña burguesía. La iniciativa de una tercera guerra de Palestina, tomada por Israel en 1967, se liquidó con una nueva crisis profunda del mundo árabe, demostrando el fracaso de la pequeña burguesía nacionalista, que no consiguió superar a la burguesía latifundista compradora, a la que sustituía.

El Maghreb permaneció alejado durante mucho tiempo de las corrientes que removían al mundo árabe oriental con la colonización francesa, sus formas específicas de opresión y los problemas locales que engendraba, y también por su distanciamiento geográfico y sus caracteres propios, especialmente su «bereberismo». La colonización francesa de Argelia, probablemente porque empezó mucho antes que el imperialismo y a causa del retraso del desarrollo del capitalismo francés, condujo a una colonización parcial de poblamiento de «Pequeños Blancos». Este objetivo de la colonización agraria lo conservarán Túnez y Marruecos. Sólo más adelante se desarrollarán formas más evolucionadas de colonización en el Maghreb particularmente en Marruecos, caracterizadas por las inversiones mineras e incluso industriales del capital financiero francés. Analizando las diferencias de estructuras sociales engendradas por la colonización en cada uno de estos tres países, escribimos, en *Le Maghreb Moderne*: «La aristocracia terrateniente argelina habrá desaparecido desde hará mucho tiempo —por otra parte, más bajo los golpes de Abdel Kader (1830-1848) que bajo los de la colonización—, y la de Marruecos continuará reforzada por la colonización; el caso de Túnez se sitúa entre los dos primeros. Aunque actualmente estas estructuras pierdan poco a poco su importancia frente al ascenso prodigioso de la pequeña burguesía, común a los tres países, habrán marcado durante mucho tiempo al movimiento nacional». La guerra de exterminación emprendida durante la conquista de Argelia, hasta 1848, dio a la resistencia argelina un carácter campesino popular, mientras que conducía a

la destrucción de las élites urbanas y a su emigración masiva. Las nuevas capas urbanas recreadas por la colonización no tienen ninguna relación con el campo ni con las antiguas clases dirigentes urbanas. Por ello, su nacionalismo es superficial durante tanto tiempo y su reivindicación será asimilacionista, como seguía definiéndola Ferhat Abbas aun después de la segunda guerra mundial. La oposición de los «Pies Negros» elimina esta perspectiva. Poco a poco, el movimiento de resistencia se desplazará hacia los ambientes urbanos populares y los trabajadores emigrados de Francia. De este movimiento surgirá la insurrección armada de 1954. Y durante la guerra de Argelia (1954-1962) renacerá verdaderamente el nacionalismo argelino. Esta larga ruptura, de 1850 a 1945, entre el período antiguo del nacionalismo argelino y su renacimiento contemporáneo no se produce en Marruecos y Túnez, colonizados más tarde. Esto explica que aquí el movimiento nacional moderno no haya tenido antecedentes populares, como en Argelia. En Túnez, el movimiento nacional, que se constituye en los años 30 dentro de los ambientes burgueses y pequeño-burgueses, nunca alimentará la ilusión asimilacionista. Pero será siempre burgués, moderado, como lo simboliza el hombre con cuyo nombre se le ha relacionado desde un principio, Bourguiba. Cuando este movimiento se ve desbordado por el levantamiento de las masas campesinas en 1954, la situación se recuperará gracias a la política de concesiones francesas que conduce a la independencia en 1965. En Marruecos, colonizado más tarde, la continuidad es aún más marcada. Por ello, el movimiento nacionalista moderno urbano tendría que situarse tras las élites tradicionales del país, que asegurarían su dirección hasta la independencia.

Después de la larga noche de la colonización francesa, el Maghreb tuvo dificultades en recuperar su personalidad, aislado del mundo árabe oriental. Su nacionalismo era entonces puramente local, aunque la sensación de pertenecer al mundo árabe también intervenía. Del período posterior a la independencia hemos escrito: «La evolución política de los Estados del Maghreb durante el último decenio (1960-1970) marca la revancha de las realidades sociales profundas sobre la realidad política aparente modelada por las vicisitudes de la colonización. El movimiento nacional argelino, después de alcanzar la cima de su radicalismo durante los primeros años de la guerra, quedó finalmente acaparado por las capas sociales pequeño-burguesas que seguidamente se beneficiaron de la independencia. En Túnez, bajo la influencia creciente del ascenso de la pequeña burguesía, el Destour pasaba lentamente del liberalismo capitalista al "socialismo nacional". Argelia evolucionaba de la izquierda hacia la derecha, Túnez en sentido inverso. En Marruecos, el régimen no había llegado a estabilizarse: la presión pequeño-burguesa estuvo a punto de vencer en 1960, y su fracaso explica el regreso de las fuerzas tradicionales conservadoras. Argelia y Túnez terminaron prácticamente su evolución, del nacionalismo moderado en Túnez y del radicalismo revolucionario campesino en Argelia al "socialismo" nacional pequeño-burgués. Marruecos aún no ha acabado este capítulo de su historia, pero las fuerzas sociales y políticas del socialismo pequeño burgués ya están situadas».

El nacionalismo pequeño-burgués en que se apoya la dominación imperialista de nuestra época, por la perpetuación del subdesarrollo, es simpre idéntico, sean cuales sean las orientaciones de política exterior. Al mismo tiempo, como que el escenario palestino queda lejos de la región y la amenaza israelí no se deja sentir, la toma de conciencia de la unidad de lucha antiimperialista necesaria permanece, quizá más que en el Oriente árabe, confinada a ambientes sin influencia en las masas.

3. *Las formaciones periféricas africanas*

Por encima de la «raza» —que no es ni más homogénea ni menos mezclada, desde los tiempos prehistóricos, que todas las demás—, un fondo cultural de origen común o parecido y una organización social que presenta aún muchas analogías, dan una entidad al África negra. Esta entidad viva, amplia y rica, no esperó a la conquista colonial para recibir y dar a los demás grandes conjuntos del Antiguo Mundo. Pero estos intercambios no rompieron la unidad de la personalidad africana; por el contrario, la ayu-

daron a formarse y enriquecerse. Y la conquista colonial la reforzó aún más.

Sin embargo, vista desde dentro, África negra es muy variada. Desde luego, casi ninguno de los Estados actuales, resultados de un corte artificial, constituye una base única o esencial de esta diversidad. Pero sería un error considerar que esta realidad, por más reciente que sea, no se marca ya en el rostro de África y no se verá llamada a reforzarse, como mínimo en un futuro próximo. Más visibles resultan unas cien o doscientas regiones, de extensión diversa, y que muchas veces superan las fronteras del Estado, que se definen no sólo por su geografía sino también y sobre todo por la homogeneidad de sus condiciones sociales, culturales, económicas e incluso políticas.

Por encima de esta unidad y esta diversidad nos encontramos con la división del continente en tres macrorregiones, basada en los efectos del último período de la historia de África: el de la colonización.

El África del Oeste convencional (ex-A.O.F., Togo, Gana, Nigeria, Sierra Leona, Gambia, Liberia y Guinea Bissao), El Camerún, Tchad y Sudán constituyen el «África de la economía de trata», conjunto que se subdivide en tres conjuntos: 1) la subregión costera, de fácil acceso por el exterior, que constituye su parte rica, 2) la subregión interior, que es la reserva de mano de obra de la costa y el mercado de salida de las industrias situadas en esta costa, y 3) el Sudán. La cuenca convencional del Congo (Zaire, Congo Popular, Gabón y R.C.A.) constituye «el África de las compañías concesionarias». El conjunto oriental y austral del continente (Kenya, Uganda, Tanzania, Ruanda, Burundi, Zambia, Malawi, Angola, Mozambique, Zimbabwé, Botswana, Lesoto y África del Sur) constituyen «el África de las reservas».

Etiopía y Somalia, Madagascar, la Reunión y la isla de Mauricio, al igual que las islas de Cabo Verde en el otro extremo del continente, no se incluyen dentro de estas macrorregiones, aunque bajo tal o cual aspecto podamos encontrar en ellos algunos elementos de uno u otro de estos sistemas, sin embargo combinados con otro sistema, dominante en la actual disposición: el sistema esclavista mercantilista de las islas del Cabo Verde, Reunión y la isla Mauricio, los sistemas pseudofeudales de Etiopía y Madagascar.

El período mercantilista se extiende desde el siglo XVII al 1800. Está marcado por la trata de esclavos. Esta trata sólo afecta a las zonas costeras: propaga sus efectos sobre el conjunto del continente, traduciéndose en una regresión de las fuerzas productivas. Se distinguirán dos zonas de trata de esclavos: por una parte, la de la dependencia atlántica, que es con mucho la más devastadora por su amplitud, que afecta a todo el continente a partir de sus costas, desde San Luis del Senegal hasta Quelimán en Mozambique; por otra parte, la de la dependencia oriental, que actúa a partir de Egipto, desde el mar Rojo y Zanzíbar en dirección al Sudán y África oriental. Esta segunda trata mercantilista se prolonga hasta después de 1800, pues la revolución industrial que transforma los cimientos de la sociedad en Europa y América del Norte no afecta al Oriente turco árabe.

El período entre 1800 y 1890 está caracterizado por la tentativa, por lo menos respecto a ciertas regiones del área del mercantilismo atlántico, de definir una nueva forma de la dependencia entre estas regiones y la parte del mundo en que el capitalismo ha adquirido su forma industrial acabada. El área del mercantilismo oriental ignora este período.

El siguiente, el de la colonización, para acabar la obra del precedente en el oeste, se sustituye al mercantilismo oriental en el este, y desarrolla, con medios decuplicados, las formas actuales de dependencia.

Las formaciones sociales premercantilistas, las únicas que pueden considerarse tradicionales, son entonces autónomas. Pero no están aisladas del resto del mundo; por el contrario, mantienen, con las formaciones árabes de África del Norte, relaciones de comercio lejano que llenan funciones esenciales, tanto en unas como en otras.

En el período mercantilista se constituyen los dos polos del modo de producción capitalista: la proletarización y la acumulación de la riqueza-dinero. Cuando, con la revolución industrial, se reúnan los dos polos, la riqueza-dinero se convertirá en capital y el modo de producción capitalista adquirirá su forma acabada. Durante este período de tres siglos de incubación, la periferia americana

cumplirá una función decisiva en la acumulación de la riqueza-dinero por la burguesía mercantil atlántica. África negra tendrá un papel no menos importante: el de «periferia de la periferia». Reducida a polo proveedor de mano de obra servil para las plantaciones de América, África pierde su autonomía; empieza a ser modelada en función de exigencias externas, las del mercantilismo.

Los efectos destructores de la trata de negros mercantilista sobre África son conocidos gracias a trabajos como los de Boubacar Barry en el Waalo, y actualmente podemos definirlos a grandes rasgos.

Mientras que el comercio transahariano del período premercantilista en que participaba Waalo había reforzado la centralización estática y estimulado el progreso de este reino senegalés autónomo, el comercio atlántico que sustituye al primero desde el establecimiento de los franceses en San Luis (1659), no libera ninguna fuerza productiva, sino que se liquida con una regresión de éstas y una disgregación de la sociedad y del Estado de los Waalo-waalo. Es por ello que los franceses tendrán que emplear la fuerza para romper las relaciones transaharianas anteriores, someter a esta región del África y orientar sus relaciones exteriores conforme a las exigencias de la sucursal de San Luis. Pues la sociedad africana había intentado reaccionar y el islam había constituido el marco de esta resistencia. Los comerciantes de San Luis pagan con armas los esclavos que compran. El equilibrio de los poderes anteriores entre el rey, que dispone de un ejército permanente de prisioneros de la corona, la asamblea de los Grandes que le nombran, que se beneficia de un sistema de dotes, que se yuxtapone y se superpone al *lamanat* (la propiedad colectiva clánica de las tierras de las comunidades campesinas), y las comunidades campesinas en sí mismas, basadas en el *lamanat*, se rompe. Los tributos que pagaban al rey los comerciantes de San Luis facilitan una guerra civil permanente en la que participan los grandes notables, que se entregan al pillaje de las comunidades para obtener esclavos. Los marabús musulmanes intentan organizar la resistencia de estas comunidades. Su objetivo es impedir la trata, es decir la exportación de la fuerza de trabajo (sin proscribir la esclavitud interna). El islam cambia de carácter: de religión de una casta

minoritaria de mercaderes, pasa a ser reacción popular de resistencia. Una primera guerra de los marabús (1673-1677) entablada para intentar convertir el río e impedir la trata, fracasa. Un siglo después, en 1776, la revolución torodo derriba a la aristocracia guerrera de los países de los todocolor y acaba con la trata de negros. Pero en el Waalo, cerca de San Luis, la tentativa del profeta Diile fracasó en 1830 frente a la intervención militar francesa que acude en auxilio del rey.

El estudio del caso del Waalo presenta un interés particular precisamente porque se yuxtapone la trata de la goma a la de esclavos. Pero la segunda no tiene los mismos efectos que la primera sobre la sociedad africana. La exportación de productos (en lugar de fuerza de trabajo) no conduce forzosamente a resultados negativos; por el contrario, puede promover progresos. Este tipo de exportaciones no es característico del período mercantilista del África en su conjunto, que proporciona casi exclusivamente esclavos. Sino que juega aquí, excepcionalmente, un papel importante porque los esclavos (como el oro del Galam, por otra parte), toman sobre todo la ruta de Gambia. Waalo proporciona la goma, pero también la obtienen en los Mauros y Trarza. Estos pueden exportarla bien por San Luis sólo para los franceses, bien por Portendick, abierto a la competencia de los ingleses y los holandeses. Para cortar la ruta de Portendick, los franceses ayudarán a los Trarza a instalarse en el Río, y después a cruzarlo, durante la Guerra de la Goma, en el primer cuarto del siglo XVIII. Estas circunstancias introducen, pues, en la región una contradicción secundaria específica entre el Waalo y los Trarza. Esta contradicción explica el fracaso de la Guerra de los Marabús del siglo XVII, planteada a un tiempo por los marabús hostiles a la trata de negros y por los Mauros que ejercen una presión cada vez mayor sobre el Waalo para monopolizar su goma.

De San Luis a Quelimane, la trata de negros afectó, a partir de la costa, a casi todo el continente con excepción de su parte noroeste (Sudán, Etiopía, Somalia, África del Este). Anarquía y guerras, huida de los pueblos hacia regiones refugio de difícil acceso, pero por lo mismo casi siempre miserables (como lo demuestran las zonas refugio de los paleo-negríticos de las montañas superpobladas

de África del Oeste), han dado lugar constantemente a una reducción considerable de la población. Los procesos de integración de los pueblos y de construcción de vastos conjuntos que se desarrollaban en la época premercantilista quedaron cortados y provocaron un desmenuzamiento, un aislamiento y un embrollo que han dado lugar a uno de los handicaps más serios de África actual.

Podemos terminar este capítulo sin abordar la cuestión del período mercantilista oriental —si es que podemos definir así las relaciones del mundo oriental (egipcio y árabe) con el África del Nilo y de la costa oriental (mar Rojo y océano Índico hasta Mozambique). En realidad, ni el imperio otomano ni el Egipto de Mohamed Alí, y menos aún los sultanatos sudarábigos, son formaciones mercantilistas análogas a las de la Europa del Renacimiento hasta la revolución industrial. La disgregación de las relaciones precapitalistas, condición indispensable para la constitución de un proletariado, es casi inexistente. Sólo queremos destacar una cosa: las líneas de fuerza de la evolución del Sudán que conquistó Mohamed Alí en la primera mitad del siglo XIX. Durante el período premercantilista se constituyeron en Sudán dos sultanatos basados en el comercio lejano (con Egipto y Oriente): el sultanato de Dar Four, aún sólido en el momento de la conquista egipcia, y el sultanato Fung, entre los dos Nilos, debilitado por las guerras con Etiopía. El objetivo de Mohamed Alí es simple: procurarse en Sudán, a través del pillaje, oro, esclavos y algunos productos (marfil, especialmente) que podrá exportar para reforzar la industrialización de Egipto. Es un proceso de acumulación primitiva análogo al de la época mercantilista de Europa. Y por ello hablamos de mercantilismo oriental. Porque, una vez realizada la revolución industrial y siendo conocida por el pachá de Egipto, el período mercantilista y el período del capitalismo industrial acabado se confunden con una tentativa de industrialización de Egipto financiada por una extracción del Estado sobre el campesinado, el monopolio del comercio exterior y —cuando es posible— el pillaje de las colonias.

Hasta 1850, el propio ejército egipcio procede a la caza de los esclavos y al pillaje de los productos del Sudán. Después de esta fecha, el ejército cede paso a las tribus

nómadas del Sudán, especialmente las Baqqaram que venden los esclavos capturados a los mercaderes turcos, coptos, sirios y europeos instalados por cuenta del jedive. Estas operaciones provocan rápidamente transformaciones en la organización social de los nómadas en cuestión: la organización clánica se sustituye por una organización llamada de feudalismo nómada, casi estatal, con una base territorial, dominada por una nobleza guerrera. En las zonas de agricultura sedentaria conquistadas, el ejército egipcio destruye las antiguas unidades militares y somete a los campesinos a un impuesto en especies (ganado y cereales) destinado a alimentar a la administración y el ejército de los conquistadores. Los egipcios fabrican jeques encargados de recaudar impuestos con los que se enriquecen rápidamente. Además, se arrebatan a las colectividades las mejores tierras y se entregan a los beys egipcios y a algunos de estos jeques sudaneses. Se obligará a los campesinos a dejar sus pueblos para trabajar estas tierras —en calidad de medio esclavos medio siervos— cuya explotación, muy comercializada, redundará en beneficio del Tesoro egipcio. Los campesinos, ahuyentados por los nómadas y expoliados por los jeques, acuden a los burgos creados por el ejército en los cruces de carreteras y en los confines de la zona de razzia. Se desarrolla un artesanado separado de la agricultura, mientras que, en las explotaciones agrícolas dadas a los beys y los jeques, se introducen los métodos agrícolas egipcios, de mayor productividad. A partir de 1870, el impuesto en dinero, posible como consecuencia de los progresos del excedente comercializado, sustituye al impuesto en especies. El país se unifica, se islamiza y se arabiza.

La rebelión madhista (1881-1898) es la del pueblo oprimido por este sistema: el pueblo de las comunidades campesinas, el de los campesinos esclavos de los dominios y de los artesanos, esclavos y mendigos de los burgos. La rebelión victoriosa ahuyenta al ejército egipcio, a los beys y los jeques. Pero, después de la muerte del Mahdi, el Estado, que se organiza en torno al califa Abdallah, cambia de contenido. Los jefes militares de la rebelión, surgidos del pueblo, al igual que los jefes guerreros baqqara que se alían, reorganizan para su beneficio un Estado análogo al de los egipcios, se apoderan de los dominios

y perciben los impuestos por su cuenta. El Estado mahdista impide la exportación de los esclavos, que por otra parte había perdido mucha importancia, precisamente por la valorización de esta fuerza de trabajo. Pero intenta mantener la explotación de las masas para su propio beneficio y, para alcanzar sus fines, destruye los elementos populares agrupados en torno a la familia del Mahdi. La familia del profeta es encarcelada y se ejecuta a los principales jefes militares populares. Poco a poco, por otra parte, el Estado mahdista recupera la exportación de los esclavos, pero esta vez en beneficio propio: el califa Abdallah organiza la captura de los esclavos entre los pueblos vecinos —ajenos a su Estado— del Alto Nilo, del Dar Four y de Etiopía; se queda con muchos de ellos para reforzar su ejército y su economía, pero autoriza a los mercaderes —sudaneses, ahora— a exportarlos. En cuanto al ejército del califa, que ha perdido su carácter popular que constituía su fuerza durante la rebelión, no resistirá a la expedición colonial de los ingleses de fines de siglo.

La trata de negros organizada a partir de Zanzíbar en el siglo XIX se inscribe también en un marco mercantilista. Durante siglos, el comercio árabe de la costa será de tipo mercantilista, relacionando entre sí estas regiones del África negra y la India, Insulindia e incluso la China. Los productos tendrán una función más importante que los esclavos, como lo demuestra el escaso poblamiento negro de Arabia del Sur y los países limítrofes del océano Índico. Con una única excepción: el momento en que el califato abáside organiza en el Bajo Irac plantaciones de caña de azúcar para las que importa esclavos negros. Su levantamiento (la rebelión cármata) pondrá fin rápidamente a esta experiencia. En el siglo XIX, la trata de negros adquiere súbitamente proporciones mucho más importantes. Efectivamente, se abren dos nuevas salidas. Primero la isla de Reunión se rehabitualla de este modo (los esclavos se convierten en «trabajadores contractuales») cuando los ingleses impiden la trata. Después la isla de Zanzíbar. Después de 1840, el sultán transfiere su capital, que hasta aquel momento era Oman. Poco a poco establece en la isla una economía de plantación esclavista que produce el clavo, que a partir de este momento tiene una salida en el comercio europeo. Zanzíbar pasa de ser un almacén a

ser una plantación, con un modelo parecido al de las Antillas, Reunión o Mauricio: las Antillas árabes. La integración en el sistema capitalista mundial provoca, pues, una trata de negros devastadora sin comparación con el comercio a larga distancia del período precapitalista.

Esta trata desaparece cuando se acaba el mercantilismo. El capitalismo toma entonces en el centro su forma acabada; la función del mercantilismo —la acumulación primitiva de la riqueza— pierde importancia; el centro de gravedad del capital se desplaza del sector mercantil hacia la industria. La periferia antigua, la América de las plantaciones, y su propia periferia, el África de la trata de negros, tienen que dar paso a una nueva periferia. Su función será proveer de productos que permitan reducir el valor del capital constante y el del capital variable que trabaja en el centro: materias primas y productos agrícolas. La condición para que el intercambio que proporciona estos productos al centro sea interesante es la que revela la teoría del intercambio desigual.

Sin embargo, hasta finales del siglo XIX, el capital central dispone de escasos medios para realizar este objetivo. La explotación a gran escala no será posible hasta que haga su aparición la monopolización; entonces el capital central podrá organizar directamente en la periferia, con medios modernos, la producción que le conviene en las condiciones que le convienen. Hasta aquel momento, sólo puede contar con la capacidad de las formaciones sociales locales para adaptarse a las nuevas exigencias del sistema.

El proyecto de colonización agrícola del Waalo, para convertirlo en un país de plantaciones (de algodón, caña de azúcar, tabaco, etc.), formulado por primera vez por el gobernador inglés de San Luis, O'Hara, a finales del siglo XVIII, se pondrá en práctica durante la Revolución y el Imperio, como consecuencia de la rebelión de los esclavos de Santo Domingo. El gobernador Schamltz «compra» el Waalo en 1819 y empieza la experiencia. Barry analiza el fracaso en que terminó. La resistencia de las comunidades aldeanas a su desposesión en favor de los plantadores europeos, apoyada por la aristocracia, que recibe a cambio «derechos» suplementarios, es su primera causa. La segunda es la ausencia de mano de obra, pues no hay

ninguna razón para que los campesinos dejen sus comunidades para hacerse proletarios con los plantadores. El rey proporciona algunos esclavos de hecho: «temporarios». Pero la colonización no dispone de dinero. Sólo con la conquista colonial podrá abrirse el camino para la proletarización a través de las imposiciones fiscales, las desposesiones puras y simples y el trabajo forzado. El fracaso de la colonización agrícola de Waalo es definitivo en 1831. Sin embargo, este intermedio había acentuado el odio del pueblo contra su aristocracia y preparado la adhesión al islam: al margen del poder, se organizan algunas comunidades musulmanas. Cuando, entre 1855 y 1859, Faidherbe conquistará el Waalo con intención de proseguir la colonización agrícola y procurar a la industria metropolitana el algodón que necesita, la aristocracia vencida se adherirá al islam. Éste cambia por segunda vez de contenido: de ideología de la resistencia pasará a ser un medio de integración de la periferia nueva.

Otras sociedades africanas hacen un esfuerzo por adaptarse a este proyecto ya antes de su conquista. Walter Rodney hace notar que, en toda la costa del Bénin, los esclavos que se siguen capturando pero que ya no es posible exportar, son obligados a trabajar dentro de la sociedad para producir especialmente los productos de exportación que Europa exige. Catherine Coquery analiza en estos términos la extraordinaria valorización de los palmerales del Dahomey. Onwuka Dike demuestra como otra sociedad, la de los Ibos, que no puede recurrir a los esclavos, se adapta sin embargo para producir aceite de palma destinado a la exportación.

La recolección de los productos de exportación y el encauzamiento de las importaciones recibidas en contrapartida refuerzan la posición de los Dioula musulmanes, minoría heredada de las épocas lejanas del premercantilismo. La revolución dioula permite establecer un Estado cuya dirección aseguran. Pero este episodio tardío se abre ya al período colonial. Apenas creado, este Estado de Samory tendrá que hacer frente a los conquistadores. Éstos le destruirán, reorganizarán los circuitos de intercambio en el sentido que más les convenga y reducirán a los Diula a las funciones subalternas del comercio colonial.

La división del continente, acabada a finales del siglo XIX, da a los colonizadores diez veces más posibilidades de alcanzar el objetivo del capital central, que es obtener productos de exportación baratos. Para ello, desde el momento en que ha llegado al estadio de los monopolios, puede organizar directamente la producción y explotar a un tiempo los recursos naturales (pagándolos a un precio que no permite la reconstrucción de las actividades de sustitución una vez agotadas) y el trabajo barato. Además, la dominación política directa y brutal le permite limitar los gastos de mantenimiento de clases sociales locales que actúan como correas de transmisión y disponer de medios políticos de coacción directos. De ahí el retraso de África en el desarrollo del modelo periférico de industrialización en sustitución de las importaciones. Habrá que esperar a la independencia para que las capas sociales que se hacen cargo de la administración colonial constituyan el primer elemento de un mercado interno de bienes de lujo.

Sin embargo, si bien el objetivo es siempre el mismo, se comprobará el desarrollo de variantes en el sistema de explotación colonial. Éstas dependerán poco de la nacionalidad de los colonizadores. La oposición clánica entre una colonización francesa directa y una colonización inglesa indirecta queda en África muy poco marcada. Desde luego, es evidente que se dan algunas diferencias debidas a la nacionalidad de los amos. Más rico, más desarrollado, poseyendo además los trozos mejores, el capital inglés procederá a una valoración más precoz y más profunda que el capital francés: así, pues, las estructuras situadas en Gold Coast a partir de 1890, y que siguen caracterizando al Ghana de la actualidad, no aparecen en Costa de Marfil hasta después de abolidos los trabajos forzados. Pequeña potencia obligada a entendérselas con los grandes, Bélgica tendrá que aceptar en su Congo la competencia de los productos extranjeros y no dispondrá de monopolios coloniales directos como los que Francia utiliza. Portugal aceptará también compartir sus colonias con el gran capital angloamericano.

