

Capitalismo transnacional y desintegración nacional

OSVALDO SUNKEL es Profesor-Investigador del Instituto de Estudios Internacionales y Profesor de Desarrollo Económico de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile. Es autor, con la colaboración de Pedro Paz, de *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del Desarrollo*, Siglo XXI Editores, México, 1970, de *Reforma universitaria, subdesarrollo y dependencia*, Editorial Universitaria, Santiago, 1969, editor del volumen *Integración política y económica*, Editorial Universitaria, Santiago, 1970, y autor de numerosos artículos especializados en revistas académicas latinoamericanas, europeas y norteamericanas. Es miembro de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica y de la Comisión de Investigación Científica de la Universidad de Chile, y de los Comités Editoriales de las revistas especializadas "El Trimestre Económico", "Desarrollo Económico" e "Income and Wealth".

LA TAREA

Cinco grandes temas, problemas y/o procesos han dominado sin contrapeso las preocupaciones de los científicos sociales latinoamericanos, y de los "latinoamericanistas" extrarregionales, durante la última década. Una proporción abrumadora de la literatura respectiva queda incluida en el campo que abarcan los temas del desarrollo, el subdesarrollo, la dependencia, la marginación y los desequilibrios espaciales.

Estos temas predominan además en forma creciente en las áreas disciplinarias de la economía, sociología, ciencia política, sicología social, planificación y estudios regionales, dando lugar a que se ensayen con

*En este trabajo se sintetizan, en forma preliminar, el enfoque global y las ideas centrales de una investigación sobre "relaciones internacionales y subdesarrollo dependiente" que se realiza en el Instituto de Estudios Internacionales de la Universidad de Chile. El trabajo se ha beneficiado con la colaboración prestada por la Corporación de Fomento de la Producción, especialmente su Departamento de Planificación Industrial, en una investigación empírica sobre "Las vinculaciones externas en la industria nacional". Además he recibido valiosas críticas y comentarios de numerosos colegas, y en varias reuniones académicas a las que se han presentado estas ideas. Entre estas últimas debo destacar particularmente la reunión sobre "Estructura y tendencias de la economía internacional" realizada conjuntamente por el Max Planck Institut zur Vorschung der Lebensbedingungen der Wissenschaftlich-technischen Welt y el Instituto de Estudios Internacionales en

frecuencia cada vez mayor enfoques interdisciplinarios. Como se trata de fenómenos sociales amplios y complejos, cualquier intento de interpretación global rebasa la camisa de fuerza impuesta por los límites de una disciplina determinada. Consiguientemente, el estudio de cada una de las áreas temáticas señaladas lleva necesariamente a la superación de las fronteras disciplinarias, haciéndose sentir la necesidad de una ciencia social integradora, y de científicos sociales "generalistas", además de los especialistas de cada una de las disciplinas que forman los compartimentos estancos que han constituido tradicionalmente las ciencias sociales.

Para que pueda desarrollarse una disciplina global, integradora de las ciencias sociales, es previo que exista una teoría de la estructura, funcionamiento y transformación de la sociedad. Sin perjuicio de reconocer en todo su valor, las teorías disponibles del cambio social, particularmente la marxista, y de recurrir con frecuencia a ellas en este ensayo preliminar de elaboración de un enfoque integrador de los fenómenos antes enumerados, me propongo seguir un camino diferente. En lugar de partir de una de las teorías aceptadas del cambio social, para "aplicarlas" a la realidad percibida, iniciaré mi exploración a partir de ciertos procesos empíricamente observados y estudiados insistentemente en los últimos años como los más significativos en la evolución de nuestras sociedades. Si la comunidad científica concentra su máxima atención en los cinco temas, problemas y procesos enumerados anteriormente, si otro tanto hace la opinión pública en general, y si también la controversia política y los planes y políticas de gobierno centran en ellos su atención, debe reconocerse que dichos temas, problemas y procesos reflejan en forma significativa la realidad que queremos comprender.