En la región que hemos llamado el África de las reservas, el capital central necesita disponer inmediatamente de un proletariado numeroso. Aquí existen riquezas mineras importantes (el oro y los diamantes de África del Sur, el cobre de Rodesia del Norte) o una colonización agríco-

la de poblamiento excepcional en África tropical (colonización boer antigua en África del Sur, inglesa nueva en Rodesia del Sur y, en el extremo norte de la región, en Kenia, separada hasta 1919 de la parte sur de África de las reservas por el Tanganika alemán). Para procurarse rápidamente este proletariado, el colonizador desposee por la fuerza a las comunidades rurales africanas, las arrincona en los espacios exiguos y las mantiene en estas regiones pobres sin medios de modernización y de intensificación de su explotación. Así obliga a la sociedad tradicional a proveer emigrantes temporales o definitivos, que procuran un proletariado barato para las minas, las granjas europeas, y después las industrias manufactureras de África del Sur, Rodesia y Kenia. A partir de este momento, ya no podemos hablar, en esta región del continente, de sociedad tradicional, pues la sociedad de las reservas ha adquirido una función totalmente nueva. Deformadas, debilitadas, expoliadas, las formaciones sociales africanas de esta región pierden incluso su apariencia de autonomía: el África miserable de los Bantustans y del «apartheid» acaba de nacer; y proporcionará al capital central sus mayores beneficios.

En África del Oeste, no existían riquezas mineras importantes conocidas que atrajeran al capital extranjero hasta hace poco, y por tanto no se daba colonización de poblamiento. Como contrapartida, la trata de negros, muy activa en esta costa, había engendrado y desarrollado unas transformaciones sociales complejas que iban a permitir al colonizador la producción a gran escala de productos agrícolas tropicales de exportación.

El conjunto de estos medios y estructuras es el que engendrará la economía de trata. Sus medios principales serán: 1) la organización de un monopolio comercial dominante, el de las casas coloniales de import-export, y la estructuración piramidal de la red comercial que dominan, en que los libaneses ocuparán las zonas intermedias y los antiguos mercaderes africanos se verán forzados a ocupar funciones subalternas; 2) la imposición de los campesinos en dinero, que les obliga a producir lo que se les ofrece comprarles; 3) el sostén político a capas y clases sociales autorizadas a apoderarse de hecho de una parte de las tierras clánicas, y la organización de migraciones

internas a partir de regiones abandonadas a su pobreza para servir de reservas de mano de obra a las zonas de plantaciones; 4) la alianza política con grupos sociales que, en el marco teocrático de las cofradías musulmanas, están interesados en dar una forma comercializable al tributo que perciben de los campesinos; 5) cuando los medios precedentes son insuficientes, el recurso puro y simple a la coerción administrativa: el trabajo forzado.

La sociedad tradicional se deforma hasta el punto de ser irreconocible; ha perdido su autonomía y su función principal es la producción para el mercado internacional en condiciones que, porque la empobrecen, le arrebatan toda perspectiva de modernización radical. Esta sociedad no está, pues, en transición hacia la modernidad; está acabada como sociedad dependiente, periférica, y, en este sentido, bloqueada. Esta es la razón por la cual conservará ciertas apariencias tradicionales, que constituyen su único medio de supervivencia. La economía de trata define el conjunto de las relaciones de subordinación-dominación entre esta sociedad pseudotradicional integrada al sistema mundial y la sociedad capitalista central que la modela y la domina. Este concepto de economía de trata, que describe analíticamente el intercambio de productos agrícolas provistos por una sociedad periférica modelada de este modo contra los productos de una industria capitalista central (importados o producidos en el mismo sitio por empresas europeas), suele reducirse a su apariencia descriptiva: el intercambio de productos agrícolas contra productos manufacturados importados.

Los resultados de esta economía fueron diversos según las regiones. Cuando, a principios de la colonización, Lever Brothers pide al gobernador de la Gold Coast que le otorgue concesiones destinadas a permitirle instalar plantaciones modernas, éste se las rechaza porque «no era necesario»: bastará, explica, con ayudar a los jefes «tradicionales» a apoderarse de las mejores tierras para que, sin costes suplementarios de inversiones, puedan obtenerse estas producciones de exportación. El modelo acabado de la economía de trata se realizará en Gold Cost y en el Togo alemán desde finales del siglo XIX, y se reproducirá, con mucho retraso, en África occidental y después en África ecuatorial francesa. Este desfase, que refleja el del

capitalismo francés, explica las tentativas de casi colonización de poblamiento en condiciones incluso poco favorables (en Costa de Marfil y en África ecuatorial) y de mantenimiento correlativo del trabajo forzado hasta después de la segunda guerra mundial.

La economía de trata reviste dos formas principales. La kulaquización, es decir la constitución de una clase de plantadores indígenas de origen rural, la casi apropiación privativa del suelo por estos plantadores y el empleo de una mano de obra asalariada, es la forma dominante del golfo de Guinea, donde las condiciones han permitido el desarrollo de la economía de trata. En la sabana, del Senegal al Sudán, pasando por Nigeria del Norte, las cofradías musulmanas permitirán otro tipo de economía: la organización de la producción de exportación (cacahuetes y algodón) dentro del marco de vastas zonas sometidas a un poder teocrático político —el de las cofradías: murides del Senegal, sultanatos de Nigeria, Ansar y Ashiqqa del Sudán— que conserva la forma de una formación social tributaria, pero integrada al sistema internacional, ya que el excedente apropiado en forma de tributo cobrado a las comunidades campesinas también está comercializado. La colonización egipcia del Sudán crea las condiciones más avanzadas para el desarrollo de este tipo de organización, que tiende en estos países al latifundio puro y simple. Los ingleses sólo recogerán los frutos de esta evolución. Los nuevos latifundistas, aliados desde 1898 a la administración colonial, harán cultivar algodón en beneficio de la industria inglesa y tendrán a su disposición medios técnicos poderosos y modernos.

Pero la segunda mutación del islam en África del Oeste, después de la conquista colonial, abre paso a una evolución del mismo tipo, aunque menos clara y más lenta. «Recuperado» por la aristocracia y la colonización, el islam se convierte en la ideología de encuadramiento de los campesinos para la organización de la producción de exportación que le interesa al colonizador. El fenómeno muride del Senegal es el ejemplo más significativo. No importa si los iniciadores de la cofradía de los administradores coloniales limitados se creyeran hostiles unos a otros. En realidad, la cofradía fue el vector más importante de la expansión de la economía del cacahuete, comprometiendo

a los campesinos a someterse al objetivo de ésta economía: producir mucho, aceptar una remuneración muy baja y estancada a pesar de los progresos de la productividad.

La organización de la economía de trata imponía la destrucción del comercio precolonial y el remodelamiento de los circuitos en la dirección exigida por la extraversión de la economía. Pues ya antes de la conquista existían unas complementariedades regionales con una base natural importante (selva-sabana), reforzadas por la historia de las relaciones entre las sociedades de África del Oeste. El comercio interior de la cola y la sal, los intercambios entre pastores y agricultores, el drenaje de los productos de exportación y la difusión de los productos de importación constituían una red densa e integrada, dominada por los comerciantes africanos. Las casas comerciales coloniales tuvieron que acaparar todos los flujos, orientarlos hacia la costa; por este motivo, la colonización destruirá al comercio interior africano, y más adelante reducirá a los comerciantes africanos a la función de recolectores primarios subalternos, cuando no los liquide pura y simplemente. La destrucción del comercio de Samory, igual que la del comercio de los mestizos de San Luis, Gorea y Freetown, la del comercio hausa y asante de Salaga y la de los Ibo del delta del Níger dan prueba de este efecto socioeconómico devastador.

A escala de la región, la economía de trata engendra, pues, necesariamente, una polarización del desarrollo periférico dependiente. La riqueza de la costa tiene como corolario el empobrecimiento del interior. África, cuya geografía e historia imponían un desarrollo continental, organizado en torno a los grandes ejes fluviales interiores que permitían los transportes, la irrigación y la energía, se verá condenada a valorizar sólo su estrecha zona costera. La asignación exclusiva de los recursos a esta zona, política planificada de la economía de trata, acentúa el desequilibrio regional. La emigración masiva del interior hacia la costa participa de esta lógica del sistema: pone el trabajo barato a disposición del capital allí donde éste lo exige y sólo la ideología de las «armonías universales» permite ver en estas migraciones algo más que migraciones expoliantes para las zonas de partida. La balkanización será el objetivo último de la economía de trata, pues

las microrregiones beneficiarias no tienen ningún interés en compartir con sus reservas interiores las migajas del pastel colonial.

Este sistema no pudo funcionar en la tercera macrorregión del continente, África central. Aquí, las condiciones ecológicas habían protegido a los pueblos, refugiados en zonas poco abiertas a la penetración desde la costa de los ataques de la trata de negros. La escasa densidad de población y la ausencia de jerarquizaciones suficientes impiden el modelo de la economía de trata. Desalentados, los colonizadores abandonan el país a aventureros que aceptan intentar «sacarle algún provecho» sin grandes medios, pues la aventura no atrae a los capitales. Las Compañías concesionarias que, de 1890 a 1930, se ensañan con África ecuatorial francesa sin otro resultado que un beneficio ridículo, el de la política leopoldiana en el Congo, ya han sido juzgadas. En el Congo belga, sólo después de la primera guerra mundial se adopta la solución de las plantaciones industriales establecidas directamente por el gran capital (los belgas acogen a Lever que había sido rechazado en Gold Coast) y a partir de estas zonas de plantaciones del capital extranjero nace una pequeña economía de trata. Respecto al A.E.F., habrá que esperar a los años 50 para observar sus primeros síntomas. Pero la marca del período de las compañías concesionarias, aún omnipresente, permite llamar a esta región el África de las compañías concesionarias.

En los tres casos, el sistema colonial organiza a la sociedad para producir, en las mejores condiciones posibles desde el punto de vista de la metrópolis, productos de exportación que aseguran solamente una escasa remuneración del trabajo que, además, está estancada. Una vez realizado este objetivo, desaparecen las sociedades tradicionales del África contemporánea, y se convierten en sociedades periféricas dependientes.

Para considerar la historia original de Etiopía hay que oponerla a la de las sociedades dependientes mediocres creadas por la colonización africana. El prejuicio corriente considera la colonización como una etapa de la modernización. En realidad, Etiopía tuvo la suerte de no ser colonizada. El Estado antiguo de Axum pertenecía al conjunto de estas constelaciones mercantiles de la Antigüedad

en que la civilización brillante de la Corte se nutre de la extracción del comercio lejano. Aislada por los establecimientos costeros musulmanes, Abisinia se feudalizará a partir del siglo IX: la clase dirigente, desintegrada, intentará supervivir sangrando a su campesinado. En el siglo XIX, consciente del peligro imperialista, el negus Menelik se adelantará y conquistará la mitad meridional de la actual Etiopía (especialmente los países de gala y sidamo) antes de la llegada de los europeos. Después modernizará su Estado, sin alienarlo, por medio del «despotismo ilustrado». La explotación de su propio campesinado y la de las regiones conquistadas, permitirá movilizar en beneficio del Estado un excedente importante que reforzará el aparato administrativo. Conservando el control del sistema, el imperio se procurará en el exterior los medios necesarios para la realización de su objetivo, especialmente armas de fuego. Para juzgar el significado histórico de este esfuerzo deberemos recordar que los campesinos gala y sidamo ignoraban entonces el uso del arado y, al igual que los de las demás regiones de África negra, cultivaban con la azada. La administración y la feudalidad etíopes introducirán el uso del arado entre 1880 y 1935. Las administraciones coloniales inglesa, francesa y belga, que se habían fijado los mismos objetivos, fracasaron. No hay duda de que, entre 1880 y 1935, la modernización de la agricultura etíope, los ritmos del proceso de su productividad, fueron mucho más notables que en otras partes de África. Por otra parte, estos progresos permitieron un mayor crecimiento demográfico también más fuerte que en África colonial. Aislada del mercado mundial, Etiopía no sufrió la competencia de los productos importados. El excedente, necesariamente formado por productos alimenticios, estaba destinado al mercado interno; el desarrollo de este período fue, pues, autocentrado. El resultado, es un Estado nacional más consistente, unas élites menos alienadas, a pesar de la persistencia de problemas de regionalismo, que demuestra los límites de los métodos del despotismo ilustrado, insuficientes para igualar a unas masas campesinas diferentes entre sí y fundirlas en una única nación. Sólo a partir de la conquista italiana de 1935, y sobre todo después de la segunda guerra mundial, Etiopía entró en el sistema mundial. También a partir de esta fe-

cha empezaron a aparecer los fenómenos de subdesarrollo.

II. Los caracteres generales de las formaciones periféricas

Aunque en principio sean diferentes, las formaciones periféricas tienden a converger en un modelo semejante en esencia, fenómeno que traduce, a escala mundial, la fuerza unificadora creciente del capitalismo. Todas estas formaciones comparten, efectivamente, cuatro caracteres esenciales: 1) la predominancia del capitalismo agrario en el sector nacional, 2) la constitución de una burguesía local, principalmente comercial, marcada por el capital extranjero dominante, 3) la tendencia a un desarrollo burocrático original, propio de la periferia contemporánea, 4) el carácter inacabado y específico de los fenómenos de proletarización.

1. *La predominancia del capitalismo agrario*

La predominancia del capitalismo agrario constituye el carácter clásico más visible de las sociedades subdesarrolladas. La imagen clásica de la clase dominante de este mundo es el gran propietario, no el feudal, sino el plantador que produce para le exportación. Su forma más característica es la forma latifundista latinoamericana. Cuba fue el ejemplo más acabado, porque el sistema se implantó desde el principio con esta función, sin proceder de la evolución interna o de la transformación de formaciones precapitalistas. El hecho de que esta forma latifundista utilizara trabajo servil (esclavos o peones) durante mucho tiempo antes de evolucionar hacia el empleo generalizado del trabajo asalariado, demuestra que, cada vez que el capital carece de mano de obra, utiliza medios políticos para procurársela.

Cuando la formación del latifundio capitalista procede de la transformación de formaciones precapitalistas, choca con la resistencia de las fuerzas sociales internas, tanto más viva por cuanto que la comunidad campesina constituye su base. En algunos casos, una vez vencidas completamente estas fuerzas, volvemos a encontrarnos con el modelo acabado (en Egipto, por ejemplo). Pero, muchas veces, la evolución no puede llegar a este punto. El resultado es la constitución de formaciones agrarias capitalistas, integradas al mercado mundial por su función esencial pero con formas de tipo feudal. Los sistemas de la economía del cacahuete del país muride del Senegal y de los sultanatos del norte de Nigeria, el de la economía sudanesa, son consecuencia de este proceso de transformación incompleto. Las nuevas clases dirigentes sólo se apropian directamente de una fracción del suelo, algunas veces menor. Continúan beneficiándose del sistema tributario de que han salido. En los países africanos mencionados perciben un tributo en nombre de funciones religiosas nuevas y la propia sociedad campesina entra en un sistema de cofradías. Aislada del mercado mundial, la clase dirigente local no podía, efectivamente, obtener mucho más que un tributo en productos de subsistencia para satisfacer su consumo así como el de su clientela y su aparato. Integrado a este mercado, puede empezar a comercializar este tributo, y adoptar unos modelos de consumo europeos. Pero sólo puede obtener cada vez mayor extracción si una fuerza nueva —aquí, la religión, hace que los campesinos acepten el hecho.

Paradójicamente, allí donde esta salida está cerrada porque las formaciones precapitalistas de origen no han evolucionado suficientemente, se abre paso directamente la forma más dinámica y más moderna del capitalismo agrario. Este es el caso de las formaciones de las zonas de plantaciones autóctonas en África negra en que el campesino rico pasa a ser la figura central de las formaciones nuevas. En otros lugares (en Egipto, en India, en Méjico), habrá que esperar a que se desarrollen las contradicciones internas del sistema latifundista integrado al mercado mundial para que las reformas agrarias impuestas favorezcan esta kulaquización. Incluso en los sitios en que las condiciones de transformación de las formaciones precapitalistas en formaciones del capitalismo agrario de kulaks son poco favorables, el movimiento también se manifiesta en esta dirección. Entonces tenemos formas pobres de microcapitalismo agrario esporádico, como en la sabana del Níger. La concentración de los medios de pro-

ducción modernos a través de las cooperativas y los alquileres, frecuente en África, traduce la potencia de esta fuerza de la evolución en un sentido capitalista.

Dentro del mundo oriental y latinoamericano, generalmente a partir de la gran propiedad del suelo y de las capas superiores de la función pública, eventualmente del mundo mercantil, se constituye la nueva burguesía nacional. La gran propiedad terrateniente, que suele confundirse, por otra parte, con la responsabilidad política, debía, adaptándose a la agricultura de exportación, reforzarse y transformarse en propiedad terrateniente de tipo burgués. Esta gran propiedad no existía en África negra. La agricultura de exportación procedía a menudo de grandes plantaciones europeas, como en el Congo belga y en A.E.F. En otras regiones, los millones de pequeños campesinos organizados en comunidades campesinas se dedicaron a la economía de trata. El mantenimiento de estas relaciones comunitarias iba a frenar los procesos de diferenciación que acompañan a la comercialización de la agricultura. Sin embargo, en ciertas condiciones, esta pequeña economía campesina facilita la creación de una burguesía rural.

Para ello se requieren cuatro condiciones. La primera parece ser la existencia de una sociedad tradicional suficientemente jerarquizada, de modo que ciertas capas de las tradicionales unidades dispongan del poder suficiente para apoderarse de las parcelas importantes de las tierras clánicas. Así fue como las tradicionales unidades de Ghana, Nigeria meridional, Costa de Marfil, Uganda y la región de Kilimanjaro pudieron beneficiarse de una economía de plantación casi inexistente en los pueblos bantús, no jerarquizados. Sin embargo observaremos que la existencia de unas jerarquías demasiado marcadas, más evolucionadas, de tipo semifeudal, como en la sabana islamizada, no favorecieron el desarrollo de una burguesía rural.

La segunda condición fue la existencia de densidades medias de población, del orden de los 10 a los 30 habitantes por kilómetro cuadrado. Densidades menores hacen ineficaz la apropiación privativa de tierras e insuficiente la oferta potencial de mano de obra asalariada. El mecanismo de proletarización, por otra parte, se vio facilitado

por el uso de una mano de obra extranjera a la etnia, como ocurrió con los Voltaicos de Costa de Marfil. En una segunda etapa, los segundones y los dependientes de las familias de plantadores indígenas se vieron también proletarizados. En lugares como Ruanda y la meseta bamileké, en el Camerún, los jefes de clanes tuvieron dificultades para apoderarse de las tierras suficientes.

La tercera condición es la existencia de cultivos ricos, que permitan obtener por hectárea y trabajador, desde el primer estadio de la valorización, un excedente suficiente; este primer estadio estaría caracterizado por una escasa mecanización y, precisamente por ello, por una mediocre productividad de la agricultura, aún extensiva en gran medida. Así, pues, el algodón de Uganda o el cacahuete de los países sereres, todos los cultivos alimenticios, producciones demasiado pobres, no permiten lo que posibilitaron en otros lugares el café o el cacao.

Finalmente, la cuarta condición exige que la autoridad política no sea desfavorable a este tipo de desarrollo espontáneo. Las facilidades para la apropiación privada del suelo, la libertad del trabajo, el crédito agrícola individual, tuvieron un papel muy importante en la constitución de esta burguesía rural. En este sentido resultó característica la función de la abolición del trabajo forzado en las colonias francesas en 1950. La reivindicación típicamente burguesa de la libertad del trabajo permitió a los plantadores de Costa de Marfil dirigir en su beneficio un flujo de inmigración que no puede compararse por su intensidad con el que proporcionaba el reclutamiento forzado de los trabajadores que, por otra parte, hasta aquel momento había sido privativo de los plantadores franceses. También permitió organizar en los campos una gran batalla política, colocando a los campesinos víctimas del trabajo forzado tras los plantadores. En sentido opuesto, el paternalismo de los campesinados belgas tuvo una función claramente negativa y frenó las veleidades de desarrollo burgués en ciertas regiones como el Bajo Congo: sólo con el hundimiento de esta política, después de la independencia, pudo abrirse paso un desarrollo burgués de este tipo, acelerado por la posibilidad de apelar a una mano de obra extranjera, gracias a los refugiados de Angola. Las políticas de «apartheid» y de «defensa de las tra-

diciones africanas» practicadas en África del Sur y en Rodesia también fueron obstáculos para los progresos de una burguesía rural.

¿Ocurrió lo mismo con las políticas de encuadramiento rural, de animación y de desarrollo cooperativo? Practicadas según las mismas fórmulas paternalistas algo ingenuas, que proceden del deseo utópico de ver como todos los campos progresan a un ritmo igual y sostenido, estas políticas ni impidieron el desarrollo del sistema de plantación allí donde era posible, ni suscitaron transformaciones cualitativas sensibles en otros lugares.

Efectivamente, inmensas zonas permanecen fuera del movimiento porque no reúnen condiciones para un cambio: se trata del África, «que no se ha puesto en marcha» y que «no puede ponerse en marcha», según la fórmula de Albert Meister. También del África rural «sin problemas», en el sentido que puede afrontar su desarrollo demográfico sin modificar sus estructuras, simplemente extendiendo la economía tradicional de subsistencia. La inserción de esta África en el mundo colonial provocó un desarrollo muy limitado de los cultivos para la exportación, muchas veces impuestos por la administración, necesarios para el pago de los impuestos. Algunas veces, cuando los términos del intercambio entre estas producciones de exportación y los productos manufacturados que permiten comprar se han deteriorado, o simplemente cuando la fuerza administrativa que las imponía se ha debilitado, asistimos al abandono de estos cultivos en beneficio de la agricultura de subsistencia. El desarrollo de una economía urbana parasitaria, la inflación que provoca, suelen dar lugar a esta deterioración de los términos del intercambio, cuyo ejemplo más espectacular es el del retroceso de la economía del algodón en el Congo-Kinshasa. Pero en Mali, Guinea, Tchad y R.C.A., Senegal, etc., encontramos estos mismos fenómenos.

La predominancia del capitalismo agrario provoca la crisis agraria, fenómeno igualmente general en el Tercer Mundo. El crecimiento demográfico natural no encuentra una salida normal en la industrialización, lo que acentúa la presión sobre la tierra. Por otra parte, las formas capitalistas agrarias provocan el rechazo de la mano de obra agrícola superabundante fuera de la producción. En los

sistemas precapitalistas, toda la población, sea cual sea el excedente teórico de mano de obra, tiene acceso al suelo. A medida que se desarrollan las formas capitalistas pierde este derecho. Esto da lugar a un aumento de la proporción del campesinado sin tierras y a un rechazo de una fracción cada vez mayor de éste fuera del circuito de producción. Al mismo tiempo, los mecanismos del intercambio desigual empobrecen a los rurales a pesar de los progresos de la productividad de su trabajo. Es ahí donde se sitúan las raíces profundas de éxodo rural y de su aceleración a pesar de la insuficiencia de la salida urbana.

2. *Los límites impuestos por el capital extranjero*

La predominancia del capitalismo comercial de acompañamiento de la agricultura de exportación constituye el segundo aspecto del problema. El comercio comprador que se constituye reviste principalmente dos formas. Esta función puede llenarla una nueva burguesía urbana, procedente de los ambientes de la oligarquía terrateniente: esto suele ocurrir en América latina y en numerosos países de Oriente. Pero también puede haberla llenado directamente el capital colonial: es el caso de África negra. Entonces el espacio reservado a la formación de una burguesía comercial local es mínimo.

En el mundo oriental, la burguesía urbana ha hecho generalmente su aparición antes que su homólogo rural, cuyo desarrollo se vio frenado por las relaciones de tipo semifeudal vigentes en los campos orientales. Como contrapartida, la antigüedad de la civilización urbana facilitó la transformación rápida de los comerciantes de tipo antiguo en esta burguesía de tipo moderno llamada por los marxistas chinos *comprador*: intermediarios entre el mundo capitalista dominante y las regiones rurales del interior. Asociada a las grandes fortunas terratenientes y la alta administración, cooperaría casi siempre con el capital extranjero en la creación de industrias. El núcleo esencial de la burguesía nacional iba a constituirse a partir de estas capas superiores de la sociedad. En cuanto a las capas del estado llano, especialmente los artesanos, la competencia de la industria extranjera o local les prole-

tarizó, o les hundió en una regresión irremediable. El subempleo masivo en las grandes ciudades de Oriente proviene en gran parte de este fenómeno.

Este modelo de constitución de una burguesía nacional es al mismo tiempo diferente del modelo europeo y del de África negra contemporánea. En Europa, las capas burguesas del antiguo régimen, muchas veces no han jugado el papel esencial en la constitución de la nueva burguesía industrial. Con frecuencia se han feudalizado comprando tierras, mientras que la nueva burguesía rural y los artesanos proporcionaban los elementos básicos de las élites de empresarios del siglo XIX. En Oriente, la debilidad de la burguesía rural y la imposibilidad del artesanado de entrar en la competencia internacional, daban a la burguesía nacional un alto grado de concentración desde un principio. La centralización de la propiedad del suelo, cuyos mejores ejemplos son la India y Egipto, el paso incesante de fortunas urbanas al campo para la compra de tierras, acentuaron esta concentración de la fortuna y la fusión de la gran propiedad de la tierra con la nueva burguesía urbana.

En África negra, en que la urbanización es de origen colonial y no hay gran propiedad terrateniente, la constitución de una burguesía urbana resultó más difícil. Los comerciantes tradicionales no fueron muy capaces, por falta de medios financieros suficientes, de modernizarse y de introducirse en los circuitos del comercio moderno. Su desarrollo fue limitado, y sus intervenciones se vieron muchas veces limitadas a los intercambios tradicionales (cola, pescado seco, etc.); incluso algunos desaparecieron, especialmente el comercio de la sal y los metales. Sin embargo, en algunos sectores tuvo lugar un enriquecimiento apreciable, pues el volumen de los intercambios aumentó considerablemente. Tal es el caso de los comerciantes de ganado de la boca del Níger, de Nigeria y del Sudán, los de pescado seco de Mali, de Chad y del golfo de Benin. Algunos de estos comerciantes se aventuraron en el negocio moderno de los tejidos y la bisutería. Generalmente tuvieron poco éxito. Sin embargo, existía espíritu de empresa, como lo demuestra la emigración de los Sarakolé y los Hausa hacia el lejano Congo, atraídos por el tráfico de los diamantes. Pero sigue habiendo pocos

elementos, pocos medios financieros y escasos conocimientos técnicos.

En los establecimientos costeros que durante varios siglos precedieron a la conquista colonial, una burguesía comercial, de origen europeo en la costa oeste, árabe en la costa este, rápidamente mestiza, hubiera podido convertirse en una burguesía nacional comercial. Efectivamente, estos hombres siguieron la conquista colonial, pero no se instalaron como tratantes en los nuevos burgos del interior, en el centro de las regiones cuya agricultura se comercializaba. Su desarrollo, demasiado tardío, quedó cortado bruscamente por la competencia victoriosa de los grandes monopolios del comercio colonial de principios del siglo XX. Este fue el sentido de los fracasos de los comerciantes de San Luis y de Gorea a finales del siglo XIX, bajo los embates de la competencia de las casas de Burdeos y Marsella. Sus hijos pasaron a ser todos funcionarios públicos.

El desarrollo de las relaciones comerciales en los campos iba también a dar lugar a una burguesía de pequeños comerciantes. Pero la potencia de los grandes monopolios comerciales les impidió superar el estadio del detalle y del semimayor para pasar al comercio al por mayor y la exportación. El único terreno reservado a la burguesía comercial es el del comercio de los productos alimenticios locales, que hasta ahora estuvo atomizado y muchas veces reservado a las mujeres. Sin embargo, actualmente parecen darse en algunas zonas movimientos de concentración.

Todas estas capas de vocación burguesa se vieron afectadas por la ausencia de una aristocracia terrateniente rica con la que hubieran podido asociarse para acelerar el ritmo de su acumulación. La exigüidad de los mercados africanos también tuvo un papel negativo. Un número muy escaso de sucursales de las grandes firmas en las escalas y de pequeños comerciantes inmigrados (griegos, libaneses e indios) bastaba para cubrir las necesidades del comercio. Sólo en circunstancias excepcionales y recientes, cuando después de la independencia el comercio europeo se retiró o el Estado intervino activamente en favor de los comerciantes nacionales, éstos consiguieron colocarse dentro del mercado del comercio al mayor y de import-export.

En líneas generales, el control del capital extranjero sobre las empresas nacionales es más o menos eficaz según que estas empresas estén situadas en el marco de circuitos abiertos a los intercambios exteriores y, por tanto, dominados por el capital extranjero, o no. En Senegal, por ejemplo, el margen de extracción de la acumulación en beneficio de la burguesía local está totalmente determinado por las relaciones de jerarquía entre la burguesía del centro y la de la periferia. Abandonado a las leyes económicas espontáneas, este margen tiende siempre a desaparecer, pues las modificaciones de los precios relativos transfieren su beneficio de la burguesía nacional a la del centro. Estos mecanismos explican la ruina de la burguesía senegalesa entre 1900 y 1930, y la mediocridad de los resultados en los sectores contemporáneos injertados en el mercado mundial (los transportistas, especialmente).

Arrighi empleó la expresión de «lumpen-burguesía» para designar a esta microburguesía que se constituye a remolque del capital extranjero y sólo puede desarrollarse dentro de los estrechos límites que le concede la política del capital dominante. Esta forma miserable de capitalismo nacional es frecuente en África, cuya burguesía surge principalmente de las etnias tradicionalmente comerciales (Diula, Hausa, Bamileké, Baluba, Bakongo, etcétera), o, en ciertos países, entre las mujeres, las *market-women*. Aunque estrechamente limitado por el capital dominante, esta burguesía puede, dentro del desarrollo general, constituir una fuerza social local decisiva. Esto ocurre en Nigeria meridional, en que este tipo de empresas africanas suele presentarse como ejemplo del éxito de una política de promoción de la empresa privada nacional.

Allí donde el aspecto principal de la dependencia económica colonial se situaba en el terreno de las relaciones comerciales, en que la forma del capital extranjero era la del viejo capital colonial mercantil, ni siquiera este tipo de capitalismo nacional limitado tenía la posibilidad de desarrollarse. Especialmente en las colonias francesas, la mediocridad del dinamismo del capitalismo metropolitano dio un peso específico desproporcionado al viejo capital mercantil de Burdeos y Marsella, vestigios de las épocas lejanas de las compañías monopolistas y de la trata de

esclavos. Pero, en nuestra época, el centro de gravedad del capital extranjero se desplaza desde las casas comerciales hacia la gran unidad interterritorial minera o industrial, este sector pierde importancia y tiene que ser abandonado al capital local. La transformación de las relaciones derivadas de la independencia política ejerce también una influencia decisiva. La expansión de esta burguesía nacional está tanto más marcada por cuanto que las múltiples que mantiene con el aparato de Estado —relaciones de familia, corrupción, etc.— favorecen su constitución. En los casos extremos de concentración del poder local, las capas superiores de la burocracia —que se aúnan con la oligarquía financiera— se constituyen directamente, abiertamente o a través de intermediarios, en neoburguesía compradora. Entonces pueden no sólo arrebatar sus funciones al comercio colonial, sino también obtener una asociación con el capital extranjero de los sectores modernos (minas, industrias y bancos).

A partir de la primera guerra mundial, la oligarquía latifundista compradora pasa, en América latina y en Oriente, a una industrialización esporádica en sustitución de las importaciones. En líneas generales, se asocia al capital extranjero que domina esta industria ligera nueva.

El movimiento de industrialización en África negra presenta, en relación a este modelo oriental y latino-americano, marcadas diferencias. En primer lugar, es mucho más reciente. El pacto colonial y la exigüidad de los mercados favorecen este retraso. Pero siempre, incluso cuando ha sido posterior a la independencia, la industrialización se ha realizado casi exclusivamente a partir del capital extranjero. La industria moderna, aunque sea ligera, exige demasiados medios y no permite la asociación del capital nacional local, que no posee la fuente de acumulación que representaba en Oriente la gran propiedad terrateniente.

Esto impide la creación de pequeñas industrias africanas. Las que las estadísticas clasifican como tales corresponden generalmente al artesanado urbano (panaderías, carpinterías, etc.), cuyas posibilidades de acumulación son muy reducidas. La empresa europea desciende muy bajo en la escala.

La burguesía rural africana no puede financiar por sí misma la creación de una industria moderna. Aquellos

miembros suyos que afluyeron a la función pública colocan el dinero de los miembros de sus familias situados aún en las plantaciones en los sectores que no exigen capitales demasiado importantes: transportes por carretera, taxis, servicios, construcción inmobiliaria. En sentido inverso, hay funcionarios que compran plantaciones o terrenos destinados a los cultivos de hortaliza. Pero la mediocridad de las fortunas urbanas privadas limita el alcance de estas transferencias.

Así, pues, mientras que en Oriente el capitalismo empezó en las ciudades para extenderse después —difícilmente— a los campos, en África negra el proceso es generalmente inverso. Aquí, el capitalismo rural está, desde un principio, disperso entre decenas de millares de plantadores. Como contrapartida, la gran burguesía urbana, muy concentrada, muchas veces aliada a la gran propiedad terrateniente, común en Oriente y en América latina, no existe en África negra.

3. *Las tendencias contemporáneas al desarrollo de las burocracias nacionales*

Nuestro mundo contemporáneo ve como se desarrollan en todos los terrenos de la vida social (la administración del Estado y de las empresas, la vida política y sindical, etcétera), aparatos burocráticos sin punto de comparación con los de antaño, por la extensión que abarcan y por su eficacia, por lo menos en las formaciones capitalistas del centro. Exigencia de la técnica, dicen unos, que añaden —como Burnham y Galbraith— que este fenómeno traduce una transferencia del poder político de la democracia parlamentaria a la tecnocracia de Estado. Prueba de ello sería la evolución actual de Rusia y la Europa del Este, la convergencia de los sistemas, a pesar del carácter de la propiedad de los medios de producción, público en algunos casos, privado en otros. Las exigencias del desarrollo acelerado en el Tercer Mundo no harían sino reforzar esta tendencia general.

Esta teoría no resiste muy bien un análisis. En el centro, el modo de producción capitalista implica la polarización de la sociedad en dos clases, burguesía y proletariado (aun cuando algunas fracciones cada vez más importantes de éste —cuadros de todo tipo—, aunque asalariadas, se niegan a pertenecer al proletariado). Sin embargo, en el ejercicio del poder político y el control de la economía, la burguesía no puede asumir directamente todas las funciones de dirección y de ejecución. Cuanto más progresa la sociedad, más se complican estos mecanismos y más se acentúa el fenómeno. Esto explica la constitución de cuerpos sociales encargados de estas funciones: alta administración, policía y ejército, tecnoestructuras de las grandes sociedades, cuerpos de políticos de oficio, etc. Algunos de estos cuerpos han perdido su función tradicional; por ejemplo, los políticos de oficio que, dentro del marco de la democracia parlamentaria, ejercían las funciones de negociadores por cuenta de los diferentes intereses de un capital aún disperso y competitivo, y que, con los monopolios, tuvieron que desaparecer frente a las tecnocracias de las grandes empresas y del Estado —de ahí el declive del parlamentarismo en Occidente. Sólo en los períodos de crisis grave —como la que dio origen al nazismo— la burguesía toma las riendas de estos cuerpos, que entonces parecen constituir una fuerza social independiente. En los países del Este, el reforzamiento de los aparatos tecnocráticos y su reivindicación de democracia (limitada a sí mismos) traducen una evolución hacia una forma nueva de capitalismo de Estado generalizado, que se define esencialmente por el restablecimiento de los mecanismos del mercado y la ideología que lo acompaña: el economismo.

Pero nada permite transferir estos análisis a la periferia. En Oriente y América latina, la dominación del capital central dio lugar a unas formaciones sociales que comprendían a las clases dirigentes locales (grandes propietarios terratenientes y burguesía compradora) que detentaban el poder político local. Estas clases ejercieron este poder dentro del marco del sistema mundial, es decir, en beneficio del centro y de sí mismas. En ciertas regiones de la periferia no ocurrió igual. En el Maghreb, por ejemplo, la colonización directa y el poblamiento de «Pequeños Blancos» limitaron estrechamente la constitución de clases sociales análogas a las de Oriente. En África negra, la colonización directa generalizada, particularmente sim-

ple y brutal, redujo durante mucho tiempo a la población local de amplias zonas a una masa indiferenciada, mientras que las jerarquizaciones tradicionales habían perdido en gran parte su sentido en la medida que todas las funciones económicas nuevas las asumían los extranjeros.

Además, dentro del marco de la independencia política y de la formación de Estados nacionales, la articulación entre las burocracias nuevas y las estructuras sociales revistió formas muy diferentes. Allí donde las formaciones periféricas han avanzado, la burocracia nacional se encontró, en relación a la estructura social, en una posición análoga en apariencia a la que ocupa en el centro. Pero sólo en apariencia: como la economía periférica se explica como el apéndice de la economía central, la sociedad periférica queda truncada; carece de esta burguesía metropolitana cuyo capital ejerce los efectos de dominación esenciales. Debido al desarrollo más escaso y desequilibrado de la burguesía local, el peso de la burocracia es mucho mayor. Allí donde las formaciones periféricas están poco avanzadas, la burocracia local es la única que entra en escena. Pero en los demás casos puede desarrollarse una contradicción específica. Pues, o bien el Estado cumple sus funciones dentro del marco del sistema, es decir, ayuda a la promoción de una burguesía local periférica, o bien pretende liberar a la nación de la dominación del centro por la promoción industrial nacional, que sólo puede ser pública, y corre el peligro de entrar en conflicto con las formaciones sociales de que procede.

Las tendencias al desarrollo del capitalismo de Estado comunes al conjunto del Tercer Mundo encuentran, pues, su origen en el lugar dominante ocupado por el capital extranjero y la debilidad de la burguesía nacional urbana que es su contrapartida. Muchas veces, particularmente en África, este movimiento nacional estuvo dirigido por la pequeña burguesía urbana de funcionarios y empleados y la burguesía de pequeños empresarios y plantadores allí donde existía. Las élites tradicionales del campo se situaron generalmente junto al orden colonial, que esperaban les garantizara la tradición, amenazada en las ciudades por la modernización cultural. Las burguesías urbanas quedaron ahogadas por el movimiento nacionalista pequeñoburgués.

La independencia reforzó brutalmente el peso específico de la nueva burocracia de Estado en la sociedad nacional, tanto más por cuanto que la burguesía rural, allí donde existe, permanece dispersa y conserva horizontes limitados. La burocracia hereda el prestigio del Estado, prestigio tradicional en las sociedades no europeas, reforzado por la experiencia del poder, en apariencia absoluto, que ejercía la administración colonial y, por el hecho que la pequeña burguesía de que ha surgido ejercía el monopolio de la educación moderna y de la tecnicidad.

La burocracia nueva tenderá a convertirse en la fuerza social motriz principal. ¿Cuál será la forma más probable de desarrollo del capitalismo nacional? ¿Capitalismo privado o capitalismo de Estado? En realidad, estas dos formas se combinan diferentemente según el estudio de evolución alcanzado al final de la colonización.

El desarrollo del capitalismo dentro del marco colonial se había basado en la transformación de la agricultura de subsistencia en agricultura de exportación y en la producción minera. El ritmo de crecimiento del capitalismo colonial estuvo, pues, determinado por el de la demanda de los países desarrollados de productos de base provinentes de las colonias. En una etapa ulterior, el mercado local creado por la comercialización de la agricultura y el desarrollo urbano con él relacionado, permitió la instalación de conjuntos industriales ligeros financiados casi exclusivamente por el capital colonial. En ciertos casos, el capital extranjero no agotaba las posibilidades de este tipo de desarrollo en el momento de la independencia, y la administración local tenía que permitir la subsistencia de las estructuras económicas heredadas de la colonización. Pero, en los demás casos, la nueva administración se vio llevada a codiciar el sector extranjero; esto le sirvió para ampliar rápidamente sus posibilidades de extensión dándose una base económica. Entonces tiende a transformarse de burocracia administrativa clásica en burguesía de Estado.

En la primera hipótesis, paralelamente al desarrollo del sector extranjero, hay que conceder cierto espacio al capital nacional gracias a los esfuerzos realizados por el Estado para promover este tipo de desarrollo. Pero este espacio es necesariamente muy limitado. En la otra hipó-

tesis, el desarrollo del capitalismo nacional en detrimento del sector extranjero ofrece más posibilidades y puede adquirir diferentes formas, en provecho del capital nacional privado o del Estado. Los traspasos de propiedad de plantaciones extranjeras en favor de las capas acomodadas de la sociedad urbana, las participaciones en las nuevas industrias extranjeras, son ejemplos de ello. Sin embargo, en todos los casos, el Estado representa el instrumento necesario para iniciar este proceso, imposible partiendo sólo de las fuerzas económicas. La burguesía local de plantadores y comerciantes no puede recuperar las inversiones del capital extranjero y necesita la ayuda de los fondos públicos. Esta tendencia al capitalismo de Estado constituye la esencia de los «socialismos del Tercer Mundo».

Ciertas circunstancias favorecieron la radicalización de la evolución, su transformación en tipos de organización llamadas socialistas (en el sentido en que se inspiran en el modelo estatal soviético), otras, por el contrario hacia formas llamadas liberales (en el sentido en que se inspiran en el modo de organización económica de Occidente). Cuando el bloqueo de un desarrollo de estilo colonial es ya antiguo, y por esta razón los problemas son más agudos, las presiones de las masas urbanas y rurales conducen, después de la independencia, a actitudes más duras respecto a la burguesía privada. Además, paradójicamente, cuando esta burguesía privada no existe, como consecuencia de un retraso debido al desarrollo colonial, el peso específico de la administración en la vida del país puede reforzar las tendencias estatales. Por el contrario, un proceso de desarrollo de estilo colonial, como el de Costa de Marfil, puede reforzar las tendencias liberales y modificar las relaciones entre la burguesía privada y la administración. Sin embargo, en líneas generales, la burguesía de Estado nunca eliminó a la burguesía privada, sino que se ha conformado siempre con absorberla o fusionarse con ella. La burguesía de plantadores, especialmente, ha conservado siempre una función económica motora y una posición política importante.

Fenómenos como los de la función de las clases y capas privilegiadas en el Tercer Mundo no pueden interpretarse sin tener en cuenta el análisis de conjunto de la estructura.

En África negra, especialmente, la colonización se había visto llevada, en la fase precedente a la independencia, a favorecer ciertas diferenciaciones de remuneración. La colonización directa era cada vez más intolerable. La urbanización y la creación de industrias exigían un aumento de las remuneraciones de los asalariados de la ciudad, colocados en contacto con los modos de consumo europeos. Además, la solidez de las relaciones sociales tradicionales en los campos, cuya disgregación proseguía lentamente, limitaba la afluencia de mano de obra. El desplazamiento del centro de gravedad del capital extranjero del viejo capital mercantil al de las grandes unidades de gran productividad, posibilitaba esta revisión. En el Congo belga —el país más industrializado de África—, los salarios reales de la industria se doblaron entre 1950 y 1958, sin que este aumento impidiera el auge de la nueva industria: todo lo contrario, la incitó a modernizarse y ampliarse. Como no podía apoyarse en una burguesía local periférica y dependiente, la colonización pensaba limitar de este modo sus concesiones a capas sociales de escasa calificación y evitar la constitución de élites más exigentes. La amplitud y la distribución de estos pequeños privilegios iban a modificarse después de la independencia. La inflación congolesa de 1960 a 1968 se resolvió con una modificación considerable de la distribución de la renta autóctona, pues no se modificó la participación del capital extranjero: la constitución de un aparato burocrático local (y la, concomitante, de una burocracia cuyas capas superiores constituyen actualmente las capas más privilegiadas del mundo congolés) estuvo financiada, por una parte, por una reducción drástica de la renta real de los campesinos que producían para la exportación (una deterioración interna de los términos del intercambio mucho más fuerte que la de los términos del intercambio externos) y, por otra parte, por una reducción no menos drástica de los salarios reales del mundo de los asalariados del comercio y la industria, situados nuevamente al nivel de 1950. Ryelandt mostró el carácter regresivo de estas transformaciones: el contenido mayor de importación de la nueva distribución de la renta y su carácter más consumidor, la doble crisis es-

tructural potencial permanente de las finanzas públicas y de la balanza de pagos que contienen, la dependencia exterior acentuada que significan. Algunos fenómenos análogos caracterizan, sin inflación, la evolución de los países de la zona del franco, y, con una inflación moderada, la de países como Ghana. El mecanismo es el siguiente: bloqueo de los salarios y de los precios de compra de los productos agrícolas a los productores, extracción fiscal indirecta cada vez mayor para equilibrar las finanzas públicas, que conducen a un alza interna de los precios y a una deterioración de los ingresos de los campesinos y los asalariados. El campesinado reacciona siempre a esta deterioración de sus posiciones con una retracción del mercado y un replegamiento en la economía de subsistencia que limitan la base de la extracción de ingresos por el Estado.

A pesar de todo, existe una tendencia profunda en el Tercer Mundo actual a cambios políticos y sociales que tienen la misma orientación: la destrucción del poder político local de los grandes propietarios y de la burguesía compradora allí donde existen, el ejercicio directo del poder por las burocracias civiles o militares (con un ejército muchas veces encargado de transmitir los nuevos regímenes como cuerpo mejor organizado, algunas veces el único), la creación y el desarrollo subsiguiente de un sector económico público. Incluso en los lugares en que no existe ningún poder político antiguo que derrocar, se da una evolución análoga debida a un movimiento continuo interno. Este fenómeno se explica por las contradicciones propias a las formaciones periféricas. La insuficiente industrialización y la ausencia de la burguesía extranjera dan a las capas de estilo pequeño-burgués (funcionarios, empleados, algunas veces vestigios del artesanado, pequeños comerciantes, campesinado medio, etc.), una importancia esencial. La extensión de los sistemas de educación y el paro creciente engendran una crisis del sistema. Las mismas exigencias de una aceleración de la industrialización destinada a superar esta crisis conducen al desarrollo de un sector público, pues las reglas de la rentabilidad (que determina el flujo del capital extranjero) y la insuficiente capacidad del capital privado local reducen el ritmo necesario para la industrialización. El reforzamiento consecutivo de la burocracia de Estado puede conducir a una generalización del capitalismo de Estado. Esta es más o menos radical, según que proceda o no de la nacionalización del capital extranjero y que el capitalismo de Estado tolere más o menos un sector privado local, al que se asocia. Sin embargo, aun en los casos extremos, el capitalismo de Estado acepta —mejor aún, alienta— al desarrollo del capitalismo privado en los campos (la kulaquización que sigue a las reformas agrarias se inscribe dentro de esta línea), incluso cuando intenta organizar este desarrollo controlándolo gracias a sistemas de cooperativas, por ejemplo. Si no pone en cuestión la integración al mercado internacional, este capitalismo de Estado será fundamentalmente periférico, como su predecesor privado, y traduce sólo las vías nuevas de desarrollo del capitalismo en la periferia, la transición de las formas antiguas a las formas futuras de la especialización internacional.

La burguesía nacional prosigue con mayor o menor fortuna la obra iniciada por el capital extranjero: el desarrollo de la economía de plantación y de la industria ligera. Durante cierto tiempo, incluso pudo crecer apoderándose gradualmente de las empresas extranjeras. Ir más lejos significaría, por una parte, tener que superar las insuficiencias de la agricultura de víveres y por otra parte tener que constituir los grandes espacios económicos necesarios para un desarrollo ulterior.

Mientras, el capitalismo periférico engendra una estructura particular, basada principalmente en el desarrollo de un capitalismo agrario en que la forma kulak tiende a convertirse en dominante, controlada por el capital industrial y financiero del centro y en que las correas de transmisión principales tienden a estar presentadas bien por burocracias, bien por burguesías de Estado locales.

El primero de estos dos modelos es el más mediocre. Corresponde a la situación de los países del Tercer Mundo en que el capitalismo extranjero sigue dominando directamente a la industria para sustituir las importaciones y en que no llega a constituirse ninguna burguesía comercial local. Tal es la situación de África en su conjunto. Aquí reside el fracaso fundamental de las políticas de desarrollo capitalista en África. En Costa de Marfil, por ejemplo, después de quince años de crecimiento econó-

mico excepcional, sigue sin existir una burguesía del país, aparte de algunas empresas artificiales que, instaladas entre el Estado y el capital extranjero, perciben un diezmo gracias a la complicidad de la burocracia.

Aquí, los problemas nacionales más elementales no están resueltos. La africanización de los puestos corresponde a una reivindicación de la pequeña burguesía deseosa, no de transformar el sistema colonial, sino de acaparar en él las funciones que ocupaban sus predecesores. Se inspiran en el modelo de la burocracia administrativa.

El segundo modelo aparece cuando la burocracia aspira a tener una función en el proceso de producción. Entonces se convierte en burguesía de Estado, es decir que se apodera de una fracción del excedente producido en el país, a través del control de su economía. Pero sigue siendo dependiente en la medida que esta misma economía depende del centro y le permite continuar apropiándose de la fracción mayor de este excedente.

4. *Proletarización y marginalización. La dimensión mundial de la lucha de clases*

La literatura corriente respecto al empleo, el paro y la distribución social de las rentas en los países del Tercer Mundo ha descubierto recientemente un conjunto de hechos que empiezan a preocupar a los teóricos de la teoría convencional del subdesarrollo.

En primer lugar, la desigualdad en la distribución social de la renta, que no sólo es muy fuerte, sino que además va en aumento. Una comparación entre los demás países del Tercer Mundo demuestra que cuanto más elevada es la renta *per cápita*, más fuerte es la desigualdad en la distribución de la renta. Así, pues, en el conjunto de América latina, la franja de un 20 % de la población, los más ricos, acapara un 65 % de la renta nacional (contra un 45 % en los Estados Unidos), el 5 % más rico el 33 % y el 1 % de la población acapara un 17 % de la renta, mientras que en el otro polo la mitad pobre de la población recibe un escaso 13 %.

En Africa negra, en los países costeros considerados como relativamente desarrollados, cuya renta media *per*

cápita es del orden de los 200 dólares, un 93 % de la población que constituye las masas populares urbanas (un 20 %) y rurales (un 73 %) reciben sólo un 55 % de la renta nacional. Aunque la renta media nominal de las masas populares urbanas signifique el doble aproximado del que caracteriza a las masas rurales, en términos de nivel de vida, y teniendo en cuenta las diferencias entre el modo de vida en la ciudad y el campo, se trata de unas medidas que indican niveles de miseria comparables. La capa privilegiada es, pues, pequeña (un 7 % de la población). Aún lo es más en los países de la sabana interior, cuya renta media es del orden de los 100 dólares, y no supera el 2 % de la población. Pero esta capa sólo acapara una parte de los ingresos globales relativamente más pequeña (menos de un 10 % de la renta). Dicho de otro modo, cuando se pasa del estadio en que se hallan aún los países poco valores al de los que los están mucho más, nada cambia para las grandes masas populares, cuyas rentas medias siguen siendo del orden de los 70-80 dólares *per cápita* y año; como contrapartida, surge una pequeña minoría que se aproxima progresivamente al nivel medio de ingresos de los países subdesarrollados (1.500 dólares por cabeza).

Esta creciente desigualdad en la distribución social de la renta es inquietante, como mínimo por dos razones. La primera es que la evolución del sistema no indica en ningún modo que, a través de una ampliación progresiva, la capa privilegiada pueda extenderse al conjunto de la población. Aunque el ritmo de crecimiento global de la renta sea muy elevado (de un 7 a un 10 % anual, por ejemplo), la extensión numérica de la capa privilegiada es pequeña (a un ritmo de un 3 ó 4 % anual, como máximo). Dicho de otro modo, la capa privilegiada alcanza un límite máximo del 20 ó 25 % de la población, sea cual sea el horizonte temporal que nos demos, incluso un siglo. La segunda razón es que esta evolución es radicalmente diferente de la que caracterizó el proceso de desarrollo de los países del centro. Todos los estudios existentes en este terreno demuestran que en el centro la estructura de la distribución de la renta —especialmente entre salarios y beneficios— es relativamente rígida por más allá que nos remontemos en el siglo XIX. En la primera aproximación, la tasa de plusvalía había oscilado poco en torno a su

media del 100 % desde 1850 (aunque se dieran olas de varios decenios y, a lo largo de estas olas, se dieran oscilaciones coyunturales más o menos violentas según las épocas). Esta diferencia de situación significa que la argumentación según la cual la desigualdad en el Tercer Mundo sería consecuencia inevitable del crecimiento, es falsa.

En realidad, la creciente desigualdad social constituye el modo de reproducción de las condiciones de extraversión; efectivamente, abre un mercado para los productos de consumo de lujo, especialmente los bienes duraderos, mucho menos importante de lo que sería si la renta estuviera mejor distribuida en torno a su media. Cuando la élite privilegiada alcanza un 25 % de la población, esto significa prácticamente que la proporción de los bienes de lujo duraderos en la demanda global es del mismo orden de tamaño. A este nivel, teniendo en cuenta las exigencias en capitales, técnicos, infraestructuras de acompañamiento, etc., de la producción y del consumo de estos bienes de lujo, se desvía el proceso de concesión de los recursos hasta el punto de minar toda posibilidad de progreso decisivo en los sectores de producción de bienes de consumo de masas.