Hamburgo, en mayo de 1970; el Seminario sobre "Estructura y funcionamiento de las economías latinoamericanas" que se realiza en el Instituto con el patrocinio de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica; y las reuniones de directores de investigación del Proyecto de Orden Mundial organizadas por el World Law Fund en Northfield (junio de 1969), Kampala (diciembre 1969) y Tokio (abril 1970). Entre los numerosos especialistas que han aportado ideas, críticas y comentarios debo agradecer especialmente a Stephen Hymer, Claudio Véliz, Johan Galtung, Sergio Bitar, Giovanni Arrighi, Karl von Weizsäcker, Otto Kreye, Constantine Vaitsos, Richard Falk, Melville Watkins, Kari Levitt, Norman Girvan, Lloyd Best, Bernardino Parada, Roberto Frankel y Alain Joxe. Me complace especialmente destacar la contribución de Celso Furtado, tanto a través de sus trabajos sobre el tema —citados posteriormente—, como gracias a un prolongado y fructífero intercambio intelectual. La responsabilidad por lo que contiene este documento es sin embargo enteramente mía.

Ahora bien, la realidad social cuya evolución se manifiesta en la coexistencia de procesos de desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales, es obviamente un todo integrado, una totalidad. En una aproximación científica se trata de entender dicha totalidad en términos de un sistema; es decir, aislando los conjuntos de variables que se consideren más pertinentes y significativos y buscando precisar las estructuras de relaciones existentes entre las variables de cada conjunto y entre las variables de los diversos conjuntos del sistema. En la concepción del sistema representativo de la realidad, de sus conjuntos de variables significativas y de la estructura de sus interrelaciones, inciden elementos condicionantes que provienen básicamente de tres planos diferentes: el ideológico, el teórico y el empírico. Esto no quiere decir, por supuesto, que ideología, teoría y realidad sean independientes, puesto que se condicionan mutuamente en un proceso dialéctico que, si cumple ciertas reglas, conduce hacia la elaboración de un modelo científico.

Según hemos señalado en otra ocasión: "La elaboración científica, se da de la siguiente manera: '...para poder señalar cualquier problema, tendremos primero que apreciar un conjunto definido de fenómenos coherentes, como objetivos que merece nuestros esfuerzos analíticos. En otras palabras, el esfuerzo analítico va precedido necesariamente por un acto cognoscitivo preanalítico que proporciona la materia prima para el esfuerzo analítico'. Con Schumpeter, se denominará 'visión' a este acto cognoscitivo preanalítico previo a la elaboración científica. Logrado este paso inicial, '...la primera tarea consiste en verbalizar o conceptualizar la visión de manera tal que sus elementos ocupen sus lugares, con nombres atribuidos a cada uno, para así facilitar su reconocimiento y manipulación en un esquema o cuadro ordenado. Pero al hacerlo se realizan simultáneamente otras dos tareas. Por una parte, se recopilan hechos adicionales a los ya percibidos, y se aprende a desconfiar de otros que aparecen en la visión original; por otra parte, la labor misma de construir el esquema o modelo agregará nuevas relaciones y conceptos al conjunto original, así como también eliminará otros. La manipulación de datos y hechos, y el trabajo teórico, llegarán eventualmente a producir modelos científicos como producto de un interminable proceso de dar y recibir, donde la observación empírica y el trabajo teórico se someten recíprocamente a verificaciones y se desafían mutuamente para realizar nuevas tareas. Los modelos científicos son, por consiguiente, el producto provisorio de esta interacción con los elementos supervivientes de la visión original, a la cual se aplicarán, progresivamente, patrones de coherencia cada vez más rigurosos'.

Con independencia de la depuración que pueda sufrir el pensamiento en este proceso de aproximaciones sucesivas a un modelo coherente, es obvio que el punto de partida, el acto cognoscitivo preanalítico o visión, estará decisivamente influido por los factores y procesos sociales en que está inmerso el investigador¹.

Dichos "factores y procesos sociales en que está inmerso el investigador" de la realidad latinoamericana son, precisamente, el desarrollo, el subdesarrollo, la dependencia, la marginación y las desigualdades espaciales; ellos constituyen "el conjunto definido de fenómenos coherentes" que queremos analizar en este trabajo, buscando una interpretación integradora.

EL ENFOQUE O "VISIÓN"

Para ello partiremos de un acto cognoscitivo preanalítico o visión, que no es arbitrario, sino a su vez producto de la experiencia y reflexión ideológica, teórica y empírica sobre aquel conjunto de procesos en que estamos inmersos. El planteamiento inicial que informa este intento de enfoque integrador ya fue expuesto por el autor en ocasiones anteriores, pero conviene insistir en él a modo de breve síntesis, pues lo que sigue no es sino una primera tentativa de elaboración analítica de dicho enfoque, referido especialmente al proceso latinoamericano de las últimas dos décadas².