La extensión constante del paro y el subempleo agrava la desigualdad en la distribución de la renta. Con unos ritmos de crecimiento de la urbanización de un 4 a un 10 % al año según los países y los períodos del Tercer Mundo contemporáneo, los ritmos de crecimiento del empleo asalariado son de un 30 a un 50 % inferior, es decir que se sitúan en el mejor de los casos entre un 2 y un 7 %. Con esta cadencia, la población del conjunto de las ciudades del Tercer Mundo pasaría, en 30 años, de 300 millones de almas en 1970 a 2 mil millones en el año 2000, mientras que la masa de los trabajadores en paro aumentaría en 200 millones de hombres adultos.

La proporción de los asalariados en relación con la población urbana total disminuye; y esta tendencia general es aún más marcada si consideramos a los asalariados del sector productivo moderno, particularmente la industria. Como contrapartida, con el desarrollo capitalista periférico, aparecen otras categorías de empleos que crecen a niveles elevados. Algunas constituyen la contrapartida de la desigualdad creciente en la distribución de

la renta (domésticos, empleos de servicios, etc). Otras ocultan un paro disfrazado (vendedores ambulantes, por ejemplo). En estas condiciones, la frontera entre el paro y el empleo se amplía hasta el punto de robar todo significado a las estadísticas oficiales del paro, como lo constatan ahora los organismos oficiales como el B. I. T.

Los ideólogos que eluden el funcionamiento del sistema socioeconómico para atribuir las evoluciones a fenómenos naturales independientes de este sistema, se ven muy tentados a recurrir a Malthus. El ejemplo más claro de este tipo de aberración lo dio el presidente del Banco Mundial, McNamara, cuando comparó el «coste» de un niño en el Tercer Mundo (que sería de 600 dólares) con el de los medios que permitirían evitarlo (6 dólares). Esta comparación, desde luego que no tiene ningún valor científico, puesto que el coste de 600 dólares debería compararse con el «beneficio» que constituye el valor del trabajo que este niño proporcionará durante su vida activa de adulto. En realidad, la razón última de la campaña maltusiana es otra, y la fórmula de McNamara sólo sirve para mistificar.

La corriente neomaltusiana dominante puede resumirse, efectivamente, en las dos posiciones siguientes: primeramente, nuestro planeta es testigo de una explosión demográfica sin precedentes. Proyectando a treinta, cincuenta años o más, las tasas actuales, veremos que se alcanzarían cifras que producen vértigo y señalan un peligro de superpoblación absoluto en relación a los recursos naturales, y especialmente al suelo. La explotación de estos recursos se haría en condiciones de rendimientos decrecientes que exigirían, pues, una inversión proporcionalmente mayor para obtener un crecimiento determinado. En segundo lugar, un crecimiento demográfico fuerte acentúa la proporción de la población no activa (los jóvenes) a cargo de la que tiene que asumir la producción; esta distorsión reduce la capacidad de acumular de la sociedad, y por consiguiente frena su crecimiento económico potencial. Encierra a los países subdesarrollados en un «círculo vicioso de la pobreza» suplementario.

Las apariencias parecen confirmar estas dos propuestas. El estancamiento en la agricultura de numerosas regiones del Tercer Mundo, o como mínimo el estancamiento

de la producción agrícola por cabeza, limita las posibilidades de financiación de una industrialización acelerada. Conduce a la siguiente paradoja: los países del Tercer Mundo, que son países agrícolas, tienen cada vez mayores dificultades para alimentarse; las importaciones cada vez mayores de productos alimenticios a las que se ven obligados para nutrir a sus ciudades reducen su capacidad de importar equipamientos. Así, pues, el estancamiento suele ser debido a la insuficiencia de las tierras cultivables, y al coste elevado que representa su extensión (por la irrigación, especialmente). El éxodo rural que provoca la superpoblación de ciertas regiones determina un fuerte ritmo de urbanización. La industrialización, aunque fue rápida, no consiguió absorber tal crecimiento y esto dio lugar al paro que adquirió proporciones alarmantes. Los costos de la implantación de una infraestructura social (costes de inversiones y gastos corrientes, especialmente respecto a la educación), muy elevados en unas condiciones de crecimiento demográfico fuerte, reducen la capacidad de la sociedad para seguir a su demografía.

Este razonamiento conduce a una conclusión clara: la reducción del crecimiento demográfico permite no sólo, con un nivel dado de crecimiento de la economía, elevar el de la renta *per cápita*, sino también aumentar la tasa de crecimiento económico global, puesto que permite dedicar los recursos de forma relativamente más favorable a la acumulación. De ahí la campaña mundial de limitación de los nacimientos.

Este razonamiento muy general no es válido de ningún modo, para el conjunto del Tercer Mundo que representa, desde el punto de vista de la relación población/recursos naturales, una gran heterogeneidad. Así, pues, numerosas regiones del continente africano, por ejemplo, estaban más pobladas antes que actualmente. Cuando los portugueses lo visitaron, en el siglo XVI, el floreciente reino de Kongo tenía dos millones de habitantes; en el momento de la conquista colonial, después de tres siglos de trata de negros, la región no abrigaba siquiera a un tercio de esta población. Aún hoy no ha logrado alcanzar su cifra del siglo XVI. El despoblamiento debido a la trata de negros se saldó a menudo con una regresión de las técnicas agrícolas y de la productividad. Pero la devastación de Africa

no se detuvo con el fin de la trata de negros; continuó con la colonización. El trabajo forzado (para la construcción de carreteras y ferrocarriles, etc.), las sangrías para el servicio militar, la reducción de la población a reservas exiguas destinadas a proporcionar, en forma de emigrantes, un proletariado barato, redujeron la demografía rural privando a los pueblos de una fracción importante de su mano de obra activa. Estos fenómenos dieron lugar a la degradación de las condiciones alimenticias y sanitarias, y algunas veces provocaron auténticas plagas de hambre; sirvieron de vehículo para la extensión de endemias graves (como la enfermedad del sueño). Lo mismo ocurrió en América india.

Actualmente existen en toda la ruta tropical de Africa considerables reservas cultivables que no se cultivan. La escasa población rural constituye un handicap decisivo para el progreso de la productividad agrícola. Los costes de infraestructura de valorización son tan elevados que la reducción de este costo por cabeza gracias a un aumento de la densidad sería mucho más importante que el coste suplementario (de educación sobre todo) que impondría un crecimiento demográfico fuerte para alcanzar esta mayor intensidad. Consideremos, a título de ejemplo, dos regiones agrícolas A y B de 100 kilómetros cuadrados cada una, con densidades diferentes: 10 habitantes por kilómetro cuadrado en A (que tiene 1.000 habitantes) y 30 en B (3.000 habitantes). El coste de la infraestructura de transportes para resolver las necesidades de la región, es independiente de la densidad: 200 Km. de carretera que costarían mil millones de francos C. F. A. La ventaja relativa de B en relación a A puede, pues, valorarse en 666 millones, beneficio marginal de una comunidad B tres veces más poblada en relación a A. ¿Cuál sería el coste de educación actualizado, si tuviéramos que pasar de 1.000 a 3.000 habitantes en treinta y cinco años (el crecimiento demográfico se supone que sería muy fuerte: un 3 % al año)? La comunidad, estacionaria a nivel de los 1.000 habitantes, necesita ocho clases, un coste anual (inversiones y funcionamiento), del orden de los 20 millones. La comunidad B necesitaría veinticuatro clases (coste anual: 60 millones). El paso de la situación de A a la de B, en treinta y cinco años, impondría, pues, en términos actuali-

zados, un coste suplementario (marginal) que dependerá de la tasa de actualización. Sin embargo, con una tasa reducida (de un 5 %), este coste de educación es igual solamente a la mitad del beneficio que representa una densidad triple; y, con una tasa de un 10, al tercio. En este caso, el coste del crecimiento demográfico es muy inferior al beneficio resultante de una mayor densidad.

Pero el argumento en términos de costes-beneficios no es lo esencial. Ester Boserup demostró que la presión demográfica había sido, a lo largo de la historia, un elemento favorable, decisivo para la intensificación de la agricultura, condición necesaria para el aumento de su productividad. Muchos de los programas de modernización del Africa tropical fracasaron porque no tuvieron en cuenta en particular que, en las condiciones planteadas por una escasa presión sobre la tierra, el cultivo extensivo poco productivo resiste victoriosamente al cambio propuesto. Las formas de organización social en relación con el tipo de agricultura extensiva, constituyen entonces un handicap decisivo. Comprobamos que las regiones de fuerte densidad, como los países ibo o bamileké, tuvieron un desarrollo mejor que las amplias zonas subpobladas. Por otra parte, el auge de los cultivos para la exportación exige condiciones de densidad relativamente fuertes. Si estas regiones favorables al progreso no han dado los resultados que se podían esperar, es como consecuencia de la política de conjunto del capitalismo periférico, que las encierra bien en la función de proveedores de productos para la exportación, bien en la de reservas de mano de obra barata para la economía moderna de las zonas de plantaciones o las ciudades. En Japón, por el contrario, la economía ricícola, realizó progresos decisivos, que le permitieron alimentar a una población urbana, porque toda la política económica, autocentrada, contribuyó a este progreso, especialmente con la intensificación de la investigación agronómica que permite la mejora de la agricultura de víveres destinados al mercado interno. Se había visto la necesidad de que esta agricultura progresara para facilitar una estrategia global.

Lo mismo ocurre en América latina, en ciertas regiones de Asia occidental, del sur del continente indio y del Asia del Sudeste (Tailandia, Indonesia, exceptuando Java, etc.).

Son pocas las regiones del Tercer Mundo (el Caribe, el valle egipcio del Nilo, los deltas asiáticos, Java) que no están subpobladas en el sentido en que se define este fenómeno.

El argumento neomaltusiano, si bien no resiste a los hechos respecto a la agricultura, ¿tiene algún valor respecto al paro urbano? El razonamiento según el cual, si pudiera frenarse el crecimiento urbano, el aumento tanto del empleo (en términos relativos) como de las rentas urbanas por cabeza sería mayor, ignora dos hechos: el primero es que la industrialización en el centro del sistema ha absorbido una población urbana creciente de ritmos muy fuertes (ritmos de un 3 % en el siglo XIX que costaban tanto como los ritmos de un 7 % en nuestra época), porque esta industrialización era autocentrada; el segundo es que la extraversión engendra una distorsión en la utilización de los recursos que, unida a la dependencia tecnológica, da lugar al subempleo cada vez mayor, sean cuales sean las características demográficas de la urbanización. Así, pues, cuando el crecimiento demográfico es menor, se comprueba que la tasa global de crecimiento del producto también lo es.

El fenómeno esencial de la marginalización, que es completamente independiente de la demografía, se manifiesta por la distancia creciente entre la dinámica económica y la dinámica demográfica. Así, pues, puede dar la impresión de que la explosión demográfica constituiría un handicap para el desarrollo. En realidad, la superpoblación es sólo el reflejo aparente del funcionamiento de un sistema socioeconómico, el del capitalismo periférico.

El fracaso de las campañas de limitación de los nacimientos suele atribuirse a la insuficiencia de los medios empleados, a la ignorancia de los pueblos a los que se dirige y a la irresponsabilidad de las administraciones encargadas de ponerlas en práctica. Más bien habría que plantearse si, a nivel de las familias a que nos dirigimos, está justificado el objetivo de una reducción del número de niños. En realidad, dentro del marco de la marginalización, es decir de un subempleo creciente y de un empobrecimiento, la familia numerosa constituye la única verdad social. Una estrategia de desarrollo puede incorporar una acción sobre la demografía, bien para frenarla, bien

para acelerarla. Pero esta acción no tiene posibilidad de dar resultados si existe una coherencia entre las motivaciones de las familias y los objetivos de la nación. Esto supone que se trata de una estrategia de desarrollo autocentrada independiente. Las sociedades precapitalistas autónomas supieron, antaño, actuar con los medios a su alcance para controlar la variable demográfica. Y si la China ha llegado a controlarla en la actualidad, fue después de resolver otros problemas más fundamentales para la definición de una estrategia utónoma de desarrollo.

Todos los cálculos en términos de costos/beneficios, ignoran el aspecto psicosocial esencial de los fenómenos demográficos. En todas las civilizaciones conocidas, los momentos de transformación intensa y de progreso se han visto caracterizados por una explosión demográfica; ninguna civilización ha podido progresar si su población estaba estancada. El desafío de la población, el choque motor de las generaciones que favorece la permeabilidad de las ideas nuevas y la búsqueda activa de soluciones inéditas que engendra, explican esta concordancia.

En realidad, la campaña mundial de limitación de los nacimientos en el Tercer Mundo, expresa los temores del mundo desarrollado frente al peligro de un replanteamiento del orden internacional por los pueblos que son sus primeras víctimas. En última instancia, el desarrollo de las tendencias espontáneas del sistema actual exigiría la reducción de la población de la periferia. La revolución técnica y científica contemporánea, dentro del marco de este sistema, excluye efectivamente la perspectiva de un empleo productivo de las masas marginalizadas de la periferia. Por otra parte, la literatura referente al «medio ambiente» hace que los occidentales tomen conciencia lentamente del ritmo a que explotan los recursos naturales, no sólo de sus países, sino del planeta entero. Si las masas de los países del Tercer Mundo desviaran estos recursos y los pusieran a su servicio, se transtornarían las condiciones del funcionamiento del sistema capitalista del centro.

El centro y la periferia pertenecen al mismo sistema. Para explicar este conjunto de fenómenos relacionados, no hay que razonar en términos de naciones, como si éstas constituyeran conjuntos autónomos, sino en términos de

sistema mundial (de cuadro mundial de la lucha de clases), caracterizado por fuertes eslabones y eslabones débiles, que son los lugares donde se da la máxima contradicción.

La controversia relativa a la cuestión del intercambio desigual aborda el gran problema de nuestra época. Si las relaciones entre el centro y la periferia del sistema son relaciones de dominación, desiguales, que se traducen por una transferencia de valor de la periferia hacia el centro, ¿el sistema mundial no debe ser analizado en términos de naciones burguesas y naciones proletarias, para emplear expresiones ya corrientes? Si esta transferencia de valor de la periferia hacia el centro permite una gran mejora de la remuneración del trabajo en el centro, ¿no debería solidarizarse con su burguesía para mantener el *statu quo* mundial? Si esta transferencia reduce en la periferia no sólo la remuneración del trabajo sino también el margen de beneficios del capital local, ¿no justifica esto una solidaridad que debería unificar al proletariado y la burguesía de la periferia en su lucha por la liberación económica nacional?

Esta argumentación se mantiene dentro de un marco clásico, es decir preleninista. Trata de la cuestión como si el sistema mundial fuera sólo una yuxtaposición de sistemas capitalistas nacionales. En realidad, la lucha de clases no se desarrolla dentro de los marcos nacionales, sino dentro del marco del sistema mundial.

La contradicción principal que define el modo de producción capitalista es la que opone las relaciones de producción, basadas en la propiedad privada de los medios de producción esenciales (que se convierten en capital) y por consiguiente mezquinos, y las fuerzas productivas que, al desarrollarse, expresan la necesidad del carácter social de la organización de la producción. Los monopolios llevan esta contradicción a un grado extremo: la socialización de la propiedad de los medios de producción alcanza su madurez. Esta madurez se expresa en la intervención cada vez mayor del Estado, pues la acción tiene por objeto coordinar la acción de los monopolios y sostenerla. Así, la política económica nacional toma la alternativa del abandono, posible sólo cuando los mecanismos espontáneos del mercado permiten el progreso de la acumulación, mientras el

modo de producción capitalista es progresivo. Pero esta utilización del Estado no hace desaparecer esta contradicción; pues el Estado es el Estado de los monopolios, y la racionalidad del sistema sigue siendo capitalista.

La contradicción esencial entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción se expresa en el plano social por la que opone a las dos clases antagónicas del sistema: la burguesía y el proletariado. Mientras se permanece dentro del marco de razonamiento del modo de producción capitalista, las cosas son simples. Pero el capitalismo se ha convertido en un sistema mundial. La contradicción se sitúa, ya no sólo entre la burguesía y el proletariado de cada país considerado aisladamente, sino entre la burguesía mundial y el proletariado mundial. Y esta burguesía y este proletariado se inscriben también dentro del marco no del modo de producción capitalista, sino del sistema de un conjunto de formaciones capitalistas, centrales y periféricas. El problema es, pues: ¿Quién es la burguesía mundial, quién es el proletariado mundial?

La burguesía mundial es, ante todo, la burguesía del centro y, accesoriamente, la que, siguiendo sus huellas, se constituye en la periferia. Pero, ¿dónde está el proletariado mundial? ¿Cómo está estructurado? Para Marx la cosa está clara: en su tiempo, el núcleo esencial del proletariado se situaba en el centro. En este estadio del desarrollo capitalista, era imposible imaginar cuál iba a ser el desarrollo del problema colonial. La revolución socialista aún no se había producido en el centro, el capital había continuado desarrollándose y se había hecho monopolista, las condiciones mundiales de la lucha de clases se habían, pues, modificado. Esto es lo que Lenin dice en una línea que se convertirá en la del maoísmo y según la cual, «la salida para nuestra lucha depende esencialmente de lo que hace que Rusia, la India, China, etc., formen la inmensa mayoría de la población del globo». Era lo mismo que decir que el núcleo central del proletariado se situaba, a partir de entonces, no en el centro, sino en la periferia.

La contradicción principal creciente del sistema se expresa por la baja tendencial de la tasa de beneficio. A escala mundial, no existe, para luchar contra ella, más que un medio: elevar el nivel de la tasa de plusvalía. La naturaleza de la formación de la periferia permite elevar esta

tasa algo más que en el centro. Por tanto, es evidente que el proletariado de la periferia soporta una explotación mayor que el del centro.

Pero el proletariado de la periferia reviste diversas formas. No está formado únicamente, ni siquiera principalmente, por trabajadores asalariados de las grandes empresas modernas. Está formado también por masas campesinas integradas en los intercambios mundiales y que pagan como tales, al igual que la clase obrera urbana, el precio del intercambio desigual; aunque estas masas campesinas suelan situarse dentro del marco de formas de organización social diversas —muchas veces de tipo precapitalista—, a fin de cuentas están proletarizadas o en vías de proletarización por su integración al mercado mundial. Finalmente, está formado por las masas cada vez mayores de parados urbanos que implica la estructura periférica (condición indispensable para una tasa de plusvalía más elevada). Son las masas de nuestro mundo contemporáneo «que sólo pueden perder sus cadenas». Se trata también, evidentemente, de las formas inacabadas de la proletarización de la periferia. Su rebelión —principal— provoca la agravación de las condiciones de explotación en el centro, que constituye el único medio de respuesta del capitalismo a la disminución de su área.

Debemos, pues, superar una controversia estéril. La tesis de unos, que el proletariado del centro sigue siendo el núcleo principal del proletariado mundial, no es leninista: niega el carácter mundial del sistema. La tesis de la oposición de las naciones proletarias a las naciones burguesas niega también el carácter mundial del sistema, el eco que debe tener la rebelión de la periferia sobre las condiciones en el centro, y da a entender que la burguesía de la periferia, también explotada —mientras que sólo está limitada en su desarrollo—, puede oponerse a la del centro. La violencia de la rebelión principal significa precisamente lo contrario: pues la burguesía de la periferia se verá entonces obligada a remitir a su propio proletariado el pillaje de que es víctima.

Del mismo modo, imaginar que el proletariado del centro es colectivamente privilegiado, y por tanto necesariamente solidario de su burguesía en la explotación del

Tercer Mundo, no es más que una simplificación errónea de la realidad. Desde luego, con la misma productividad, el proletariado del centro recibe como promedio una remuneración superior a la de los trabajadores de la periferia. Pero, para combatir la ley de la baja tendencial de la tasa de beneficio en el mismo centro, el capital importa mano de obra provinente de la periferia pagándola menos (reservándole además las tareas más ingratas) por una parte, y utilizándola también para pesar sobre el mercado metropolitano. Esta importación adquiere dimensiones considerables: en Europa occidental y en América del Norte, el crecimiento de la inmigración provinente de la periferia se sitúa a partir de 1960 entre 0,7 y 1,9 % al año según los países y los años, o sea, a niveles muy superiores como promedio a las tasas de crecimiento de la fuerza de trabajo nacional. Esta aportación de la fuerza de trabajo inmigrada constituye por otra parte otra transferencia de valor oculta de la periferia hacia el centro, puesto que la periferia cargó con su formación.

Análoga es la movilización de las reservas nacionales internas: la proletarización de los negros de los Estados Unidos, que se han convertido en la mayoría del proletariado de cierto número de grandes ciudades industriales de América del Norte. La forma extrema de este sistema se obtiene en los Estados racistas: Africa del Sur, Rodesia e Israel. El sistema mundial maneja, pues, cada vez más a las masas que explota, llevando la exigencia de internacionalisto a un nivel más elevado que antes. Al mismo tiempo, utiliza este manejo para desarrollar en su favor las tendencias racistas y calvinistas de los trabajadores «blancos». En su desarrollo en el propio centro, el capital unifica y diferencia continuamente. También se aprovecha de diferentes mecanismos de centralización entre las diversas regiones del centro: el desarrollo del capitalismo siempre comporta un desarrollo de las desigualdades regionales. Así, pues, cada país desarrollado ha creado en su seno su propio país subdesarrollado: la mitad meridional de Italia es un claro ejemplo de esto. El resurgimiento de los movimientos regionalistas en nuestra época sería incomprensible sin este análisis. Por tanto, aun cuando el concepto de aristocracia obrera en el sentido leninista está superado en la realidad por diferenciaciones más complejas,

el de naciones aristocráticas enmascara estas diferenciaciones complejas.

Avanzando la existencia del concepto teórico de marginalización, José Nun niega que el análisis de Marx sobre el modo de producción capitalista pueda explicar este conjunto de hechos nuevos y específicos. Pues, según dice, *El Capital* es el análisis del modo de producción capitalista puro, mientras que la marginalización, específica en la periferia, se sitúa a nivel del análisis de las formaciones cuya teoría, sólo esbozada en la obra de Marx, está por construir.

Desde luego, *El Capital* no es la teoría del sistema capitalista mundial. Marx se proponía sin duda dilucidar primero lo esencial: la teoría del modo de producción capitalista. Y no deja de analizar las relaciones entre el centro y la periferia que nacen de la génesis de este modo, en el capítulo de la acumulación primitiva. Pero no podía construir la teoría del sistema mundial ulterior.

¿Cómo puede construirse esta teoría? Existen dos vías. Una, la de José Nun, intentaba basarse en la teoría del modo capitalista. Esto se demuestra en la oposición citada continuamente entre el plano de la teoría del modo y el de la teoría de las formaciones. Pero, como destaca Fernando Henrique Cardoso, el materialismo histórico se convierte en una metafísica si intenta destriar leyes generales de la historia al margen y por encima de las que comportan los modos de producción. No existe una teoría general de las formaciones posibles, sino sólo la teoría de tal o cual formación, o conjunto de formaciones ligadas. No existen unas leyes generales de las formaciones sociales, sino sólo un conjunto de conceptos científicos que permite destriar las leyes relativas a una formación determinada. Estos conceptos son los de modo de producción, de articulación de los diferentes modos, de dominancia, de instancia y de articulación de las instancias.

¿Cómo destriar, pues, las leyes del sistema capitalista, concebido como un conjunto estructurado de formaciones capitalistas, que, centrales o periféricas, están siempre dominadas por el modo de producción capitalista? No buscando las leyes sociales específicas situadas en un plano distinto al que se define en los conceptos enunciados más arriba, por ejemplo buscando la dirección de una «ley de

la población» específica, como sugiere Nun, sino simplemente analizando concretamente el funcionamiento del sistema con ayuda de los citados conceptos. Entonces nos damos cuenta de que los fenómenos de marginalización no son sino la expresión de la ley fundamental del modo de producción capitalista en las condiciones concretas del sistema capitalista mundial.

Como afirma Cardoso, la ley general de la acumulación y de la pauperización expresa la tendencia profunda del modo de producción capitalista, la contradicción entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción, entre el capital y el trabajo. Esta contradicción impide analizar el modo de producción capitalista en términos de armonías, y conduce a comprender que el deseo de conseguir una tasa de plusvalía cada vez más elevada, para compensar la baja tendencial de la tasa de beneficio, hace imposible un desarrollo armónico. Esta ley se manifiesta dentro de un marco histórico concreto. En tiempos de Marx, este marco era Inglaterra, porque el sistema mundial aún no existía. Actualmente, este marco se amplía al mundo capitalista en su conjunto. Además, la armonía conseguida aquí, en el centro, en que la tasa de plusvalía no puede aumentar, tiene como contrapartida necesaria una desarmonía creciente en otros lugares, en la periferia, en la que se proyecta la contradicción fundamental del modo. Esta desarmonía se manifiesta en el conjunto de los fenómenos de marginalización, expresión contemporánea de la ley general de la acumulación capitalista.

Un último problema estribaría en saber si la marginalización constituye un concepto. En realidad, es más bien una manera de describir cómodamente un conjunto de fenómenos, derivados de una ley (la ley de la acumulación capitalista) que se expresa en un marco concreto (el del sistema capitalista contemporáneo), del mismo modo que la expresión de «ejército industrial de reserva» correspondía a la descripción realista de los efectos de la misma ley dentro de otro marco. Así, pues, no merece la pena plantearse la pregunta del sentido de marginalización en términos funcionalistas. La marginalización hoy, igual que el ejército industrial de reserva de ayer, son los resultados del sistema. Su función, común, es permitir el incremento

de la tasa de plusvalía. La desarmonía social es necesaria para el funcionamiento del sistema.

5. *Formaciones centrales nuevas y formaciones periféricas*

La tesis más corriente sobre los orígenes del desarrollo de la América del Norte inglesa y los dominios «blancos» es la de Max Weber, según la cual estos países deben su dinamismo a la ideología protestante de su población, que se suele oponer al catolicismo latino.

La colonización de tipo europeo se inscribió en líneas generales en la formación progresiva de una periferia. En América latina, tuvo como función instalar desde el principio una estructura hacia la que tendieron más tarde las sociedades nacionales de las demás regiones de lo que iba a ser el Tercer Mundo. La colonización de «Pequeños Blancos», como en Maghreb o Kenya, cumplía las mismas funciones del capitalismo agrario y comercial periférico. Sólo en los casos extremos y excepcionales de América del Norte, Australia y Nueva Zelanda, y con caracteres particulares —de Africa del Sur, de Rodesia e Israel— la colonización dio lugar a nuevas formaciones centrales.

Las colonias inglesas de América del Norte no son una excepción. Las Antillas y las colonias esclavistas del sur de América del Norte no son distintas de las colonias españolas y portuguesas. Cumplen las mismas funciones periféricas en el marco del mismo sistema mercantilista. La excepción la constituye, no el conjunto de las colonias inglesas de América, sino únicamente Nueva Inglaterra. Ésta no está constituida como periferia del sistema mercantilista: es autónoma desde el principio: la metrópolis no la modela como dependencia. Nueva Inglaterra es un subproducto del proceso de proletarización de Inglaterra. Los emigrantes miserables que poblarán Nueva Inglaterra no se interesan en el mercantilismo de la metrópolis, que les permite organizarse para sobrevivir. La economía de pequeños comerciantes granjeros y artesanos que organizan es pobre, pero autocentrada. Este modelo de sociedad basado en el modo de producción mercantil simple como modo dominante —raramente realizado en la historia— puede generar el capitalismo. Además, poco a poco,

Nueva Inglaterra adquiere funciones de metrópolis en el sistema americano. Sustituye a Inglaterra como centro nuevo dominante de las colonias inglesas esclavistas. Esta sustitución es parcial hasta la guerra de la independencia; después es total. Liberada de la tutela de los monopolios del capital mercantil metropolitano, se convirtió en un centro acabado antes de alzarse a la posición de metrópolis mundial.

Existe toda una corriente dentro de la literatura americana contemporánea que intenta rehabilitar al Sur dándole una función decisiva en el desarrollo de los Estados Unidos. Douglas North, especialmente, demostró cuál era la función estratégica de las exportaciones de algodón del Sur en la financiación del despegue de los Estados Unidos en el siglo XIX. Los ideólogos del sistema sacaron la conclusión de que era posible desarrollarse a partir de una economía extravertida de exportación de materias primas. Sin embargo, no debemos olvidar que el Norte anima la vida de los Estados Unidos desde finales del siglo XVIII, y que el Sur es su colonia interna —la Guerra de Secesión da prueba de ello.

La historia de Canadá no es diferente. También allí, tanto por el lado francés como por el lado inglés, se trata no de periferia, sino de un subproducto autónomo de los cambios sociales en Europa. Cuando, a través del tratado de París en 1783, Francia prefiere recuperar la Martinica antes que el Canadá, perdido veinte años antes, Voltaire considera que es una decisión inteligente: 30.000 esclavos negros valen más, para el mercantilismo francés, que algunos «millares de fanegas de nieve», pobladas de pobres diablos sin nada que exportar.

También puede comparárseles la formación de origen de Oceanía blanca, basada en la pequeña producción mercantil. Ésta siguió siendo durante mucho tiempo principalmente agrícola, exportadora hacia Europa, no hacia la periferia, como en el caso de América del Norte. Por esta razón tuvo mayores dificultades para pasar al estadio industrial. Pero, una vez más, la dinámica del modo de producción mercantil simple no frenada por modos de producción precapitalista, demostró su capacidad de superar la etapa. Comparemos a Australia con Argentina. A finales del siglo XIX, ambos países se encuentran en la misma

situación: exportadores de productos agrícolas (carne y lana) proporcionados por una economía mercantil de productores independientes. Pero, en Australia, el descubrimiento del oro da lugar a la creación de un núcleo de clase obrera. Ésta impone el proteccionismo para defender su nivel de empleo. Este proteccionismo desplazó el centro de gravedad de la economía y de la sociedad del sector extravertido al sector autocentrado, permitiendo así todo el desarrollo ulterior. Los compradores de Buenos Aires y los criadores del Plata, impusieron el librecambismo en Argentina: este país, que en 1900 gozaba del nivel de vida más elevado del mundo, empezó seguidamente a subdesarrollarse.

Lo mismo ocurrió en el África del Sur blanca. La economía patriarcal de los Boers es ante todo una economía mercantil simple, basada en el sistema de navegación marítima del siglo XVII al XIX: los Boers proporcionaban a los navíos la carne deshidratada, en condiciones análogas a las que caracterizan la agricultura naciente de las metrópolis europeas. En este estadio, la sociedad blanca permanece aislada del mundo negro que la rodea y que no explota: la rechaza, como se había hecho antes con los indios de América del Norte. A finales del siglo XIX, los ingleses se apoderan del país, no por el atractivo que podía representar la economía boer, sino para explotar las minas de oro y diamantes recientemente descubiertas. Necesitan para ello un proletariado; lo obtienen de la población negra. La administración colonial inglesa crea el sistema de reservas; fueron los ingleses quienes crearon el «apartheid». Entonces los boers no cuentan; viven en una economía autocentrada que permite su proletarización en beneficio del nuevo capital inglés dominante en los sectores mineros extravertidos.

Poco a poco, sin embargo, la economía de pequeños comerciantes boers engendra un capitalismo local, autocentrado, aunque apoyado parcialmente en la economía colonial extravertida. Será la alternativa, económica y política, al capital inglés, apoyándose por otra parte en su Estado y explotando en su provecho la colonia interna que representan las reservas.

Dentro del análisis de esta formación particular realizado por Ralph Horwitz y Serge Thion especialmente, el

racismo sudafricano deja de ser considerado como un epifenómeno, heredado del pasado, del que el sistema económico podría prescindir, en última instancia. Las reservas tienen una función esencial al servicio del sector moderno: la de proporcionar mano de obra barata. A partir de aquel momento, la orientación de la economía tiene que ser necesariamente extravertida. Efectivamente, el mercado interno se ve limitado por los bajos salarios de los africanos, mientras que el sector exportador goza de estos salarios que, unidos al empleo de técnicas modernas, permiten beneficios particularmente elevados. La economía minera, obra del capital británico, fue la primera beneficiaria del sistema de las reservas y del «apartheid». Por su parte, la economía agraria patriarcal boer, que no estaba interesada en la modernización y la concentración, pudo subsistir, a pesar de sus atrasadas técnicas, gracias a esta mano de obra barata. Y también precisamente porque el mercado interno estaba limitado, el Estado tuvo que tomar la iniciativa de creaciones de industrias autocentradas. El sistema, perfectamente coherente, no se hunde por sí mismo, como consecuencia de una pretendida contradicción entre lo económico (que estaría interesado en una mejora de los salarios) y lo político-ideológico. La solución natural del sistema es el expansionismo, la extensión de la zona dominada para paliar la insuficiencia del mercado interno. La alineación de Rodesia, las miradas codiciosas de Sudáfrica a Angola, Mozambique, la anexión económica de Malawi, las amenazas que pesan sobre Zambia, Madagascar y Tanzania, demuestran que quince años de crecimiento condujeron al África del Sur a esta conclusión. Este país desmiente indiscutiblemente las ilusiones de los optimistas que creen que la riqueza económica conduce necesariamente a la atenuación de las distorsiones sociales.

En Israel, las colonias sionistas también son un subproducto de la proletarización en Europa central y oriental. Organizan una economía de pequeña producción mercantil, que genera a su vez un capitalismo local. El Estado tiene un papel decisivo en este proceso, la burocracia sionista de la Histadrout organiza y explota este capitalismo. Machover demostró que esto no tenía nada de socialista, y que la Histadrout no es un sindicato obrero socialdemócrata.

Apoyado en los imperialismos, primero inglés y después americano, y en su instrumento que es el sionismo internacional, la Histadrout, que gozaba de una aportación de capitales sin comparación posible como lo que se ha llamado la ayuda a los países subdesarrollados, controla estrechamente esta aportación. En cuanto a la clase obrera israelí, sigue estando formada por inmigrantes, que se clasifican según una jerarquía racial (judíos orientales, eslavos y, en la cumbre, alemanes), y siguen conservando perspectivas pequeño-burguesas de ascensión social fuera de la clase obrera. Esta sociedad autocentrada no sabía qué hacer de los árabes que poblaban Palestina. Había que exterminarlos o ahuyentarlos. Actualmente, Israel está en una encrucijada. Una primera solución sería reforzar esta economía autocentrada, darle un estatuto de capitalismo imperialista autónomo (aunque sea de pequeña talla y, por esta razón, aliado, menor pero no vasallo, de otros imperialismos) y abrir el mercado del mundo árabe a sus productos; en otras palabras, constituirse su parte de periferia en el mundo árabe. La otra posibilidad estriba en constituirse como colonia interna extendiendo sus fronteras para englobar un proletariado árabe. En ambos casos, el expansionismo, a través de la paz o la guerra, es la ley del sistema.

Estos modelos de génesis de nuevos centros capitalistas a partir de las formaciones pequeño-comerciales no deben confundirse con los del Japón. Pues el modelo japonés no es diferente del modo europeo. La formación social del Japón precapitalista, en la periferia del sistema tributario de Asia oriental, es análogo al de Europa, en la periferia de los sistemas tributarios de Oriente clásico. Así, pues, Japón engendró desde el principio su propio capitalismo autocentrado. Su retraso, que le permitió inspirarse en la evolución europea, no le perjudicó, como habría ocurrido si hubiera sido colonizado. Afortunadamente para él, el país, pobre en recursos, no interesaba ni a los europeos ni a los americanos, atraídos en cambio por la China.

Algunas otras sociedades precapitalistas (Etiopía, Yemen, Afganistán, Tailandia) escaparon también más o menos tiempo al sistema capitalista mundial. Precapitalistas, pero no subdesarrollados (capitalistas periféricos), estas sociedades no generaron capitalismo autocentrado au-

tónomo, a causa de sus formaciones de origen, de tipo tributario central. Así, pues, terminaron por sucumbir, y a partir de la segunda postguerra mundial, empiezan a subdesarrollarse.

III. Para una estrategia de la transición

1. *El modo de producción soviético*

¿Qué ocurre, actualmente, con el proyecto socialista?

Si partimos del principio de que el modo de producción socialista no es un modelo mercantil, que los productos y la fuerza de trabajo no son mercancías, el modo soviético no puede considerarse como socialista. Sin embargo, tampoco es capitalista: el modo capitalista está caracterizado, efectivamente, no sólo por la generalización de la forma mercantil del producto y por el carácter mercantil del capital, sino por la redistribución de la plusvalía en proporción al capital engendrado, es decir la transformación de la plusvalía en beneficio del valor en precios. A esta ausencia corresponde aquí la sustitución por la propiedad estatal del capital de la propiedad privada parcelizada.

La apologética soviética para calificar el sistema de socialista se basa en esta sustitución. Pero, para hacerlo, hay que reducir el concepto de relaciones de producción al de relaciones de propiedad, es decir, confundir la sociedad y su infraestructura económica, eliminar la cuestión de las relaciones entre la instancia económica y las demás instancias. La búsqueda de este objetivo explica que la literatura haya decidido ignorar el estudio del modo de producción tributario, llamado «asiático»: las relaciones de producción no pueden reducirse, efectivamente, a relaciones de propiedad, puesto que no hay apropiación de la tierra; sólo se puede hablar de un control de los medios de producción, control colectivo, es decir, de clase, ejercido por el Estado. ¿El modo de producción soviético sería un modo tributario? Desde luego que no: el modo tributario desconoce la forma mercantil del producto y de la fuerza de trabajo; el excedente se obtiene en especies y según reglas independientes del mercado.

Calificar el modo soviético de capitalismo de Estado

tampoco sería muy exacto. Pues la expresión describe situaciones muy diferentes: las del capitalismo avanzado en que la centralización del capital conduce a los monopolios y a formas específicas de interpenetración entre el Estado y los monopolios, aquéllas, contrarias a las del capitalismo naciente, en que el Estado tiene un papel decisivo en la implantación de empresas nuevas de tipo capitalista, aquéllas, particulares de determinados países subdesarrollados, en que el Estado suple la carencia de empresas privadas, aquéllas, finalmente, específicas del período de transición, como en la Rusia de la N. E. P.

Así, pues, hablaremos del modo de producción soviético como de un modo específico. Sus caracteres son: 1) los principales medios de producción —en este caso, equipamiento producto del trabajo social— son objeto de una apropiación estatal; 2) la fuerza de trabajo es una mercancía; 3) los productos que son objeto de consumo también son mercancías; 4) los bienes de equipo no son mercancías, por lo menos en principio, pero tienden a convertirse rápidamente en ellas.

Durante un largo período, que por otra parte aún no está superado hablando propiamente de Rusia, el Plan condenó la asignación de las inversiones fuera de toda referencia al mercado y a la igualación del beneficio que supone, permitiendo así la aceleración del ritmo de acumulación por la asignación prioritaria de los recursos a la producción de equipos destinados a la de otros equipos y no a satisfacer inmediatamente la demanda final de bienes de consumo. Este procedimiento permite romper la relación de proporción entre las dos secciones de la producción social impuestas por el mercado, más exactamente ampliar el horizonte temporal de su adaptación necesaria. El objetivo de este procedimiento es claramente transitorio.

Además, una vez alcanzados los objetivos esenciales de la acumulación, el sistema empezó a evolucionar hacia la adopción de reglas de asignación de los recursos más cercanos a los del modo capitalista. La expresión acabada de este tipo de modo de producción la había formulado Barone en 1908: consideraba que la tarea del ministerio del Plan de un país socialista estribaba en sustituir al mercado a través de una cálculo *a priori* que debía conducir a resultados análogos a los realizados *a posteriori* en una economía

de competencia pura y perfecta. La discusión, en la literatura soviética, se sitúa completamente dentro de este marco. Pero se plantean dos cuestiones: 1) ¿La asignación de los recursos en favor de la sección I durante un período transitorio es un medio para acelerar la acumulación, y hasta qué punto esta distorsión voluntaria tiene que continuar? 2) ¿Cuál es el procedimiento más eficaz si intentamos realizar una asignación de los recursos conforme a las reglas del mercado (es decir de remuneración igual del capital): la descentralización de la gestión, o, por el contrario, una centralización absoluta acompañada del respeto del cálculo del pseudomercado por el servicio central del Plan?

Pero ni una ni otra de estas cuestiones corresponden a la problemática del socialismo. El socialismo no es el «capitalismo sin capitalistas». Marx y Engels ya habían sentido el peligro de una interpretación de este tipo, que atribuían a la persistencia de la ideología capitalista dentro del movimiento obrero. Para establecer su tesis, Barone tiene que separar el problema de la producción del de la distribución, separar también el problema de la infraestructura (lo económico) del de la superestructura (la ideología). Situándose dentro de esta línea de pensamiento, Rusia creó un modo de producción *sui generis*: la persistencia y el refuerzo del Estado corresponden al carácter de clase del modo de producción y la naturaleza específica de la articulación de las instancias que dirige este modo de producción.

Esto implica la dominancia de la instancia ideológica. En esto marca una ruptura con el modo capitalista y un regreso al tipo de articulación de los modos precapitalistas. El control y la apropiación del excedente por una clase-Estado son visibles desde el momento en que se abandona la ideología del capitalismo según la cual la remuneración objetiva del capital se asocia a una distribución social de clase subjetiva de la renta. El sistema no puede, pues, funcionar si la sociedad no admite el control del excedente por una clase-Estado. La ideología se convierte entonces en el medio para reproducir las condiciones de funcionamiento de la sociedad, igual que en los modos precapitalistas. Sus dos pilares fundamentales son el elitismo y nacionalismo. El elitismo permite que se acepte que una clase minoritaria controle el excedente. Dirige procedimientos de re-

producción social basados en el respeto esotérico del «conocimiento», de la «ciencia», y de la «técnica». Al mismo tiempo, mantiene el mito de la movilidad social. La función de la élite que constituye la clase Estado es asegurar la cohesión y la potencia de la nación. En la medida que realiza efectivamente este objetivo puede ser aceptada por el proletariado que vende su fuerza de trabajo. Los éxitos exteriores constituyen en este sentido una necesidad casi vital.

Dentro del modo capitalista, la democracia es la resultante de dos exigencias internas del sistema: por una parte la competencia entre capitalistas privados y por otra la dominancia de la instancia económica y el carácter economista de la ideología. La ausencia de democracia y de discusión de las ideas en Rusia no es, pues, el reflejo de «desviaciones» o «insuficiencias», y menos aún de «vestigios del pasado»; es una condición indispensable para el funcionamiento de un sistema que no puede sobrevivir si se pone en tela de juicio su ideología elitista y nacionalista.

La ley esencial del modo capitalista es la de la acumulación. El modo capitalista «interioriza» el progreso económico que, en los medios no capitalistas, no es una exigencia interna de la reproducción. La competencia da lugar a esta particularidad del modo capitalista, que no conoce la reproducción ampliada, por oposición de los modos precapitalistas basados en la reproducción simple. La desaparición de la competencia, al «exteriorizar» de nuevo el progreso económico, es la condición para recuperar el porvenir de la propia sociedad, la condición para el fin de la alienación. En esto, el modo socialista coincidirá con los modos precapitalistas, no dominados por la economía. Pero, mientras que los modos precapitalistas están marcados por un insuficiente desarrollo de las fuerzas productivas que les obligan a la reproducción simple, el modo socialista puede elegir una reproducción ampliada, diferente sin embargo de la del capitalismo, porque estará controlada.

El modo soviético —por lo menos mientras los bienes de equipo no son mercancías— ignora la competencia. El objetivo de la acumulación acelerada máxima para «atrapar» a los países capitalistas avanzados constituye el motivo principal del progreso económico, que se expresa direc-

tamente en el plano ideológico y político. Esta dominación de la instancia política permite efectivamente acelerar la acumulación, liberando parcialmente lo económico de las presiones del mercado. En este estadio, la ley principal del modo soviético es la acumulación acelerada. La contradicción principal específica de este modo no se sitúa dentro de la instancia económica, sino entre ésta y la instancia político-ideológica. Opone el objetivo socialista proclamado a los métodos y objetivos de la acumulación acelerada.

La degeneración de los elementos socialistas y la afirmación cada vez mayor del «capitalismo sin capitalistas», hizo superar progresivamente esta contradicción. Es por esto que el modo tiende a evolucionar hacia el restablecimiento del carácter mercantil de los bienes de equipo. Este carácter no implica necesariamente la competencia. En la medida que ésta se restablece efectivamente recurriendo a un auténtico mercado (como en Yugoslavia), la unidad de la sociedad se rompe y los grupos de trabajadores competentes se alienan en una ideología economista mercantil; el proyecto socialista se difumina y el progreso económico, interiorizado de nuevo al mecanismo económico, hace que la sociedad pierda el control de sí misma. Pero, en la medida que no se restablece la competencia —pues el Plan sustituye al mercado según las tesis de Barone—, el progreso económico sigue siendo exterior al mecanismo económico, dependiendo directamente de la instancia política. Sin embargo, la ideología de este modo no socialista es también una ideología de la alienación economicista mercantil, indispensable para la reproducción de una sociedad de clases. Su ley será el desarrollo desigual de los sectores de actividad: aquellos cuyo progreso es esencial al refuerzo de la instancia ideológica dominante gozarán de una asignación de los recursos desviados sistemáticamente en su beneficio, en detrimento del progreso de los demás. Así se explican las realizaciones impresionantes en el terreno militar (que condicionan el éxito del nacionalismo) y en los sectores que interesan al consumo privilegiado (que condicionan el éxito del elitismo), acompañadas de una ineficiencia tenaz en los demás sectores, especialmente en la producción de mercancías destinadas a la reproducción de la fuerza de trabajo, tratada también como una mercancía.

Algunas veces se explica el fenómeno soviético por una

«degeneración» debida al estado atrasado de Rusia. En realidad, las tendencias espontáneas del centro se sitúan en la misma dirección, y podemos decir que la ideología economicista que está en la base de las orientaciones soviéticas desde sus principios, es el producto del centro desarrollado.

A principios de este siglo, Rusia no era un país periférico sino un país de capitalismo central retrasado. Sus estructuras eran diferentes a las del subdesarrollo, es decir a las del capitalismo dependiente. Además, la revolución de 1917, aunque socialista en las intenciones de los bolcheviques, permitió acelerar el proceso de acumulación sin modificar de una manera fundamental el modelo de acumulación capitalista. La supresión de la propiedad privada de los medios de producción en favor de la del Estado fue la base de esta aceleración. La historia ha demostrado que era posible, en las condiciones de Rusia, realizar la tarea de acumulación que hubiera realizado el capitalismo, pero dentro del marco de formas de propiedad diferentes. Tal posibilidad se refleja en la teoría soviética de la revolución socialista reducida a un cambio radical de las formas de propiedad que permite la adaptación de éstas al nivel de desarrollo de las fuerzas productivas (potenciales, es decir que correspondan al objetivo de industrialización realizado). Esta teoría conduce a una ideología economicista de la transición, formulada en términos como la prioridad de la industria pesada sobre la industria ligera, la de la industria sobre la agricultura, la imitación de las tecnologías y los modelos de consumo de Occidente, etc., con vistas a «alcanzar» a los países avanzados.

Como que el capitalismo industrial se inició en Inglaterra, todos los demás países actualmente desarrollados se vieron en cierto modo, en cierto momento, «atrasados» respecto a ella. Pero ninguno de estos países había sido periférico. Con un desfase en el tiempo, Europa continental y América del Norte alcanzaron (y después superaron, por lo que se refiere a los Estados Unidos y Alemania) a Gran Bretaña, con formas semejantes a las del modelo inglés. Finalmente, Japón llegó al mismo modelo de capitalismo acabado de primera magnitud, pero sus formas de transición presentaban ya algunas particularidades interesantes, como la función central del Estado. La U. R. S. S.,

constituye la última experiencia de un modelo de acumulación semejante, original sólo en el sentido que la propiedad estatal no ha sido una forma transitoria.

En todos estos modelos, el período de transición estuvo caracterizado por la sumisión de las masas, reducidas al papel pasivo de reserva de mano de obra, transferida progresivamente hacia el sector moderno en constitución, y después en extensión, hasta el momento que absorbió a toda la sociedad. El koljoz y la opresión administrativa cumplieron esta función como, en el modelo inglés, lo habían hecho los *Enclosure Acts* y los *Poor Laws*.

La búsqueda de un crecimiento máximo al precio que sea encuentra su traducción en la consigna de la época de Stalin: «alcanzar y después superar a los Estados Unidos en todos los terrenos de la producción». Así formulado, tanto en el plano de la teoría como en el de la práctica, el objetivo ignora el contenido de este crecimiento económico mesurable. Por otra parte, los agregados mesurados en las contabilidades nacionales sólo captan los tamaños mercantiles, los que interesan al modo de producción capitalista. Al centrarse en el producto interior bruto se olvida que el crecimiento de este tamaño puede obtenerse con la destrucción de las fuerzas productivas últimas: el hombre y los recursos naturales. Éstos son solamente medios en el modo de producción capitalista, y su único fin es la maximización del beneficio. En la jerga económica, «el cálculo de la rentabilidad de la forma interioriza las economías externas» —estas economías externas que provienen precisamente de la destrucción de las fuerzas humanas y los recursos naturales. Por esta razón, el modo de producción capitalista tiene capacidad de crecimiento —en el sentido economicista— superior, no sólo al de todos los modos de producción anteriores, sino también al del socialismo, si éste restablece la finalidad del hombre en lugar del beneficio.

En los modos precapitalistas, el hombre aún está alienado en la naturaleza, pero las relaciones sociales son transparentes; de ahí la dominancia de la instancia ideológica. La pobreza obliga a un modelo de reproducción simple, pero la ideología justifica este modelo con su visión eternalista del mundo. Por esto se construyen las pirámides y las catedrales. El modo capitalista interioriza el pro-

greso técnico al económico; esto permite una acumulación rápida, y, por tanto, la supresión de la alienación en la naturaleza. Pero, paralelamente, la alienación se transfiere al terreno social. Pues, su precio es la sumisión de la sociedad a la ley del beneficio; su expresión, es la reducción del hombre a una fuerza de trabajo y el desprecio por el marco ecológico natural. El capitalismo dejó de construir catedrales sin por ello liberar al hombre. El horizonte limitado que propone desde ahora provocará problemas sociales que ya no podrá dominar.

Al hacer de lo previo de la acumulación capitalista un absoluto, el economicismo niega el sistema mundial en el que no ve más que una yuxtaposición de sistemas nacionales desigualmente desarrollados, pero no jerarquizados, e integrados en un solo conjunto. Para él, la periferia está condenada a degenerar, incluso si por azar se instalara un poder político con pretensiones socialistas. El milagro de la revolución socialista sólo puede provenir del centro. La preeminencia mecanicista de las fuerzas productivas acerca estas tesis a las de los «filósofos de la historia» más «burgueses».

En realidad, desde finales del siglo XIX, la socialdemocracia alemana interpreta a Marx en términos economicistas. La concepción mecanicista lineal de una cadena que, partiendo de la técnica, pasa por las fuerzas productivas, las relaciones de producción y la conciencia de clase, domina sobre los análisis dialécticos de Marx cuando considera las relaciones entre la infraestructura y la supraestructura. Kautsky populariza la ideología mecanicista, que encuentra un terreno abonado, no en las regiones atrasadas del mundo capitalista, sino en sus centros más desarrollados: en Alemania, bajo una apariencia marxista; en Inglaterra, en una versión abiertamente ecléctica con el Labour Party; en los Estados Unidos, bajo formas aún más alienadas en la ideología liberal. Lo que ocurre es que la clase obrera del centro está impregnada de ideología burguesa; acepta, al igual que la burguesía, la alienación fetichista en la mercancía y el economicismo.

Las concepciones de Kautsky respecto a la organización de la clase obrera no son independientes de esta ideología economicista. La idea de un partido como conciencia exterior del proletariado, una élite que conozca la concien-

cia social y la aplique, es el producto de una adhesión superficial de la clase obrera europea, desde 1870, al «marxismo». La alienación obrera, aceptada a partir de este momento —mientras que hasta entonces el proletariado se adhería aún a las utopías comunistas—, tiene como consecuencia la separación, en los partidos llamados marxistas, de la teoría y de la práctica, la liquidación de la filosofía de la praxis en beneficio del dogmatismo economicista. Los bolcheviques se inspirarán, sin embargo, en estas formas de organización, porque la centralización —que refleja en Alemania la ideología elitista economicista— es una necesidad práctica vital en la Rusia opresiva, en que la clase obrera es minoritaria y la *intelligentsia* está en la oposición. De ahí el diálogo de sordos entre Lenin, sorprendido por la «traición» de Kautsky en 1914, y Rosa Luxemburg, que la comprende mejor.

Así, pues, los bolcheviques emprenden en 1917 el camino que conduce a la Rusia actual. Desde luego, las circunstancias —guerra civil devastadora, dispersión del proletariado, etc.— les incitan a ello. También es cierto que Lenin está preocupado por ello; pero ni Trotsky ni Stalin, cara y cruz de la misma medalla economicista, el primero esperando el milagro del Occidente liberador, el segundo convencido de que hay que imitar, «alcanzar», antes que superar. La revolución cultural china restablecerá a Marx dando a la ley del desarrollo desigual su verdadero sentido y rompiendo con esta línea de adaptación de las relaciones de producción al desarrollo espontáneo de las fuerzas productivas.