La realidad de nuestro subdesarrollo se ha venido apreciando principalmente a través del cristal de las teorías convencionales del crecimiento y la modernización. Prevalece por tanto una concepción orientadora que concibe el funcionamiento óptimo del sistema social en términos del esquema teórico ideal de una sociedad capitalista madura, representada en la práctica por los países desarrollados, y el subdesarrollo, como una situación previa e imperfecta, en el camino hacia aquel modelo ideal. Sin embargo, el proceso formativo y la estructura

¹ Osvaldo Sunkel, con la colaboración de Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Textos del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, Siglo XXI Editores (México) y Editorial Universitaria (Santiago de Chile), 1970, p. 84.

² Salvo ligeras modificaciones, los párrafos que siguen fueron expuestos en el discurso inaugural del VII Congreso Interamericano de Planificación, celebrado en octubre de 1968 en Lima, y forman parte de un artículo publicado bajo el título "La tarea política y teórica del planificador en América Latina", en la *Revista de la Sociedad Interamericana de Planificación*, Vol. II, Nº 8, diciembre 1968, y en *Estudios Internacionales*, año 2, Nº 4, enero-marzo 1969. El mismo tema se desarrolla con mayor profundidad en la obra citada en la nota anterior, especialmente partes I y III.

actual de los países subdesarrollados se distinguen radicalmente de las hipótesis implícitas en aquella forma de aproximación teórica.

Es preciso, por ello, reemplazar la visión idealizada y mecanicista de la teoría convencional por un enfoque que ayude a percibir la naturaleza concreta de la estructura y funcionamiento de las sociedades subdesarrolladas y de su proceso de transformación. A partir de esta posición es posible, válido y necesario, hacer un esfuerzo de investigación para desarrollar un esquema analítico que arranque del estudio del proceso histórico de formación de nuestras sociedades y que, utilizando con sentido crítico el instrumental de análisis disponible, sirva de auténtica base científica para elaborar una interpretación más adecuada.

El enfoque que propongo consiste en apreciar las características del subdesarrollo como el conjunto de resultados inherentes o *normales* al funcionamiento de un determinado sistema. En otras palabras, dada la estructura del sistema, queda definida su forma de funcionar, y ésta origina los resultados que el sistema produce. Tales resultados, en el caso de los países subdesarrollados son bien conocidos: bajo nivel de ingresos y lento crecimiento, desequilibrios regionales, inestabilidad, desigualdad, desempleo, dependencia, monoproducción, marginalidad cultural, económica, social y política, etc. El observador convencional percibe estos íntomas del proceso económico-social del subdesarrollo y los atribuye a desviaciones con respecto al patrón ideal, o los capta como enfermedades de la infancia, que se solucionarán con el crecimiento y la modernización. No aprecia que detrás de ellos existe un sistema cuyo funcionamiento normal produce tales resultados y que los seguirá produciendo en tanto la política de desarrollo siga atacando más los síntomas del subdesarrollo que los elementos estructurales básicos que lo configuran.

La indagación histórica es necesaria precisamente para identificar dichos elementos estructurales, y no sólo para explicar el funcionamiento del sistema cuando se tiene una estructura dada, sino también para el análisis del propio cambio estructural. Esto es, en último término, lo decisivo en el análisis del desarrollo, puesto que si los resultados del proceso son función de la estructura del sistema, dichos resultados sólo podrán modificarse si cambia la estructura del mismo.

Aplicando esta concepción al caso de nuestros países, surge como un elemento destacado el hecho incontrovertible de la trascendental influencia que han ejercido sobre la estructura y funcionamiento de nuestros sistemas socioeconómicos —y sobre su proceso de transformación— las vinculaciones externas que los han caracterizado. La impor-

lancia que se atribuye a las condiciones externas no debe oscurecer, sin embargo, la existencia de estructuras condicionantes internas, porque si bien en el proceso de cambio de largo plazo tiende a prevalecer la influencia de las primeras, la transformación estructural es el producto de la interacción entre ambas³.

Un análisis realista del desarrollo latinoamericano debe partir entonces de una concepción en que el sistema socioeconómico se supone formado por dos tipos de elementos estructurales: los externos y los internos. Entre los primeros se agruparían todas aquellas instituciones en que se plasma la naturaleza de la vinculación social, política, económica y cultural que el país en cuestión mantiene con los países céntricos. En cuanto a los elementos estructurales internos, cabría mencionar particularmente los siguientes: los modos de organización de los recursos naturales y de la población; las instituciones políticas y particularmente el Estado; las clases, grupos y estratos sociopolíticos; las ideologías y actitudes sustentadas por los diferentes grupos; y las políticas concretas del Estado. El conjunto de elementos estructurales de tipo interno y la naturaleza de las vinculaciones entre esa estructura interna y los países centrales definen la estructura global del sistema y, en consecuencia, constituyen el marco de referencia dentro del cual se produce el funcionamiento del sistema nacional y su proceso de transformación estructural.

A partir de este enfoque del proceso socioeconómico, quedan planteados dos aspectos diferentes de su dinámica. El primero se refiere al funcionamiento del sistema económico suponiendo una estructura dada, es decir, a la mayor o menor intensidad con que se manifiestan los procesos de acumulación, de utilización y movilización de los recursos productivos, de distribución geográfica de la actividad económica, de incorporación de nuevas técnicas y de cambios en la distribución del ingreso. En las teorías convencionales, esta dinámica corresponde esencialmente al crecimiento que experimenta el sistema económico a mediano plazo.

Sin embargo, lo que más interesa desde el punto de vista del proceso de desarrollo es el segundo aspecto, la dinámica del cambio estructural del sistema. El estudio del desarrollo latinoamericano sugiere

³ La distinción entre factores "internos" y "externos" no es más que un recurso simplificador inicial para facilitar una exposición ordenada. Posteriormente se examinará en mayor profundidad esta clasificación tradicional, observándose que las llamadas estructuras "internas" son en realidad la consecuencia de un proceso histórico de interacción entre lo interno y externo, y que las llamadas vinculaciones "externas" tienen muy concretas y poderosas manifestaciones internas.

que dicha transformación se produce por dos vías principales. Por una parte, en la medida que un sistema dado funciona y crece de ciertas maneras a lo largo de un período determinado, y da lugar a un proceso de acumulación de capital, a cambios tecnológicos, a cambios demográficos y alteraciones en la distribución del ingreso, ello conduce necesariamente a transformaciones significativas en la estructura interna, es decir, en los modos de organización de recursos naturales y de la población, en las instituciones predominantes y particularmente en el Estado, en las clases y grupos socioeconómicos y políticos, en las ideologías y en las propias políticas, así como también en las formas de vinculación externa.

Por otra parte, dicha estructura interna sufre transformaciones fundamentales como consecuencia de cambios exógenos en la naturaleza de las vinculaciones externas, ocasionadas en general por la evolución del sistema socioeconómico mundial, y en particular por la potencia hegemónica predominante.

En la medida en que este enfoque se aplica sistemáticamente a América Latina, se observa que aun cuando haya una doble causación interna y externa, el factor externo ha venido jugando el papel clave en el desencadenamiento y aceleración de los procesos de cambio estructural. En efecto, las grandes transformaciones que han experimentado la sociedad europea y Estados Unidos, marcan con gran claridad las diversas etapas de cambio estructural que se distinguen en los países latinoamericanos a lo largo del tiempo.

En síntesis, un esquema analítico adecuado para el estudio del subdesarrollo y para la formulación de estrategias de desarrollo debe reposar sobre las nociones de proceso, de estructura y de sistema. No puede admitirse que el subdesarrollo sea un momento en la evolución de una sociedad económica, política y culturalmente aislada y autónoma. Se postula, por el contrario, que el subdesarrollo es parte del proceso histórico global de desarrollo, que el subdesarrollo y el desarrollo son dos caras de un mismo proceso universal, que ambos procesos son históricamente simultáneos, que están vinculados funcionalmente, es decir, que interactúan y se condicionan mutuamente, y que su expresión geográfica se concreta en dos grandes polarizaciones; por una parte, la polarización del mundo entre los países industriales, avanzados, desarrollados, centros, y los países subdesarrollados, atrasados, pobres, periféricos y dependientes; por otra, una polarización dentro de los países en espacios, grupos sociales y actividades avanzadas y modernas, y en espacios, grupo y actividades atrasadas, primitivas marginadas y dependientes.

El desarrollo y el subdesarrollo pueden comprenderse entonces como estructuras parciales, pero interdependientes, que conforman un sistema único. Una característica principal que diferencia ambas estructuras es que la desarrollada, en gran medida en virtud de su capacidad endógena de crecimiento, es la dominante, y la subdesarrollada, debido en parte al carácter inducido de su dinámica, es dependiente; y esto se aplica tanto *entre* países, como entre regiones *dentro* de un país.