La historia china no es la única prueba de que el modo soviético está mejor adaptado a los países avanzados que a los atrasados. En la misma Europa oriental, las marcas económicas más convincentes no provienen ni de la Rusia atrasada (a pesar de la centralización) ni de Yugoslavia, igualmente atrasada (a pesar de la descentralización), sino de Alemania oriental. La clase obrera del centro, moldeada por decenios de alienación capitalista, que se traduce por su adhesión al economicismo, está dispuesta a superar las contradicciones del modo capitalista sin librarse de esta alienación. Por ello aceptó al fascismo, acepta la burocracia sindicalista, acepta el partido elitista candidato a la sucesión burguesa, capaz de llevar la centralización al nivel

necesario para superar la contradicción entre el carácter social de la producción y las formas mezquinas de la propiedad privada.

2. *Las tendencias espontáneas del sistema*

La experiencia histórica de la Rusia soviética nos recuerda que la tendencia espontánea del sistema capitalista no es engendrar el socialismo. En ausencia de una acción consciente, este sistema supera las contradicciones que le caracterizan en cierto estadio de su desarrollo conservando lo esencial de lo que lo determina, la alienación mercantil. Entonces se pasa a un nuevo estadio del capitalismo, que nunca es «supremo», sino simplemente superior, en que la contradicción fundamental del modo se expresa en formas nuevas.

En el sistema capitalista central, la conciencia de pertenecer a un grupo social (el proletariado, por ejemplo) no define por si sola la conciencia de clase. Ésta puede ser una «conciencia reformista». Pero, en la periferia, no es posible una conciencia social de este tipo, puesto que el funcionamiento objetivo del sistema no integra a las masas. A partir de aquel momento, la toma de conciencia de la situación conducirá al rechazo del sistema. La única cuestión que se plantea es la de saber si en tal o cual país, en un momento dado, las masas populares proletarizadas o en vías de serlo atribuyen su suerte al funcionamiento objetivo del sistema o ven en ella los efectos de unas fuerzas sociales aberrantes, incluso sobrenaturales. Esto llevaría su acción política a no superar el estadio de rebeliones carentes de estrategia.

En el centro, una conciencia social-demócrata alienada en el economicismo, unida a las leyes de la concentración creciente del poder económico, acelera el movimiento hacia una especie de capitalismo de Estado. En el curso de su desarrollo histórico se han encontrado ya salidas sucesivas a la contradicción fundamental del modo de producción: la sociedad anónima, el trust, el holding y el conglomerado. la combinación tecnocrática social-demócrata permite considerar la posibilidad de convergencia de los sistemas de origen capitalista liberal de Occidente y de origen soviético. El *1984* de Orwell y el *Hombre Unidimensional* de

Marcuse, nos recuerdan que esta perspectiva, no sólo no es imposible, sino que además se halla inscrita en la evolución espontánea.

En la periferia, se tiende a la adaptación de las formas superiores de dependencia. ¿Puede un desarrollo espontáneo de este tipo crear las condiciones para superarse a sí mismo dentro del marco del sistema, en cuyo caso resultaría una etapa neceasria? No está muy claro: el modelo en que se basa, se trata realmente de un modelo de reproducción de sus propias condiciones. Esta profundización del desarrollo periférico dependiente toma caminos que mañana llevarán a las formas principales del subdesarrollo. La dominación tecnológica se manifiesta por la prioridad concedida al desarrollo de los sectores que deben ser competitivos a nivel internacional, tanto si se trata de exportaciones como de productos de lujo cuya promoción traduce la adopción de modelos de consumo occidentales.

En los primeros estadios de la formación de las economías periféricas, la distancia tecnológica es pequeña, y el capital central, para garantizar el funcionamiento del sistema, tiene que controlar directamente los sectores modernos cuya promoción asegura. También necesita unos medios de control político: la colonización. En un estadio más avanzado del desarrollo periférico, la dominación tecnológica, basada en una distancia creciente, articulada sobre la existencia de capas y clases sociales locales integradas a través de su modo de consumo y la ideología que lo acompaña, garantiza las condiciones de reproducción del sistema sin inversión de control y sin intervención política directos. Éste es el significado del neocolonialismo o del neoimperialismo. Entonces la inversión puede correr a cargo del ahorro local, privado y sobre todo público. El desarrollo de un sector público, que puede llegar a ser muy importante, incluso dominante a escala local, no excluye la dependencia del conjunto del sistema, incluido el sector público, respecto al mundo desarrollado. Esta dependencia queda garantizada por el juego de las fuerzas sociales locales, aunque estén organizadas en un capitalismo de Estado pretendidamente socialista. En un estadio muy avanzado, podemos imaginar el desarrollo de una industria pesada que sirva de sostén local al desarrollo dependiente de conjunto, revistiendo la forma de sector público. Ve-

hículo del capitalismo de Estado local dependiente, la pequeña burguesía se convierte en la correa de transmisión principal de la dominación imperialista, sustituyendo así a la antigua burguesía latifundista compradora que era el vehículo del capitalismo privado durante el período anterior.

¿Existe alguna posibilidad, si se concede tiempo suficiente, de que estos países de la periferia más avanzados en el proceso, acaben librándose de la dependencia y adquieran un carácter de centro acabado? En los países semiindustrializados, especialmente Brasil, Méjico y la India, teniendo en cuenta su tamaño, ¿debemos excluir la perspectiva de un desarrollo capitalista autocentrado? Como Canadá, Méjico podría quizá convertirse en una provincia plenamente desarrollada de los Estados Unidos, en el sentido que los fenómenos de marginalidad actualmente visible disminuirían hasta desaparecer. Este desarrollo autocentrado lo asumiría no el capital nacional, sino el de los Estados Unidos, al que el país estaría asociado a título menor. En este caso, la contradicción se desplazaría del campo de lo económico al de lo cultural político.

No hay que olvidar que hemos definido tres síntomas del subdesarrollo: la desigualdad sectorial de las productividades, la desarticulación y la dominación. La desarticulación no se presenta del mismo modo en Brasil y en Africa tropical. En el caso de los países semiindustrializados de América latina (Brasil, Méjico, Argentina), existe ya un conjunto industrial integrado. Este conjunto tiende a autocentrarse, de un modo particular: no está basado, en realidad, en un mercado interno amplio, sino en un mercado parcial, constituido por la fracción rica, integrada, de la población. La industria deja así fuera del mercado a una población marginal que constituye la mayor parte de la población rural al tiempo que representa su prolongación, la de los campos de barracas urbanos. Efectivamente, la agricultura, valorizada en una etapa anterior de la integración en el sistema mundial, sigue siendo extravertida, y, por esta razón, padece de una remuneración de su trabajo muy baja y estancada. La desarticulación, que no se pone de manifiesto a escala de la industria, se expresa a nivel nacional entre la agricultura y la industria. Como vemos en el ejemplo de Brasil, este fenó-

meno se traduce por una estructura particular del comercio exterior, y las exportaciones son semejantes a las de un país subdesarrollado clásico (predominancia de los productos primarios, especialmente agrícolas), las importaciones, las de un país desarrollado (predominancia de la energía, los productos semielaborados, bienes de equipo y productos alimenticios y no productos manufacturados de consumo). Por otra parte, nos preguntamos si, en caso de que la desarticulación desapareciera progresivamente por la integración de los sectores aún marginados, el subdesarrollo tendría un aspecto muy diferente al que suele tener actualmente.

Lo que vemos esbozarse hoy nos invita en todo caso a imaginar una disminución progresiva, dentro del marco del capitalismo, de la distancia entre el centro y la periferia. Lo que hacen las sociedades transnacionales, es aprovechar la distancia (y, consiguientemente, los niveles desiguales de remuneración del trabajo). En Taïwan, en Corea del Sur, en Hong-Kong y Singapur, podemos ya ver los resultados de la instalación masiva de las sociedades transnacionales. La transferencia masiva de industrias *labour-intensive*, que utilizan mucha mano de obra, con productos destinados a la exportación hacia los Estados Unidos y el Japón, acelera la aparición de una nueva división del trabajo, siempre desigual. La periferia hereda industrias con escaso dinamismo, mientras que el centro se reserva las que son portadoras de los mayores progresos.

Desde luego, la distancia creciente entre el centro y la periferia provoca el desarrollo de migraciones de los países subdesarrollados hacia los países desarrollados. El «éxodo de cerebros» inauguró esta tendencia después de la segunda guerra mundial. Como siempre, el trabajo está a la disposición del capital donde éste lo exige. Pero, aunque estas migraciones adquieran gran importancia, las diferencias culturales nacionales podrían seguir siendo explotadas por el capital, como demuestra la experiencia actual del estatuto desigual de los trabajadores inmigrados en el mundo desarrollado. En último extremo, esta transferencia de la mano de obra corre el peligro de crear una «colonización interna», como hemos visto en África del Sur.

Por otra parte, la concentración de las actividades nuevas de las sociedades transnacionales y el desarrollo del sector público, especialmente dentro de las industrias de base, en ciertos países del Tercer Mundo, engendra ya un nuevo tipo de jerarquización dentro de la periferia. Algunas regiones de la periferia gozan de la concentración geográfica, en sus territorios, de las industrias de lujo e incluso de equipamiento, no sólo para el propio mercado nacional, sino también para el de los vecinos mantenidos principalmente en la función de reservas de mano de obra barata. Tales perspectivas, no sólo son visibles en algunos grandes Estados del Tercer Mundo (Brasil es el ejemplo más acabado, pero habría que examinar la función que la India podría tener en esta perspectiva), sino que los son también a escala de zonas más modestas, en el mundo árabe o en África negra.

3. *La problemática de la transición*

En realidad, para la periferia, la alternativa es la siguiente: o bien desarrollo dependiente, o bien desarrollo autocentrado necesariamente original en relación con el de los países actualmente desarrollados. Encontramos de nuevo la ley del desarrollo desigual de las civilizaciones: la periferia no puede alcanzar al modelo capitalista, está obligada a superarlo.

Efectivamente, tiene que revisar radicalmente el modelo capitalista de asignación de los recursos y rechazar las reglas de la rentabilidad. Pues las opciones basadas en la rentabilidad en la estructura de los precios relativos que impone la integración en el sistema mundial, mantienen y reproducen el modelo de la distribución desigual creciente de los ingresos (y, por tanto, la marginalización), encerrándole en el modelo periférico de asignación de recursos. La operación de modificación del proceso de asignación de los recursos debe considerarse al margen de las reglas del mercado, por una captación directa de la expresión de las necesidades: necesidades nutricionales, alojamiento, educación y cultura, etc.

No es por casualidad que cada tentativa seria de la periferia por librarse de la dominación política del centro conduce a conflictos que invitan a plantearse una pers-

pectiva socialista. Según las circunstancias, desde luego, esta perspectiva puede retrasarse, incluso deformarse y recuperarse; no es menos cierto que Cuba empezó una revolución socialista sin saberlo, que el campesinado cubano aceptó la colectivización que no aceptaron los campesinos rusos, que las posibilidades de éxito del socialismo son mayores hoy en Cuba o Chile que en los Estados Unidos y Europa. Tampoco es una casualidad que China haya recuperado a Marx.

La transición, considerada a escala mundial, se abre a partir de la liberación de la periferia. Ésta se ve obligada a plantear desde el principio un modelo de acumulación previa local. En las condiciones actuales de desigualdad entre las naciones, un desarrollo que no es simplemente desarrollo del subdesarrollo será simultáneamente nacional, popular-democrática y socialista por el proyecto mundial en que se inscribe. El capitalismo ya ha adquirido, efectivamente, una dimensión planetaria y dentro de este marco ha organizado las relaciones de producción; el socialismo sólo puede plantearse a nivel de toda la tierra. De ahí resultarán una serie de contradicciones específicas de la transición, entre el objetivo socialista necesariamente mundial, y el marco transitorio, que sigue siendo nacional. Pero en la medida que el objetivo de maduración y desarrollo de la conciencia socialista no se ve sacrificado en ningún estadio al del progreso económico, esta estrategia podría ser calificada de estrategia de la transición.

Ésta exige algo más que la extensión de la propiedad pública o la industria pesada. Si no va acompañada de una revisión radical de las opciones económicas, o se disminuye algo el ritmo de crecimiento máximo, o tal extensión corre el peligro de perpetuar en la periferia el modelo de desarrollo dependiente. El objetivo está en combinar las instalaciones más modernas con mejoras inmediatas en el sector pobre en que se concentra la mayoría de la población, poner la técnica moderna al servicio de la mejora inmediata de la productividad y la suerte de las masas. Esta mejora inmediata es la única que puede permitir liberar las fuerzas productivas y las iniciativas, movilizar realmente al conjunto de la población. La combinación entre las técnicas modernas y la mejora inmediata del

destino de las masas exige una revisión radical del sentido de las investigaciones científicas y tecnológicas. La imitación de las técnicas del mundo desarrollado no puede resolver los problemas del mundo subdesarrollado de hoy. Pero esta dialéctica específica de la transición no significa el rechazo de la perspectiva modernista. El movimiento de «protesta» de Occidente descubre, al realizar la crítica de la vida cotidiana, que no hay que buscar un rendimiento máximo al precio que sea, e intenta rehabilitar las técnicas *labour intensive*, en una mezcla de ideología hippie, de retorno al mito del buen salvaje y de crítica de la realidad del mundo capitalista. Sobre estas bases equivocadas, algunos se han creído autorizados, erróneamente, a interpretar determinados aspectos de la política china, aislados de la perspectiva en que se inscriben.

El proyecto socialista no se define en términos economicistas, sino que integra lo económico. El socialismo acabado estará basado necesariamente en una economía moderna, de gran productividad. Pensar lo contrario, es imaginar que «el mal viene de la técnica» y no del sistema social, en cuyo marco se expresa actualmente esta técnica. En realidad, lo que entra en conflicto con la modernización y deforma sus potencialidades es el modo de producción capitalista. Se ha escrito mucho sobre los efectos destructores del trabajo industrial parcelario y monótono. Esta forma de trabajo aparecerá realmente, cuando se le considere a distancia, como propio del modo de producción capitalista; habrá cumplido una función histórica, la de la acumulación, preparando así su propia superación. La revolución técnica contemporánea sustituirá al trabajo parcelario no calificado —forma principal del trabajo desde los principios del maquinismo— por la automoción. Permitirá a la vez disponer del tiempo del no-trabajo y adoptar formas nuevas de trabajo, altamente calificadas.

¿Cómo reacciona el sistema actual frente a esta perspectiva? No ve en ella el inicio de la liberación de la humanidad, sino la amenaza de un paro masivo, de una marginalización creciente de una parte de la humanidad (especialmente del Tercer Mundo) en relación a un sistema que sólo integra a la minoría. Esta es la tendencia natural del cálculo de rentabilidad basado en la finalidad del be-

neficio, de la alienación economicista que en los hombres sólo ve mano de obra. Pero, al desembarazar a la sociedad de la ideología impuesta por el modo de producción capitalista, la humanidad liberará sus fuerzas productivas.

No puede haber conflicto entre el crecimiento y la invención de una civilización socialista planetaria.

BIBLIOGRAFÍA

I. *LAS FORMACIONES PRECAPITALISTAS*

SECCIÓN I. LOS MODOS DE PRODUCCION

C.E.R.M., *Sur le mode de production asiatique*, Éd. Sociales, 1969.
C.E.R.M., *Sur le féodalisme*, Éd. Sociales, 1971.
GUY DHOQOIS, *Pour l'histoire*, Anthropos, 1971.
KARL MARX, *Grundrisse*, Anthropos, 1968, prefacio de Hobsbawn a la edición inglesa, Londres, 1964. [Edición castellana: *Los fundamentos de la crítica de la Economía Política*, Alberto Corazón, 1972.]
CLAUDE MEILLASSOUX, «Essai d'interprétation du phénomène économique dans les societés traditionnelles d'auto-subsistance», *Cahiers d'études africaines*, n.° 4, 1960.
UMBERTO MELOTTI, *Marx et il Terzo Mondo*, Milan, 1971.
PIERRE-PHILIPPE REY, *Le Mode de production lignager*, O.R.S.T.O.M., doc. ren.
GIANNI SOFRI, *El modo de producción asiático*, Ed. Península.
EMMANUEL TERRAY, *Le Marxisme devant les societés primitives*, Maspero, 1969.
FERENC TOKEI, *Sur le mode de production asiatique*, Budapest, 1966.
KARL WITTFOGEL, *Le Despotisme oriental*, Minuit, 1965.

SECCIÓN II. LAS FORMACIONES SOCIALES

CATHERINE COQUERY, «Recherches sur un mode de production africain», *La Pensée*, abril 1969.
EUGÈNE D. GENOVÈSE, *L'Économie politique de l'esclavage*, Maspero, 1968.
ABRAHAM LÉON, *La Conception materialiste de la question juive*, E.D.I., 1968.
HECTOR SILVA MICHELENA, *The Economic Formation: Notes on the Problem and its Definition*, I.D.E.P., 1971, doc. ron.
ANTOINE PELLETIER et JEAN-JACQUES GOBLOT, *Matérialisme historique et histoire des civilisations*, Éd. Sociales, 1969.
P.-P. REY, «Sur l'articulation des modes de production», *Problèmes de planification*, n.° 13, E.P.H.E., doc. ron.
J.-P. VERNANT, *Les Origines de la pensée grecque*, P.U.F., 1962.

SECCIÓN III. LAS CLASES SOCIALES Y LA ARTICULACIÓN DE LAS INSTANCIAS

LOUIS ALTHUSSER, *Pour Marx*, Maspero, 1965.
— *Lire «Le Capital»*, Maspero, 1965.
RALPH MILIBAND, *El Estado en la Sociedad Capitalista*, Siglo XXI.
NICOS POULANTZAS, *Poder político y clases sociales*, Siglo XXI, 1972.
Socialist Register 1965, 1967, 1968, 1969, 1970, 1971 (artículos de R. Mi-

LIBAND, DONALD CLARK HODGES, MONTY JOHSTONE, JOHN MERRINGTON, ISAAC DEUTSCHER, R. ROSSANDA, J.-P. SARTRE, HAL DRAPER, ISTVAN MESZAROS et E. ARBLASTER).

SECCIÓN IV. NACIONES Y ETNIAS

STALIN, *Le Marxisme et la question nationale.*

SECCIÓN V. COMERCIO LEJANO Y DISGREGACIÓN DE LAS RELACIONES FEUDALES

ÉTIENNE BALAZS, *La Bureaucratie céleste*, Gallimard, 1969.
PAUL BAIROCH, *Révolution industrielle et sous-développement*, S.E.D.E.S., 1965.
LANTERNARI, *Les Mouvements religieux des peuples opprimés*, Maspero, 1963.
P. SWEEZY, M. DOBB, R. HILTON, C. HILL, H. TAKAHASHI, *La transición del Feudalismo al Capitalismo*, Artiach, 1973.
MAX WEBER, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Península.

SECCIÓN VI. EL BLOQUEO DE LAS FORMACIONES COMERCIALES ÁRABES Y AFRICANAS

E. BOVILL, *Caravans of the Old Sahara*, Londres, 1933.
FERNAND BRAUDEL, *La Mediterranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, Armand Colin, 1949.
CLAUDE CAHEN, *L'Islam des origines aux débuts de l'empire ottoman*, Bordas, 1970.
M. A. COOK, éd., *Studies in the Economic History of the Middle East* (artículos de BAER, CAHEN, EHRENKREUTZ, LABIB, LÓPEZ, MISKIMIN, UDOVITCH, RODINSON, DAVIS, ASHRAF, CHEVALLIER), Oxford University Press, 1970.
C. COQUERY, «Recherches sur un mode de production africain», *art. cit.*
EL BEKRI, *Description de l'Afrique septentrionale*, Maisoneuse, 1965.
RENÉ GALISSOT, LUCETTE VALENSI, CHARLES PARRAIN, *Sur le féodalisme*, Éd. Sociales.
RICHARD GRAY y DAVID BIRMINGHAM, éd., *Pre-Colonial African Trade*, Oxford University Press, 1970.
JAMAL HAMDAN, *Shakhsiya Miçr, dirasat fi abqariya al makan*, El Cairo, 1970.
YVES LACOSTE, *Ibn Khaldun*, Maspero, 1965.
ABDALLAH LAROUI, *L'Histoire du Maghreb*, Maspero, 1970.
CLAUDE MEILLASSOUX, éd., *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa* (artículos de MEILLASSOUX, WILKS, DAAKU, COQUERY, COHEN, CURTIN, BOUTILLIER, ARHIN, AUGÉ), Oxford University Press, 1971.
ANDRÉ MIGUEL, *L'Islam et sa civilisation*, Armand Colin, 1968.
MAXIME RODINSON, *Mahomet*, Seuil, 1968.
LUCETTE VALENSI, *Le Maghreb avant la prise d'Alger*, Flammarion, 1969.
Voyages d'Ibn Batouta, Anthropos, 1968.
ÇOBHI WAHIDA, *Fi Uçul Al Masala al miçriya*, El Cairo, 1950.

SECCIÓN VII. EL BLOQUEO DE LAS FORMACIONES TRIBUTARIAS

E. BALAZS, *La Bureaucratie céleste*, op. cit.
JEAN CHESNEAUX, *Viet-nam: Un pueblo en lucha*, Fontanella, 1968.
JEAN CHESNEAUX, éd., *Asia oriental en los siglos XIX y XX*, Labor, 1969.
Histoire universelle, La Pléiade. t. III, capítulos relativos a la India (PIERRE MEILE), China (ROGER LÉVY), Asia del Sur-Este (LE THÀNH KHÔI), Indonesia y Malasia (JEANNE CURISINIER).

II. *LAS LEYES FUNDAMENTALES DEL MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA*

SECCIÓN I. FUERZAS PRODUCTIVAS Y RELACIONES DE PRODUCCIÓN EN LAS FORMACIONES CENTRALES

P. BAIROCH, *Révolution industrielle et sous-développement*, op. cit.
CHARLES BETTELHEIM, *Cálculo económico y formas de propiedad*, Siglo XXI, 1973.
OSCAR BRAUN, *Comercio Internacional e Imperialismo*, Buenos Aires, Centro de Estudios de Economía Política, doc. ron.
H. DENIS et M. LAVIGNE, *Le Problème des prix en Union soviétique*, Cujas, 1965.
ENGELS, prefacio al libro III del *Capital*, Éd. Sociales.
— *Anti-Duhring*, Éd. Sociales.
MAHMOUD ABDEL FADIL, «L'école de Cambridge fait une critique radicale de la théorie économique officielle», *Le Monde*, 30 nov. 1971.
M. GODELIER, *Rationalité et irrationalité en économie*, Maspero, 1966.
F. JAKUBOWSKY, *Les Superstructures idéologiques dans la conception matérialiste de l'histoire*, E.D.I., 1972.
BERNARD JOBIC, «La Révolution culturelle et la critique de l'économisme», *Critiques de l'économie politique*, n.° 7-8, 1972.
KANTOROVITCH, *Calcul économique et utilisation optimale des ressources*, Dunod, 1963.
KARL MARX, *Un chapitre inédit du «Capital»*, col. 10-18, 1971.
RALPH MILIBAND, *The Costs of Economic Growth*, Pelican Book, 1969.
P.-P. REY, *Colonialisme, néocolonialisme et transition au capitalisme. L'expérience de la Comilog au Congo*, Maspero, 1971.
— *Sur l'articulation des modes de production*, op. cit.
JOAN ROBINSON, «The Relevance of Economic Theory», *Monthly Review*, enero 1971.
— «Measure of Capital: the End of the Controversy», *Economic Journal*, sept. 1971.
PIERO STRAFFA, *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge, 1960.
P. SWEEZY, Teoría del desarrollo capitalista, F.C.F., México.
MICHAEL TANZER, *The Political Economy of International Oil and the Underdeveloped Countries*, Londres, 1970.
BARBARA WARD y RENÉ DUBOS, *Only One Earth*, Norton & Cy, New York, 1972.

SECCIÓN II. LA ACUMULACIÓN EN LAS FORMACIONES CENTRALES

BARAN y P. SWEEZY, *El capital monopolista*, Siglo XXI.
Critiques de l'économie politique, n.º 3, 1971 (artículos de JEAN BAILLY y PATRICK FLORIAN).
Critiques de l'économie politique, n.º 4-5, 1971 (artículos de J. VALIER y ROMAN ROSDOLSKY).
HENRI DENIS, «Marchés nouveaux et accumulation de capital», *L'Homme et la societé*, n.º 22, 1971.
— «Le Rôle des débouchés préalables dans la croissance économique de L'Europe occidentale et des États-Unis», *Cahiers de l'I.S.E.A.*, n.º 5, 1961.
J.-P. DELILEZ, *La planification dans les pays d'économie capitaliste*, Mouton, 1968.
CLAUDE GRUSON, *Origines et espoirs de la planification française*, Paris, 1968.
DAVID HOROWITZ, éd., «Marx and Modern Economics», *Modern Reader*, 1968.
ANNE-MARIE LAULAGNET, «Les Schémas de la reproduction du capital chez Marx», *Problèmes de Planification*, n.º 9, E.P.H.E., doc. ron.
LENIN, *Le Romantisme économique. A propos de la question des marchés.*
ROSA LUXEMBURG, *L'Accumulation du capital*, Maspero, 1967.
JACQUES NAGELS, *Genèse, contenu et prolongements de la notion de reproduction de capital selon Marx*, Bruselas, 1970.
JOAN ROBINSON, *An Essay on Marxian Economics*, Oxford University Press.
— *The Generalisation of the General Theory*, Oxford Un. Press.
— *The Rate of Interest and Other Essays*, Oxford Un. Press.

SECCIÓN III. EL SISTEMA MONETARIO

SAMIR AMIN, *La acumulación a escala mundial*, Siglo XXI.
SUZANNE DE BRUNHOFF, *L'Offre de monnaie*, Maspero, 1971.
Critiques de l'économie politique, n.º 1, 1970, «L'Inflation».
J.-L. DALLEMAGNE, *L'Inflation capitaliste*, Maspero, 1972.
DON PATINKIN, «Price Flexibily and Full Employment», *American Economic Review*, 1948.
HENRI DENIS, *La Monnaie*, Éd. Sociales, 1950.
MILTON FRIEDMAN, *Studies in the Quantity Theory of Money*, Chicago, 1956.
HICKS, *Valeur et Capital*, Dunod, 1956.
ANNE-MARIE LAULAGNET, *Les Schémas de la reproduction de capital chez Marx*, op. cit.
LENIN, *Le Romantisme économique. A propos de la question des marchés*, op. cit.
ROSA LUXEMBURG, *L'Accumulation de capital*, op. cit.
PAUL MATTICK, *Marx et Keynes*, Gallimard, 1972.
MISES, *Theory of Money and Credit*, New York, 1934.
MODIGLIANI, «Liquidity Preferance and the Theory of Interest and Money», *Econometrica*, 1944.
NOGARO, *La Monnaie et les systèmes monétaires*, Paris, Librairie générale de droit, 1924.
ROBERTSON, *Money*, Cambridge economic Handbooks, 1947.
JOSEPH SCHUMPETER, *Teoría del desenvolvimiento económico*, F.C.E., México.