El enfoque esbozado en los párrafos anteriores llama la atención sobre dos tipos de procesos polarizantes, uno en el plano de las relaciones internacionales y otro en el plano nacional. Examinaremos en lo que sigue algunos de los aspectos más relevantes de cada uno de esos planos desde el punto de vista de este trabajo, es decir, de la interacción entre ambos.

LA POLARIZACIÓN INTERNACIONAL

Las teorías que relacionan el proceso de desarrollo nacional con el sistema de relaciones económicas internacionales, teorías en que se fundamentan implícita o explícitamente las interpretaciones de las tendencias pasadas y actuales, pueden ser clasificadas en tres grupos principales: la teoría neoclásica del comercio internacional, la teoría marxista de la explotación imperialista y las teorías de los efectos retardatarios del comercio exterior sobre el desarrollo nacional⁴.

El enfoque neoclásico constituye una base inapropiada para el análisis debido a sus supuestos altamente irreales y restrictivos. Uno de esos supuestos es particularmente nocivo para los propósitos de nuestro estudio; nos referimos a la identificación de los conceptos de "economía" y "país". Esto significa que los países son considerados como unidades económicas independientes que intercambian productos y factores en el mercado internacional, lo que constituiría las "relaciones económicas internacionales" entre las naciones. Aparte de abarcar un aspecto muy parcial de las relaciones económicas internacionales, este enfoque no logra aprehender una de las características esenciales de

⁴Se traduce aquí con la expresión "efectos retardatarios" el concepto de *backwash effect* elaborado por Myrdal y utilizado por Higgins para agrupar el conjunto de teorías similares propuestas por Myrdal, Singer, Prebisch, Lewis, Myint, Nurkse y otros para explicar los efectos deformadores, inhibitorios y de explotación que el comercio exterior de bienes primarios ocasiona en los países exportadores de esos productos, y que generaría un proceso acumulativo divergente en el desarrollo de los países industrializados en relación al de los países exportadores de productos básicos.

la economía internacional moderna; o sea, el estar compuesta en proporción importante y creciente de conglomerados transnacionales⁵, que se caracterizan por operar simultáneamente en varios mercados *nacionales*, constituyendo, así, un sistema económico internacional que penetra y desborda los sistemas económicos nacionales.

La teoría marxista del imperialismo está basada precisamente en el reconocimiento de este hecho, ya que señala que los monopolios internacionales penetran las economías nacionales en busca de materias primas y mercados, tanto para asegurar las fuentes de suministro de sus materias primas, como para dar salida a su producción y aumentar la magnitud del excedente extraído de la economía internacional. De esta manera, el análisis marxista coloca el estudio del fenómeno del subdesarrollo concretamente dentro del marco del sistema capitalista mundial y aporta con ello elementos importantísimos para la comprensión del proceso del subdesarrollo dependiente.

Algunas de las teorías de los efectos retardatarios del comercio exterior sobre el desarrollo nacional han llamado en cambio la atención en forma especial sobre los efectos internos promotores ("spread") y retardarios ("backwash") de las prolongaciones internacionales de los sistemas económicos industriales sobre los de los países periféricos.

Este análisis, que ha dado lugar a importantes contribuciones en años recientes, sugiere que en la interacción de las economías industriales con aquellas de producción primaria, las primeras tienden a beneficiarse en un grado relativo mayor que las segundas y que ello da origen, a su vez, al desarrollo de tendencias acumulativas divergentes en la evolución de estos dos grupos de naciones. A pesar de que existen muchos y diferentes argumentos esbozados en favor de esta hipótesis, se concretan esencialmente en los siguientes: a) los sectores de producción primaria para la exportación, generalmente bajo control o propiedad de subsidiarias extranjeras, tienden a convertirse en actividades de tipo enclave, con escasa relación o influencia positiva sobre la economía local pero con efecto de promoción considerables sobre la economía en que reside la empresa matriz, país en donde se llevan a efecto la mayor parte de las actividades de aprovisionamiento, financiamiento, almacenaje, elaboración, investigación, mercadeo y reinversión; b) la economía local, que no dispone en forma apropiada de mano de obra calificada, iniciativa empresarial, capital e infraestructura, tanto física como institucional, está incapacitada para responder positivamente a las oportunidades potenciales de las actividades exportadoras

⁵Más adelante se trata en más detalle este nuevo tipo de empresa mundial, conocida también como empresa multinacional, corporación internacional, etc.

en expansión; c) la tendencia a un comportamiento relativo desfavorable de los precios de las materias primas exportables y de los productos manufacturados que se importan —el empeoramiento de los términos de intercambio de los productos primarios— así como la inestabilidad de los precios de los productos primarios; d) la naturaleza generalmente monopólica de la exportación de materias primas implica, cuando la firma es extranjera, la salida de un exceso de utilidades.