WARBURTON, «The Misplaced Emphasis in Contemporary Business Fluctuation Theory», *Readings in the Theory of Money.*
WICKSELL, *Interest and Prices*, Londres, 1936.

SECCIÓN IV. DEL CICLO A LA COYUNTURA

AFTALION, *Les Crises périodiques de surproduction*, Paris, Sirey, 1913.
ANGELL, *Investment and the Business Cycle*, Mc Graw Hill, New York, 1941.
BARAN y SWEEZY, *El capital monopolista*, op. cit.
MAURICE DOBB, *Economía política y capitalismo*, F.C.E., México.
HARROD, *Towards a Dynamic Economics*, Oxford, 1950.
HICKS, *The Trade Cycle*, Oxford, 1950.
KALECKI, *Studies in Economic Dynamics*, Londres, 1943.
KALDOR, «A model of the Trade Cycle», *Economic Journal*, 1940.
JACQUES NÉRÉ, *La Crise de 1929*, Armand Colin, 1969.
J.-P. MOCKERS, *Croissances comparées, Allemagne, France, Royaume-Uni, 1950-1967*, Dunod, 1969.
LÉON SARTRE, *Esquisse d'une théorie marxiste des crises périodiques*, Paris, Rivière, 1937.
P. SWEEZY, *Teoría del desarrollo capitalista*, op. cit.

SECCIÓN V. LAS RELACIONES INTERNACIONALES

AFTALION, *Monnaie, prix et change*, Paris, Sirey, 1935.
THOMAS BALOGH, *Partenaires inégaux dans l'échange international*, Dunod, 1971.
BYÉ, *Les Relations entre les structures nationales et l'investissement international*, cursos 1950-51.
— *La Transmission internationale des fluctuations économiques*, cursos de doctorado, 1952-53.
CHANG, *Cyclical Movements of the Balance of Payments*, Cambridge, 1937.
COLIN CLARK y J. CRAWFORD, *The National Income of Australia*, Londres, 1936.
Capitalism in the 70's, Conferencia de Tilburg, sept. 1970, doc. ron. (especialmente el artículo de VÍCTOR PERLO).
«La Crise du système monétaire international», *Critiques de l'économie politique*, n.º 2, 1971.
GRAHAM, «International Trade under Depreciated Paper. The U.S.A. 1862-1879», *Quaterly Journal of Economy*, 1922.
HABERLER, *Prospérite et dépression*, Ginebra, S.D.N., 1941.
THERESA HAYTER, *Aid As Imperialism*, Penguin Books.
HIRSCHMAN, «Devaluation and Trade Balance», *Review of Economy and Statistic*, nov. 1945.
Imperialism, Conferencia de Elsinore, abril 1971, doc. ron.
CARL IVERSEN, *Aspects of the Theory of International Capital Mouvements*, Oxford University Press, 1936.
CHARLES KINDLEBERGER, *International Short Term Capital Mouvements*, New York, 1943.
— *Balance of Payments Deficits and the International Market for Liquidity*, Princenton, 1965.
J. L'HUILLIER, *Le Système monétaire international*, Armand Colin, 1971.
ÉLIE LOBEL, «Liquidités internationales et éléments d'une politique monétaire de l'Afrique», *Le Mois en Afrique*, mayo 1969.

MACHLUP, *International Trade and the National Income Multiplier*, New York, 1943.
MEADE, *The Balance of Payments*, Oxford, 1951.
METZLER, «The Transfer Problem Reconsidered», *Journal of Politic and Economy*, 1942.
MOSAK, *General Equilibrium Theory in International Trade*, New York, 1944.
NURSKE, *Essays on International Finance*, 1945.
OHLIN, *International and Interregional Trade*, Londres, 1933.
JOAN ROBINSON, *Essays on the Theory of Employement*, Oxford, 1953.
TAUSSIG, *International Trade*, New York, 1928.
TINBERGEN, «Some Measurements of Elasticities of Substitution», *Review of Economic Statistics*, agosto 1946.
ROBERT TRIFFIN, *Le Système monétaire international*, Paris, 1969.
— *L'Or et la crise du dollar*, P.U.F., 1962.
JACOB VINER, *Studies in the Theory of International Trade*, Londres, 1937.
— *International Trade and Economic Development*, Oxford, 1953.
WALLICH, *The Monetary Problems of an Export Economy*, Cambridge, 1950.
WILLIAMS, *Argentine International Trade under Inconvertibility*, Cambridge, 1920.
RICHARD WOLFF, «L'Expansion à l'étranger des banques américaines», *Critique de l'économie politique*, n.º 4-5, 1971.
ZAKARIA, *Change, commerce extérieur et équilibre économique interne*, tesis, Paris, 1950.

III. *DE LA ESPECIALIZACIÓN A LA DEPENDENCIA*

SECCIÓN I. LOS FUNDAMENTOS DE LA ESPECIALIZACIÓN INTERNACIONAL

S. AMIN, *La acumulación a escala mundial*, op. cit.
THOMAS BALOGH, *Partenaires inégaux dans l'échange international*, op. cit.
BASTABLE, *The Theory of International Trade*, 4.ª ed., McMillan, New York, 1928.
ELLSWORTH, *International Economy*, New York, 1950.
ARGHIRI EMMANUEL, *El intercambio desigual*, Siglo XXI, 1973.
GRAHAM, «Some Aspects of Protection further Considered», *Quaterly Journal of Economics*, 1923.
— «The Theory of International Value re-examined», *Quaterly Journal of Economics*, 1923.
HABERLER, *The Theory of International Trade*, London, Allen and Unwin, 1936.
ELI HECKSCHER, «The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income», *Ekonomisk Tidskrift*, 1919.
LEÓNTIEFF, «The Uses of Indifference Curves in the Analysis of Foreign Trade», *Quaterly Journal of Economics*, 1933.
LERNER, «The Diagrammatical Representation of Cost Conditions in International Trade», *Economic*, 1932.
A. MARSHALL, *The Pure Theory of Foreign Trade*, 1879.
OHLIN, *International and Interregional Trade*, op. cit.
CHRISTIAN PALLOIX, *Problèmes de la croissance en économie ouverte*, Maspero, 1969.

SAMUELSON, «The Gains from International Trade», *Canadian Journal of Economy and Political Sciences*, 1939.
TAUSSIG, *International Trade*, op. cit.

SECCIÓN II. EL INTERCAMBIO DESIGUAL

MICHAEL BARRAT BROWN, *Imperialism and Working Class Interest in the Developed Capitalist Countries*, Sheffield, 1971, doc. ron.
— *Critiques de l'économie politique*, n.º 3, 1971, artículos de E. Chatelain, P. Florian, J. Bailly.
L'Home et la société, n.º 12, 15, 18 y 19, 1969-71, artículos de A. Emmanuel y C. Palloix.
Politique aujourd'hui, 1969-70, artículos de A. Emmanuel, H. Denis, A. Granou, G. Dhoquois y C. Bettelheim.

1. *El intercambio desigual*

CHARLES BETTELHEIM, «Presentation et remarques théoriques dans l'ouvrage d'Emmanuel», *Le Monde*, 11 nov. 1969.
OSCAR BRAUN, *Comercio internacional e imperialismo*, op. cit.
A. EMMANUEL, *El intercambio desigual*, op. cit.
M. VAN DE KLUNDERT, «Labour Values and International Trade; A Reformulation of the Theory of A. Emmanuel», *Tilburg Institute of Economics*, n.º 26.

2. *Los límites del economismo*

G. ARRIGHI, *Labour Supplies in a Historical Perspective. A Study of the Proletarialization of the African Peasantry in Rhodesia*, University of Dar-es-Salaam, doc. ron.
— *The Political Economy of Rhodesia*, Mouton, 1966.
NICOLAS BOUKHARINE, *L'Économie mondiale et l'imperialisme* (1915), Anthropos, 1967.
ARTHUR LEWIS, «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *The Manchester School*, mayo 1954.
C. PALLOIX, *Problèmes de la croissance en économie ouverte*, op. cit.
EUGÈNE PRÉOBRAJENSKY, *La Nueva Economía*, Ariel, 1970.

3. *Otros aspectos del intercambio desigual*

D. DURAND, *La Politique pétrolière internationale*, Que sais-je, 1962.
GEOFFREY OWEN, *Puissance de l'industrie américaine*, Seuil, 1968.
H. PEYRET, *La Stratégie des trusts*, Que sais-je, 1966.
PAUL SEMONIN, *Nationalization and Management in Zambia*, University of Zambia, 1971, doc. ron.

SECCIÓN III. *EXPANSIONISMO DEL MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA*

1. *El comercio precapitalista y mercantilista*

M. A. Cook, éd., *Studies in the Economic History of the Middle East*, op. cit.
Frederic Mauro, *L'Expansion européenne 1600-1870*, Clio, 1964.
Claude Meillassoux, éd., *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*, op. cit.
Eric Williams, *Capitalisme et esclavage*, Présence africaine.

2. *El comercio y los flujos de capitales*

Paul Bairoch, *Evolution 1960-1967 et perspectives à court terme de l'économie du Tiers Monde*, coloquio del Institut de Vienne pour le développement et la coopération, junio 1968.
Gilles-Y. Bertin, *L'Investissement international*. Que sais-je?, 1967.
Cairncross, *Home and Foreign Investment 1870-1913*, Cambridge, 1953.
Colin Clark, *Las condiciones del progreso económico*, Alianza, 1971.
Feies, *Europe, the World's Banker*, New Haven, 1930.
G.A.T.T., *Rapports annuels sur le commerce mondial*, Ginebra.
C. K. Hobson, *The Export of Capital*, Londres, 1930.
Imbert, *Histoire économique des origines à 1789*, Dalloz.
Pierre Jalée, *L'Imperialisme en 1970*, Maspero, 1969.
Kuznets, *National Income of the United States*, National Bureau of Economic Research, 1946.
Hal B. Lary, «The Imports of Manufactures from Less Developed Countries», New York, 1968.
Christopher Layton, *L'Europe et les investissements américains*, Idées, 1968.
Lenin, *L'Impérialisme, stade suprême du capitalisme*, Éd. Sociales.
Cleone Lewis, *America's Stake in International Investment*, Washington, 1938.
Harry Magdoff, *La era del imperialismo. La política económica de los Estados Unidos*, 1973.
O.C.D.E., *L'Aide au développement* (Informes anuales), Paris.
S.D.N., *Le Réseau du commerce mondial*, Genève, 1939.

3. *Los términos del intercambio*

Paul Bairoch, *Diagnostic de l'evolution économique du Tiers Monde 1900-1968*, Gauthier-Villars, 1968.
Imlah, «The Terms of Trade of the United Kingdom», *Journal of Economic History*, 1950.
C. Kindleberger, «les Termes de l'échange et le développement économique», *Review of Economics ans Statistics*, n.° 1, 1958, trad. B.I.R.D., 1963.
R. Prebisch, *The Economic Development of Latin America and its Problems*, Nations Unies, 1951.
— *Transformación y desarrollo, la gran tarea de la América Latina*, Banco Interamericano de Desarrollo, México, 1970.
Richta, *La civilización en la encrucijada*, Artiach.
Singer, *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries Revisited*, Institute of Development Studies, Brighton, 1971, doc. ron.
André Van Haeverbeke, *Rémunération du travail et commerce extérieur*, Lovaina, 1970.

4. *El desarrollo de los mercados*

Oliver C. Cox, *Capitalism as a System*, New York, 1964.
Henri Denis, «Marchés nouveaux et accumulation du capital», art. cit.
Heckscher, «The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income», art. cit.
Lenin, *Le Romantisme économique. A propos de la question des marchés*, op. cit.
Rosa Luxemburg, *L'Accumulation du capital*, op. cit.
Samuelson, «The Price of Factors», *Economic Journal*, junio 1948-junio 1949.

5. *Los flujos de capitales*

S. Amin, *L'Afrique de L'Ouest bloquée*, Minuit, 1971.
Baran y Sweezy, *El capital monopolista*, op. cit.
Gilles-Y. Bertin, *L'Investissement international*, op. cit.
Harry Magdoff, *La era del imperialismo. La política económica de Estados Unidos*, op. cit.

6. *Las funciones de la periferia*

Hamza Alavi, «Imperialism, Old and New», *Socialist Registrer*, 1964.
Oscar Braun, *Comercio internacional e imperialismo*, doc. cit.
C. Coquery, «De l'impérialisme britannique à l'impérialisme contemporain, l'avatar colonial», *L'Homme et la société*, n.° 18, 1970.
George Lee, *A Marxian Model of an Assimilating Imperialism*, Conference on imperialism, Tilburg, 1969, doc. ron.
— «Rosa Luxemburg and the Impact of Imperialism», *The Economic Journal*, dic. 1971.
Harry Magdoff, *La era del imperialismo...*, op. cit.
C. Palloix, *Problèmes de la croissance en économie ouverte*, op. cit.
Alfred Schmidt, *Imperialism and Economic Crisis of the Classical Epoch before World War I in Theory and Practice*, Conference on imperialism, Elsinore, abril 1971.

SECCIÓN IV. LA ACUMULACIÓN EXTRAVERTIDA Y LA DEPENDENCIA

C. Bettelheim, «A propos du «Marxisme de Mao», lettre à Rossana Rossanda», marzo 1971, *Il Manifesto*, Paris, 1971.

IV. *GÉNESIS Y DESARROLLO DEL SUBDESARROLLO*

SECCIÓN I. LA TEORÍA DE LA TRANSICIÓN AL CAPITALISMO PERIFÉRICO

G. Arrighi, *The Relationship between the Colonial and The Class Structure. A critique of A. G. Frank's Theory of the Development of the Underdevelopment*, doc, ron.
Baran y Hobsbawn, «The Stages of Economic Growth», *Kyklos*, n.° 2, 1961.

A. G. FRANK, «The Development of Underdevelopment», *Monthly Review*, número 4, 1966.
W. W. ROSTOW, «Ode au sous-developpement», *Tricontinentale*, n.º 4, 1968.
— «Towards a Theory of Under development», doc. ron. SCHLOMO AVNERI, éd. *Marx on Colonialism and Modernization*, Anchor Book, New York, 1969.
TAMAS SZENTES, *The Political Economy of Underdevelopment*, Budapest, 1971.

SECCIÓN II. LA EXTRAVERSIÓN

1. *La génesis histórica*

Historia económica:

S. AMIN, *Le Maghreb Moderne*, Minuit, 1970.
— *L'Afrique de l'Ouest Bloquée*, op. cit.
AMIN y C. COQUERY, *Histoire économique du Congo, 1880-1968*, Anthropos, 1967.
F. CLAIRMONTE, *Economic Liberalism and Underdevelopment*, Asia Publishing House, 1960.
P. DUTT, *India Today*, Londres, 1940.
A.-G. FRANK, *Le Développement du sous-développement en Amérique Latine*, Maspero, 1970.
C. ISSAWI, *The Economic History of the Middle East 1800-1914*, Chicago University Press, 1966.
P.-P. REY, *Colonialisme, néo-colonialisme et transition au capitalisme, l'experience de la Comilog au Congo*, op. cit.
HASSAN RIAD, *L'Egypte nassérienne*, Minuit, 1965.

La empresa multinacional y los países subdesarrollados:

GYORGY ADAM, *Multinational Corporations in the Early 70's New Trends in International Business, World Wide Sourcing and Dedomiciling*, International Conference on Multinational Corporation, Belfast, junio 1971, doc. rom.
— «The World Corporation Problematics», *Ungarian Scientific Council for World Economy*, n.º 5, 1971.
GIOVANNI ARRIGHI, *International Corporation Labour Aristocracies and Economic Development in Tropical Africa*, University of Dar es Salaam, doc. ron.
MARCELLO DE CECCO, *The Influence of Multinational Corporations on the Economic Policies of Underdevelopped Countries*, Conference on capitalism in the 70's, Tilburg, septiembre 1970, doc. ron.
STEPHEN HYMER, *The Efficiency (contradictions) of Multinational Corporation*, Yale, doc. ron.
— *The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development*, Yale, doc. ron.
— *The Multinational Corporation and its Aims*, Yale, doc. ron.
— *Excerpt on Mercantilism III: the Age of the Multinational Corporation*, Yale, doc. ron.
S. HYMER y A. RESNICK, *International Trade and Uneven Development*, Yale, doc. ron.

S. HYMER y R. ROWTHORN, *Multinational Corporations and International Oligopoly, The Non American Challenge*, Yale, doc. ron.
ROBIN JENKINS, *Imperialism in Mozambique*, Conference on Imperialism, Elsinore, abril 1971, doc. ron.
ALBERTO MARTINELLI y EUGENIO SOMAINI, *Les Etats nationaux et les firmes multinationales*, Congrès de sociologie d'Hammamet, septiembre 1970, doc. ron.
MILLER y CARTER, *A. Modern Dual Economy, A Cost — Benefit Analysis of Lamco Cy*, Monrovia, Conference on Planning in Liberia, abril 1971, doc. ron.
OSWALDO SUNKEL, «Integration capitaliste transnationale et désintégration nationale en Amérique Latine», *Politique étrangère*, n.º 6, 1970.
TAMAS SZENTES, *Socio Economic Effects and Patterns of Foreign Capital Investment*, I.D.E.P., Seminar on Foreign Capital, Dar-es-Salaam, abril 1972, doc. ron.
MICHAEL TANZER, *The Political Economy of International Oil and the Under Developped Countries*, op. cit.

La política de sustitución de importaciones:

CELSO FURTADO, *Development and Stagnation in Latin America. A Structural Approach*, Yale, 1965.
MARIA CONCEIÇAO TAVARÈS, *Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en el Brasil*, Boletín Económico de América Latina, 1964.

La dependencia tecnológica:

S. AMIN, *L'économie du Maghreb*, op. cit.
— *Le Développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*, op. cit.
— *Trois Expériences africaines de développement, Le Mali, La Guinée et le Ghana*, P.U.F.
CHARLES COOPER, *The Transfer of Industrial Technology to the Under-Developped Countries*, I.D.S., Brighton, 1971, doc. ron.
C. ISSAWI, «Egypt since 1800. A study in Lop-Sided Development», *Journal of Economic History*, marzo 1965.
C. MEILLASSOUX, *Anthropologie économique des Gouro de Côte-d'Ivoire*, Mouton, 1965.
— «Essai d'interprétation du phénomène économique dans les économies traditionnelles d'autosubsistance», art. cit.
URS MULLER PLANTENBERG, «Technologie et dépendance», *Critiques de l'économie politique*, n.º 3, 1971.
O.N.U., *Le Dette publique 1914-1946*, New York, 1948.
Public Finance Surveys, Relaciones anuales de la B.I.R.D.
P.-P. REY, *Colonialisme, néocolonialisme et transition au capitalisme*, op. cit.
HASSAN RIAD, *L'Egypte nassérienne*, op. cit.
HANS SINGER, *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries Revisited*, doc. cit.
— *The Foreign Company as an Exporter of Technology*, Institute of Development Studies, Brighton, 1971, doc. ron.
U.N.C.T.A.D., *Guidelines for the Study of Transfer of Technology to Developing Countries*, doc. cit.
CONSTANTINE VAITSOS, *Bargaining and the Distribution of Returns in the Purchase of Technology by the Developing Countries*, U.N.C.T.A.D., 1971.

2. *Las desigualdades sectoriales de productividad*

BARAN y SWEEZY, *El capital monopolista*, op. cit.
KALECKI, *Théorie de la dynamique économique*, Gauthiers-Villars, 1966.
Les problèmes de la politique des salaires dans le développement économique (articulos de S. Amin, A. Pinto y A. Smith), Sirey, 1970.
J. ROBINSON, *The Theory of Imperfect Competition*, op. cit.
P. STRAFFA, *Productions of Commodities by Means of Commodities*, op. cit.

3. *La opción por las técnicas*

ALLAIS, *Economie et intérêt*, Paris, Imprimerie Nationale, 1947.
BALLOGH, «Note on the Deliberate Industrialization for Higher Incomes», *Economic Journal*, junio, 1947.
CH. BETTELHEIM, *Problemas teóricos y prácticos de la planificación*, Tecnos, 1971.
CHENERY, «The Application of Investment Criteria», *Quaterly Journal of Economics*, febrero, 1953.
MAURICE DOBB, *On Economic Theory and Socialism*, Londres, 1955.
W. GALENSON y H. LEIBENSTEIN, «Intestment Criteria, Productivity and Economic Development», *Quaterly Journal of Economics*, agosto 1955.
HARROD, *Towards a Dynamic Economics*, op. cit.
KAHN, «Investment Criteria in Development Programs», *Quaterly Journal of Economics*, febrero 1951.
MASSÉ, «Pratique et philosophie de l'investissement», *Economie appliquée*, n.º 4, 1952.
POLAK, «Balance of Payments Problems of Countries Reconstructing with the Help of Foreign Loans», *Quaterly Journal of Economics*, febrero 1943.
A. K. SEN, *Choice of Techniques*, Oxford, 1965.

4. *La desarticulación*

AFTALION, *Les Crises périodiques de surproduction*, Paris, 1913.
GOODWIN, *The New Economics*, New York, 1948.
HABERLER, *Prospérité et dépression*, op. cit.
ALFRED HIRSCHMAN, *La stratégie du développement économique*, Ed. Ouvrières, 1965.
KEYNES, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, F.C.E., México.
KLEIN, «Theories of Effective Demand and Employment», *Journal of Political Economy*, 1947.
OSCAR LANGE, «The Thepry of the Multiplier», *Economic Review*, 1943.
PAUL MATTICK, *Marx et Keynes*, op. cit.
FRANÇOIS PERROUX, *L'Economie du XX siècle*, P.U.F., 1969.
STOPLER, «A Note on the Multiplier», *Economia Internazionale*, agosto 1950.

SECCIÓN III. LA MARGINALIZACIÓN

S. AMIN, *L'Economie du Maghreb*, Minuit, 1966.
— *Le Développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*, op. cit.
— *L'Afrique de l'Ouest bloquée*, op. cit.
S. AMIN y C. COQUERY, *Histoire économique du Congo, 1880-1968*, op. cit.
BARAN y SWEEZY, *El capital monopolista*, op. cit.
EDWARD CHAMBERLIN, *La Théorie de la concurrence monopolistique*, P.U.F., 1953.
COLIN CLARK, *Las condiciones del progreso económico*, op. cit.
SIMON KUZNETS, *Les Aspects quantitatifs de la croissance économique des nations*, I.D.E., B.I.R.D., 1963.
LEWIS MUMFORD, *Técnica y civilización*, Alianza, 1971.
HASSAN RIAD, *L'Egyte nassérienne*, op. cit.

SECCIÓN IV. LA DEPENDENCIA

1. *Comercial, financiera y tecnológica*

Informe Pearson, *Partners in Development*, New York, 1969.

Estudios teóricos sobre América Latina:

ORLANDO CAPUTO y ROBERTO PIZARRO, «Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales», C.E.S.O., núms. 12-13, Santiago, 1971.
F. H. CARDOSO y E. FALETTO, *Dependencia y desarrollo en América latina*, I.L.P.E.S., Santiago, 1967.
F. H. CARDOSO y WELFORT, *Sociología de la dependencia*, Santiago, 1971.
CELSO FURTADO, «Dépendance externe et théorie économique», *L'Homme et la societé*, n.º 22, 1971.
— *Les Etats-Units et le sous-développement de l'Amérique latine*, Paris, 1970.
THEOTONIO DOS SANTOS, *The Structure of Dependence*, A.E.R., mayo 1970.
— «Dependencia y cambio social», C.E.S.O., n.º 11, Santiago, 1970.

Estudios diversos sobre África:

Africa Research Group, International Dependency in the 70's, Boston, A.R.G.
W. CLOWER, G. DALTON, M. HARWITZ y A. WALTERS, *Liberia, Growth without Development*, Evanston, 1965.
PHILIP EHRENSAFT, *Semi-Industrialised Capitalism in the Third World*, University of Dar-es-Salaam, 1971, doc. rom.
DHARAM GHAI, *The Concept and Strategies of Economic Independence in African Countries*, Codesria meeting, Nairobi, févr. 1971, doc. ron.
REGINALD GREEN, *Notes Toward a Strategy for Achieving Economic Independence*, International Seminar on Imperialism, New Delhi, marzo 1972, doc. rom.
— *The International Economic System and Development*, Columbia, Conference on International Development, 1970, doc. ron.

KASSIM GURULI, *On the Concept of Socialism and Self-Reliance in Tanzania*, E.R.B., University of Dar-es-Salaam, 1970, doc. ron.
CHARLES HARVEY, *Economic Independence. A view from Zambia*, Codesria meeting, Nairobi, febr. 1971, doc. ron.
BOB SUTCLIFFE, «Outlook for Capitalism in the 70's, The Peripheral Capital Countries», *Capitalism in the 70's*, Tilburg, sept. 1970, doc. ron.

2. *El déficit de la balanza de pagos*

F.M.I., *Rapports annuels.*
— *Annuaires des balances de paiements.*
HARROD, *The Dollar*, Londres, 1953.
KINDLEBERGER, «The Dollar Shortage (1950)», *International Economics*, 1953.
DENIS LAMBERT, *Les Inflations Sud-américaines*, Paris, 1959.
PREBISCH, *The Economic Development of Latin America and its Problems*, 1951.
S.D.N., *Documents sélectionnés sur la distribution de l'or*, Ginebra, 1939.
— *L'éxperience monétaire internationale*, Ginebra, 1939.
MARGARET DE VRIES, «The Magnitudes of Exchange Devaluations», *Finance and Development*, n.º 2, 1968.

3. *Los sistemas monetarios*

ALLEN, *A Short Economic History of Modern Japan*, Londres, 1963.
S. AMIN, «Pour un aménagement du système monétaire des pays africains de la zone franc», *Le Mois en Afrique*, n.º 41, 1969.
— *Le Monde des affaires sénégalais*, Minuit, 1969.
— *Trois expériences africaines de développement, le Mali, la Guinée et le Ghana*, op. cit.
— *L'Afrique de l'Ouest bloquée*, op. cit.
BLOCH-LAINÉ, *La Zone Franc*, Paris, 1952.
ALEXANDRE CHABERT, *Structure économique et théorie monétaire*, Paris, 1956.
D. FELIX, «Structural Imbalances, Social Conflict and Inflation», *Economic Development and Cultural Change*, enero 1960.
XAVIER DE LA FOURNIÈRE, *La Zone Franc*, Que sais-je.
IDA GREAVES, *Colonial Monetary Conditions*, Londres, 1950.
DENIS LAMBERT, *Les Inflations sud-américaines*, op. cit.
J. LOXLEY, *The Monetary Systems of Tanzania since 1967*, E.R.B., 69-6, Dar-es-Salaam, 1969, doc. ron.
NEWLYN y ROWAN, *Money and Banking in British colonial Africa*, Londres, 1953.
BERNARD RYELANDT, *L'Inflation congolaise 1960-1968*, tesis, Kinshasa, 1970.
H. D. SCHMIDT, *Monetary Policy and Social Conflict in Indonesia*, Berkeley, 1969.
DUDLEY SEERS, *A Theory of Inflation and Growth in Under-Developed Countries*, Oxford Economic Papers, 1962.
WALLISH, *Monetary Problems of an Export Economy*, Cambridge, 1950.

4. *La periferia en la coyuntura*

HABERLER, *Prospérité et dépression*, S.D.N., 1939.
C. CLARK y J. CRAWFORD, *The National Income of Australia*, Londres, 1938.

SECCIÓN V. EL BLOQUEO DE LA TRANSICIÓN

S. AMIN, *El Maghreb Moderne*, op. cit.
— *L'Afrique de l'Ouest bloquée*, op. cit.
S. AMIN et C. COQUERY, *Histoire économique du Congo*, op. cit.
HASSAN RIAD, *L'Egypte nassérienne*, op. cit.

V. *LAS FORMACIONES PERIFERICAS CONTEMPORANEAS Y LA TRANSICIÓN*

SECCIÓN I. LAS FORMACIONES HISTÓRICAS

J. H. BOEKE, *Indische Economie*, Amsterdam, 1940.
Económic Development and Cultural Change, revista dirigida por Bert Hoselitz y Everett Hagen, Northwestern University Chicago.
A. G. FRANK, «Sociology of Development and Underdevelopment of Sociology», *Catalyst*, 1968.

1. *Las formaciones americanas*

OSCAR BRAUN, *Desarrollo del capital monopolista en Argentina*, Buenos Aires, 1970.
F. H. CARDOSO, *Capitalismo e escravidao no Brasil do Sur*, Sao Paulo, 1962.
— *Politique et développement dans les sociétés dépendantes*, Anthropos, 1971.
— *Sociologie du développement en Amérique latine*, Anthropos, 1971.
F. H. CARDOSO y E. FALETTO, *Dependencia y desarrollo en America latina*, I.L.P.E.S., Santiago, 1967.
PABLO GONZÁLEZ CASANOVA, *La Démocratie au Mexique*, Anthropos, 1969.
PIERRE CHAUNU, *L'Amérique et les Amériques*, Armand Colin, 1964.
ALDO FERRER, *La Economía argentina. Las etapas de su desarrollo y problemas actuales*, México, 1965.
A.-G. FRANK, *Capitalisme et sous-développement en Amérique latine*, op. cit.
CELSO FURTADO, *L'Amérique latine*, Sirey, 1970.
— *Um Projeto para Brasil*, Rio de Janeiro, 1969.
GINO GERMANI, *Política y sociedad en una época de transición.*
JESÚS SILVA HERZOG, *La Révolution mexicaine*, Maspero, 1968.
OCTAVIO IANNI, *Estado e capitalismo, estructura social e industrialiçaçao do Brasil*, Rio de Janeiro, 1965.
I.L.P.E.S., *Dos polémicas sobre el desarrollo de América latina*, México, 1970.
ERNESTO LACLAU, «Feudalism and Capitalism in Latin America», *New Left Review*, n.º 67, 1971.
JOSÉ DOMÍNGUEZ NOCETO y otros, *El proceso económico del Uruguay*, Montevideo, 1969.
RICARDO M. ORTIZ, *Historia económica de la Argentina*, Buenos Aires, 1955.

VIRGILIO ROEL, *Historia social y económica de la colonia*, Lima, 1970.
RODOLFO STAVENHAGEN, «Sept thèses erronées sur l'Amérique latine», *Partisans*, n.º 26-27.
OSVALDO SUNKEL y PEDRO PAZ, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, I.L.P.E.S., 1970.
NICIA VILELALUZ, *A Luta pela industrializaçao do Brasil 1808-1930*, Sao Paulo, 1961.
ERIC WILLIAMS, *Capitalisme et esclavage*, Présence africaine, 1968.

2. *Las formaciones asiáticas y árabes*

S. AMIN, *Le Maghreb Moderne*, op. cit.
C. BETTELHEIM, *La India independiente*, Tecnos, 1965.
FREDERICK CLAIRMONTE, *Economic Liberalism and Underdevelopment*, op. cit.
M. A. COOK, éd., *Studies in the Economic History of the Middle East*, Oxford University Press, 1970.
PALME DUTT, *India Today*, Londres, 1940.
R. C. DUTT, *Economic History of India*, Londres, 1906.
PIERRE FISTIE, *La Thaïlande contemporaine*, Armand Colin, 1967.
J. S. FURNIVALL, *Netherland's India. A Study in Plural Economy*, Londres, 1930.
J.-F. HACCOU y G. SCHOLTE, «Le Développement économique de l'Indonésie», *Cahiers de l'I.S.E.A.*, n.º 87, 1959.
RIZKALLA HILAN, *Culture et développement en Egypte 1945-1968*, Maspero, 1969.
C. ISSAWI, *Egypt since 1800. A Study in Lop Sided Development*, op. cit.
C. ISSAWI, *Growth and Structural Change in the Middle East*, Columbia Conference on Economic Development 1971.
— «Middle East Economic Development 1815-1914. The General and the Specific» (in M. A. Cook, op. cit.).
— éd., *The Economic History of the Middel East 1800-1914*, op. cit.
ABDALLAH LAROUI, *L'idéologie arabe contemporaine*, Maspero, 1967.
RAMKRISHNA MUKHERJEE, *The Rise and Fall of the East India Company*, Berlín, 1955.
XAVIER DE PLANHOL, *Les Fondements géographiques de l'histoire de l'Islam*, Flammarion, 1968.
HASSAN RIAD, *L'Egypte nassérienne*, op. cit.
DANIEL TORNER, *Peasant Unrest in South East Asia*, Asia Publishing House, 1968.

3. *Las formaciones africanas*

OSENDE AFANA, *L'économie de l'Ouest africain*, Paris, 1966.
B. AMEILLON, *La Guinée, bilan d'une indépendance*, Maspero, 1964.
S. AMIN, *Le Développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*, op. cit.
S. AMIN y C. COQUERY, *Histoire économique du Congo*, op. cit.
MARIO DE ANDRADE y MARC OLLIVIER, *La Guerre en Angola*, Maspero, 1971.
G. ARRIGHI, *The Political Economy of Rhodesia*, Mounton, 1968.
ARRIGHI y SAUL, «Socialism and Economic Development in Tropical Africa», *Journal of Modern African Studies*, n.º 2, 1968.
G. BALANDIER, *La Vie quotidienne au royaume de Kongo du XVI au XVIII siècle*, Paris, 1965.
BOUBACAR BARRY, *Le Royaume du Waalo*, Maspero, 1972.
YVES BÉNOT, *L'idéologie des indépendances africaines*, Maspero, 1972.

ELLIOT J. BERG, «The Economics of Migrant Labor System» in KUPER HILDA, éd., *Urbanisation and Migration West Africa*, University of California, 1965.
HENRI BRUNSCHWIG, *L'Avènement de l'Afrique noire du XIX siècle à nos jours*, Armand Colin, 1963.
CATHERINE COQUERY, «De la traite des esclaves à l'exportation de l'huile de palme et des palmistes au Dahomey, XIX siècle», *The Development of Indigenous Trade and Markets in West Africa*, op. cit.
— *Le Congo au temps des compagnies concessionnaires 1890-1930*, Mouton, 1973.
ALAIN COURNANEL, *Le Capitalisme d'Etat en Guinée*, thèse, Paris, 1969.
MICHAEL CROWDER, *West Africa under Colonial Rule*, Londres, 1968.
K. ONWUKA DIKE, *Trade and Politics in the Niger Delta 1830-1885*, Oxford, 1965.
BOB FITCH y MARY OPPENHEIMER, «Ghana, the End of an Illusion», *Monthly Review*, n.º 3, 1966.
L. H. GRANN y P. DUIGNAN, éd., *The History and Politics of colonialism 1870-1970*, Cambridge University Press, 1969.
R. HILL, *Egypt in the Sudan 1820-1881*, Londres, 1959.
P. M. HOLT, *The Mahdist State in the Sudan 1881-1898*, Oxford, 1958.
RALPH ORWITZ, *The Political Economy of South Africa*, Londres, 1967.
ARTHUR LEWIS, «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *The Manchester School*, mayo 1954.
GÉRARD LIBOIS, *The New Class and Rebellion in the Congo*, Socialist Register, 1966.
IRVING MARKOVITZ, éd., *African Politics and Society*, New York, 1970.
C. MEILLASSOUX, éd., *The Development on Indigenous Trade and Markets in West Africa*, op. cit.
R. MERLIER, *Le Congo de la colonisation belge à l'indépendance*, Maspero, 1965.
R. OLIVIER y G. MATHEW, *History of East Africa*, Oxford, 1963.
RICHARD PANKHURST, *An Introduction to the Economic History of Ethiopia*, Londres, 1961.
J.-Y. PERSON, *Samori*, I.F.A.N., 1970.
T. O. RANGER, éd., *Aspects of Central African history*, Heinemann, 1968.
P.-P. REY, *Colonialisme, néocolonialisme et transition au capitalisme, l'exemple de la Comilog au Congo*, op. cit.
WALTER RODNEY, «African Slavery and Other Forms of Social Opression on the Upper Guinea Coast in the Context of the Atlantic Slave-Trade», *Journal of African History*, n.º 3, 1966.
J. RWEYMAMU, *The Political Economy of Tanzania*, thèse, Harvard, 1971.
R. SZEREZEWSKI, *Structural Changes in the Economy of Ghana, 1891-1911*, Londres, 1965.
J. S. TRIMINGAHM, *Islam in the Sudan*, Oxford, 1949.
SERGE THION, *Le pouvoir pâle*, Paris, 1969.
ANDRÉ VAN HAEVERBEKE, *Rémunération du travail et commerce extérieur*, Louvain, 1970.
JAN VANSINA, *Introduction à l'etnographie du Congo*, Bruselas, 1967.
— «Long Distance Trade Routes in Central Africa», *Journal of African History*, 1962.
— «Notes sur l'origine du royaume de Kongo», *Journal of African History*, 1963.

SECCIÓN II. LOS CARACTERES GENERALES DE LA PERIFERIA

1. *El capitalismo agrario*

S. AMIN, «Le Développement du capitalisme en Afrique noire», *En partant du capital*, Anthropos, 1968.

THEODOR BERGMAN, *Réforme agraire et révolution verte. Le cas de l'Inde*, Société française d'économie rurale, dic. 1970.

LARS BONDESTAM, *Agriculture Development in Awash Valley*, E.N.I., Addis Abeba, 1971.

ESTER BOSERUP, *Evolution agraire et pression démographique*, Paris, 1970.

LESTER BROWN, *The Green Revolution, Rural Employment and the Urban Crisis*, Columbia, Conference on International Economic Development, febrero 1970.

DELBARD, *Les Dynamismes sociaux au Sénégal*, I.S.E.A., Dakar, 1965, doc. ron.

COSME DIKOUMÉ, *Les Problèmes fonciers du Cameroun oriental*, I.P.D., Douala, 1970.

M. DOBB, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, Siglo XXI.

RENÉ DUMONT, *Notes sur les implications sociales de la révolution verte dans quelques pays d'Afrique*, U.N.R.I.S.D., Ginebra, 1971, doc. ron.

— *Paysanneries aux abois*, Sueil, 1972.

RENÉ DUMONT y MAZOYER, *Développement agricole et socialismes*, Seuil, 1969.

M. GUTELMAN, *L'Agriculture socialisée à Cuba*, Maspero, 1967.

— *Réforme et mystification agraires en Amérique latine. Le cas du Méxique*, Maspero, 1971.

POLLY HILL, *Studies in Rural Capitalism in West Africa*, Cambridge University Press, 1970.

ERICH H. JACOBY, *Man and Land*, Londres, 1971.

N. KARIM, *Changing Society in India and Pakistan*, Dacca, 1957.

RAMKRISHNA MUKHERJÉE, *The Dynamics of a Rural Society*, Berlín, 1957.

GUNNAR MYRDAL, *Asian Drama*, op. cit.

E. N'DONGALA, *Cahiers économiques et sociaux*, I.R.E.S., n.º 1 y 4, Kinshasa, 1966.

DONALD O'BRIEN, *The Mourides of Senegal*, Londres, 1951.

KEN POST, *On Pessantisation and Rural Class Differentiation in Western Africa*, Institute of Social Studies, La Haya, sept. 1970, doc. ron.

HENRI RAULIN, *La Dynamique des techniques agraires en Afrique tropicale du nord*, C.N.R.S., 1967.

JOHN SAUL y ROGER WOODS, *African Peasantries*, University of Dar-es-Salam, 1970, doc. ron.

E. J. SCHUMAKER, *Bureaucracy, Party and Rural Commercial Reform in Senegal 1957-1968*, Ph. D. Dissertation, doc. ron.

D. THORNER, *Peasant Unrest in South East Asia*, op. cit.

D. y A. THORNER, *Land and Labour in India*, Asia Publishing House, 1962.

D. THORNER, éd., A. V. CHAYANOV, *On the Tehory of Peasant Economy*, Nueva York, 1966.

U.N.R.I.S.D., *A Selection of Readings on the Green Revolution*, Ginebra, 1971, doc. ron.

DOREEN WARRINER, *Land Reform and Development in the Middle East*, Oxford University Press, 1962.

2. *El capitalismo dependiente*

S. AMIN, «Le Développement du capitalisme en Afrique noire», art. citado.

— *Les Revenus susceptibles d'épargne et leur utilisation en Egypte, 1938-1952*, tesis, Paris, 1965.

J. ESSEKS, éd., *African States Quest for Economic Independence. The First Decade*, Northern Illinois University Press, próximo a publicarse.

A. G. FRANK, *Lumpenburguesía: Lumpendesarrollo*, Laia, 1972.

IVORY ROBINSON, *The Petite Bourgeoisie. An Analysis of its Socio-Economic Origins and its Contemporary Role in the Political Economy of Kenya*, University of Nairobi, enero 1971, doc. ron.

ISSA SHIVJI, *The Silent Class Struggle*, Zenit reprint, n.º 6, Estocolmo, 1971.

BENOIT VERHAEGEN, «Social Classes in the Congo», *Revolution*, n.º 10, 1964.

I. WALLERSTEIN, *The Colonial Era in Africa. Changes in the Social Structures*, doc. ron.

Who Controls Industry in Kenya, East African Publish House, 1968.

3. *La burocratización*

HAMZA ALAVI, *The State in Post-Colonial Societies. The Case of Pakistan and Bangla Desh*, doc. ron.

G. ALTHABE, *Oppression et libération dans l'imaginaire*, Maspero, 1970.

G. ARRIGHI, «International Corporations, Labour Aristocraties and Economic Development in Tropical Africa», en HORWITZ, *The Corporation and the Cold War*, Londres, 1970.

G. ARRIGHI y J. SAUL, «Nationalism and Revolution in Sub-Saharian Africa», *Socialist Registrer*, 1969.

— «Socialism and Economic Development in Tropical Africa», *Journal of Modern African Studies*, n.º 2, 1968.

RAYMOND ARON, *Lucha de clases*, Seix Barral, 1966.

F. BÉZY, «La situation économique et sociale du Congo Kinshasa», *Cultures et développement*, n.º 3, 1969.

J. BURNHAM, *L'Ere des organisateurs*, Calmann-Lévy, 1952.

J. K. GALBRAITH, *The New Industrial State*, Nueva York, 1967.

— *L'Ere de l'opulence*, Calmann-Lévy, 1970.

JOSÉ SILVA MICHELENA, *The Illusion of Democracy in Dependant Nations*, P.I.T., 1971.

B. RYELANDT, *L'Inflation congolaise, 1960-1968*, Mouton.

4. *Proletarización y marginacización*

CHRISTOPHER ALLEN, *Unions, Income and Development*, University of Edinburgh, doc. ron.

S. AMIN, *Le Développement du capitalisme en Côte-d'Ivoire*, op. cit.

— *L'économie du Maghreb*, op. cit.

SIGBERT AXELSON, *Culture Confrontation in the Lower Congo*, Uppsala, 1970.

SERGIO BAGU, *Industrialización, Sociedad y dependencia en América latina*, doc. citado.

ESTER BOSERUP, *Evolution agraire et pression démographique*, op. cit.

FERNANDO HENRIQUE CARDOSO, *Comentario sobre os conceitos de superpulaçao relativa e marginalidade*, Estudos, I, C.E.B.R.A.P., 1972.
C.E.P.A.L., *Estudios sobre la distribución del ingreso en América latina*, 1967.
F. CLAIRMONTE, *Zambia, Wages, Income and Employment*, E.C.A., Addis Abeba, doc. ron.
WILLIAM CLINE, *Potential Effects of Income Redistribution on Economic Growth. Latin American Cases*, Praeger, 1972.
I.L.O., *Towards Full Employment. A Programme for Colombia*, Ginebra, 1970.
I.L.O., *A Programme of Action for Ceylon*, Ginebra, 1971.
IFIGENIA DE NAVARRETE, *La distribución del ingreso y el desarrollo económico de México*, México, 1960.
JOSÉ NUN, «Sobrepoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal», *Revista Latino-americana de sociología*, n.º 2, 1969.
O.C.D.E. (David Thurnham), *Le Problème de l'emploi dans les pays en voie de développement*, 1971.
ANÍBAL QUIJANO, *Redefinición de la dependencia y marginalización en América latina*, C.E.S.O., Santiago, 1970, doc. ron.
FRANCES STEWART y PAUL STREETEN, *Conflicts between Output and Employment Objectives in Developing Countries*, Oxford Economics Papers, n.º 2, 1971.
ERIK THORBECKE, *Unemployment and Underemployment in the Developing World*, Columbia, Conference of International Economic Development, 1970, doc. ron.

5. *Las formaciones centrales nuevas*

G. ARRIGHI, *The Political Economy of Rhodesia*, Mouton, 1966.
RENÉ CHAUNU, *L'Amérique et les Amériques*, Armand Colin, 1964.
SABRI GERAIS y ELI LOBEL, *Les Arabes en Israël, les Juifs et la Palestine*, Maspero, 1969.
RICHARD GRAY, *The Two Nations*, op. cit.
RALPH HORWITZ, *The Political Economy of South Africa*, op. cit.
A. ORR y M. MACHOVER, «La Nature de classe de la société israélienne», *Israc*, n.º 6, 1971.
DOUGLAS NORTH, *Economic Growth of the United States 1790-1860*, Norton, 1966.
SERGE THION, *Le pouvoir pâle*, op. cit.

SECCIÓN III. PARA UNA ESTRATEGIA DE LA TRANSICIÓN

1. *El modo de producción soviético*

PIERRE AMON, «La Révolution culturelle et le marxisme», *Que faire*, 1970.
E. BARONE, «Il Ministro della produzione nello Stato collettivista», *Il Giornale degli Economisti*, 1908.
C. BETTELHEIM, *Cálculo económico y formas de propiedad*, op. cit.
WLODIMIERZ BRUS, *Problèmes généraux de fonctionnement de l'économie socialiste*, Maspero, 1968.
Critiques de l'économie politique, n.º 6, 1972 («La Construction du Socialisme», article de Roman Rodolsky) y n.º 7-8, 1972 («La nature des pays de l'Est», articles de G. Tibert, Bernard Jobic, M. Ducombs, Tatsuo Tomochika, E. Germain et C. Samary).

HENRI DENIS y MARIE LAVIGNE, *Le Problème des prix en Union soviètique*, Cujas, 1965.
BRANKO HORVAT, *An Essay on Yukoslav Society*, Nueva York, 1969.
F. JAKUBOWSKY, *Les superstructures idéologiques dans la conception matérialiste de l'histoire*, E.D.I., 1972.
ROSSANA ROSSANDA, «Le Marxisme de Mao», *Il Manifesto*, Seuil, 1971.
Socialist Register 1965 a 1971, artículos de Miliband, Hodges, Johnstone, Merrington, Deutscher, Rossanda, Sartre, Draper, Meszaros y A. Arblaster.

2. *Las tendencias espontáneas del sistema*

Capitalism in the 70's, Conference held at Tilbulg, sept. 1970, doc. ron.
Imperialism, Conference held at Elsinore, ab. 1971, doc. ron.
OSCAR LEWIS, *Les Enfants de Sanchez*, Gallimard.
LEWIS MUMFORD, *Técnica y civilización*, op. cit.
RUY MAURO MARINI, *Subdesarrollo y revolución*, México, 1969.
PAUL MATTICK, *Marx et Keynes*, 1972.
RADOVAN RICHTA, *La civilización en la encrucijada*, op. cit.
SHIGETO TSURU, éd., *Has Capitalism Changed*, Tokyo, 1961.
B. WARD y R. DMBOS, *Only One Earth*, Nueva York, 1972.

3. *La problemática de la transición*

MAHMOUD ABDEL FADIL, «Modèles dynamiques d'intraversion dans les pays en voie de développement», *Economie appliquée*, n.º 4, 1971.
PIERRE AMON, *La Révolution culturelle et le marxisme*, op. cit.
— «Révolution culturelle et dialectique du centre et de la périphérie, *L'Homme et la société*, n.º 21, 1971.
C. BETTELHEIM, *La transición a la economía socialista*, Fontanella, 1974.
C. BETTELHEIM y P. SWEEZY, *Lettres sur quelques problèmes actuels du socialisme*, Maspero, 1970. [*Problemas actuales del socialismo*, Siglo XXI.]
M. FALKOWSKI, *Problèmes de la croissance du Tiers Monde vus par les économistes des pays socialistes*, Payot, 1968.
P. C. MAHALANOBIS, *The Approach of Operational Research to Planning in India*, Indian Statistical Institute, Asia Publishing House, 1963.
D. y D. MEADOWS, J. RANDERS, W. BEHRENS, *The Limits to Growth*, Londres, 1972.
URS MÜLLER-PLANTENBERG, «Technologie et dépendance», *Critiques de l'économie politique*, n.º 3, 1971.
Socialist Register: 1965 (artículo de Hamza Alavi), 1968 (Karol), 1970 (V. G. Kiernan).

INDICE

INTRODUCCIÓN 7

I. LAS FORMACIONES PRECAPITALISTAS
- I. Los modos de producción 11
- II. Las formaciones sociales 14
- III. Las clases sociales, la articulación de las instancias 20
- IV. Las naciones y las etnias 24
- V. Comercio lejano y disgregación de las relaciones feudales 28
- VI. El bloqueo de las formaciones comerciales: El Mundo árabe y el África negra . 34
- VII. El bloqueo de las formaciones tributarias 49

II. LAS LEYES FUNDAMENTALES DEL MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA
- I. Fuerzas productivas y relaciones de producción en las formaciones capitalistas centrales 59
- II. La acumulación del capital en las formaciones capitalistas centrales 73
- III. Las condiciones para la acumulación autocentrada: la función del sistema monetario 78
  1. *Del pensamiento clásico a Keynes y Milton Friedman* 78
  2. *La adaptación de la emisión a las necesidades* 81
  3. *La función de la moneda en el proceso de acumulación* 85
  4. *Las condiciones de funcionamiento del sistema monetario contemporáneo: la inflación reptante* 89
- IV. La forma de la acumulación autocentrada: del ciclo a la coyuntura 92
  1. *La «teoría pura» del ciclo: la ilusión monetaria* 95
  2. *La teoría de la madurez y la del excedente del capitalismo monopolista contemporáneo: del ciclo a la coyuntura* 100
- V. Las relaciones internacionales y la articulación de las formaciones nacionales del capitalismo central 106
  1. *La teoría económica del equilibrio de la balanza de pagos* 106
  2. *La teoría económica de la transmisión internacional de la coyuntura* . 117
  3. *El sistema monetario internacional y la crisis contemporánea* 119
  4. *Para una teoría científica de las adaptaciones estructurales entre formaciones nacionales* 132

III. DE LA ESPECIALIZACIÓN A LA DEPENDENCIA
- I. Las bases de la especialización internacional 137
- II. La teoría del intercambio desigual . . . 142
  1. *Una contribución fundamental* . . . 142
  2. *¿Es posible una teoría de los intercambios internacionales?* 150
  3. *Otras formulaciones y otros aspectos del intercambio desigual* 154
- III. El expansionismo del modo de producción capitalista 159
  1. *El comercio exterior precapitalista y mercantilista* 159
  2. *Los flujos internacionales de capitales dentro del sistema capitalista internacional* 162
  3. *La cuestión de los términos del intercambio* 168
  4. *La tendencia inherente al capitalismo a la ampliación de los mercados* . . 176

5. *Los flujos internacionales de capitales* 180
6. *Las funciones de la periferia* . . . 188
IV. La acumulación extravertida y la dependencia 197

IV. GÉNESIS Y DESARROLLO DEL SUBDESARROLLO
I. Una teoría de la transición al capitalismo periférico 207
II. La extraversión de las economías subdesarrolladas 212
1. *La génesis histórica de la extraversión* 212
2. *Las desigualdades sectoriales de productividad y la transmisión de la estructura de los precios del centro a la periferia* 225
3. *La elección de las técnicas de producción en la periferia: la irracionalidad del sistema* 236
4. *La especialización internacional desigual, la dominación del capital extranjero y la transferencia de los mecanismos multiplicativos. La desarticulación* 246
III. La marginalización 250
1. *La hipertrofia del sector terciario* . 250
2. *Desarrollo, subdesarrollo y actividades improductivas* 253
IV. La independencia 257
1. *La dependencia comercial, financiera y tecnológica* 257
2. *El déficit tendencial de la balanza de pagos exteriores a la periferia* . . . 263
3. *La función de los sistemas monetarios periféricos en el modelado de la dependencia* 272
4. *Las funciones de la periferia en el movimiento de la coyuntura mundial* 292
V. El bloqueo de la transición 302

V. LAS FORMACIONES SOCIALES PERIFÉRICAS CONTEMPORÁNEAS
I. La formación histórica de la periferia contemporánea 311
1. *La formaciones periféricas americanas* 313
2. *Las formaciones periféricas árabes y asiáticas* 316
3. *Las formaciones periféricanas africanas* 335
II. Los caracteres generales de las formaciones periféricas 352
1. *La predominancia del capitalismo agrario* 352
2. *Los límites impuestos por el capital extranjero* 357
3. *Las tendencias contemporáneas al desarrollo de burocracias nacionales.* 362
4. *Proletarización y marginalización. La dimensión mundial de la lucha de clases* 370
5. *Formaciones centrales nuevas y formaciones periféricas* 385
III. Para una estrategia de la transición . . 390
1. *El modo de producción soviético* . . 390
2. *Las tendencias espontáneas del sistema* 399
3. *La problemática de la transición* . . 403

BIBLIOGRAFÍA 407