Las teorías del “efecto retardatario” introducen una perspectiva analítica muy promisoría porque concentran la atención en la interacción entre los agentes externos y la estructura económica, social y política local. Pero el enfoque continúa siendo parcial y requiere una mayor generalización y sistematización.

Aparte de otros elementos importantes, es parcial sobre todo porque ha enfocado el estudio de la interacción entre los países desarrollados y los subdesarrollados casi enteramente sobre las actividades primarias de exportación en que se especializan los últimos, como si ésta fuera la única o la principal forma de interrelación. Uno de los resultados de este sesgo en el análisis fue la conclusión simplista de que si estos países se industrializaban ello habría de traer consigo un proceso acumulativo y autónomo de crecimiento: la teoría de Rostow del “despegue hacia el crecimiento autosostenido”. Esto fue en buena medida la consecuencia de una transposición mecánica al caso latinoamericano del modelo de la Revolución Industrial europea de los siglos XVIII y XIX.

Pero el modelo de industrialización por sustitución de importaciones que ha caracterizado a América Latina es algo bien diferente. Es de hecho incomprensible particularmente si —además de tener en cuenta los peculiares factores determinantes internos— no se hace referencia al cuadro de vinculaciones, condicionantes y presiones externas que han ejercido una influencia decisiva sobre los procesos de desarrollo industrial de nuestros países. En efecto, su dinámica, su composición y la naturaleza de los procesos productivos adoptados, especialmente en lo que concierne a la tecnología, han venido en gran medida orientados por condiciones externas.

Dada la precaria situación de que normalmente partieron, nuestros países se vieron enfrentados, cuando emprendieron la tarea de la industrialización, a la necesidad de expandir sustancialmente la disponibilidad de mano de obra especializada, de recursos humanos calificados, empresarios, maquinarias y equipos, materias primas e insumos, recursos financieros, organizaciones de comercialización, publicidad, ventas y créditos, así como los conocimientos y capacidad tecnológica para llevar a efecto todas estas tareas. En la medida que el proceso de

desarrollo industrial pasa de sus primeras fases más elementales, respecto de las cuales generalmente ya existía alguna capacidad instalada y experiencia, hacia sectores más complejos de la industria de bienes de consumo y particularmente en las industrias básicas, la penuria de todos los elementos señalados se va haciendo cada vez más aguda y crítica.

En las condiciones descritas, el proceso de industrialización ha tenido que llevarse adelante apoyándose en forma importante, y aparentemente creciente, en la incorporación de conocimiento tecnológico, capacidad administrativa, recursos humanos calificados, maquinaria y equipos, insumos y aportes financieros de procedencia externa. Estas diversas contribuciones internacionales al desarrollo industrial nacional, indispensables si se toma en cuenta la escasa base de que se partió, han sido llevadas a efecto de diversas maneras, mediante modalidades de distinta índole. Los aportes financieros externos, por ejemplo, se han producido por la vía de empréstitos públicos o privados, mediante la radicación en el país de subsidiarias de empresas extranjeras, por la formación de nuevas empresas mixtas y diversas variantes y combinaciones de las formas básicas anteriores. El aporte de personal altamente calificado también ha seguido caminos diversos, desde la inmigración calificada hasta la contratación de especialistas extranjeros, pasando por la creación de programas de formación de expertos nacionales ya sea en el país o en el extranjero. En la misma forma, la incorporación tecnológica adopta distintas modalidades —desde la subsidiaria extranjera que trae su propia tecnología, pasando por el uso de licencias, patentes y marcas foráneas, hasta la adaptación o desarrollo local de tecnologías, y todo ello tiene diferentes costos y consecuencias.

Se puede afirmar que hasta mediados de la década de 1950 prevalecieron formas y modalidades de incorporación de recursos financieros, humanos, tecnológicos y materiales externos que contribuyeron al desarrollo de una industria esencialmente nacional en América Latina. Pero a partir de ese momento, superadas las décadas de la crisis y de la Segunda Guerra Mundial, y coincidiendo con la expansión acelerada del conglomerado transnacional y de una nueva etapa en la sustitución de importaciones en América Latina, comienza la fase de la desnacionalización y sucursalización de la industria latinoamericana.

El cambio en las modalidades de captar y absorber la contribución externa de recursos productivos ha sido probablemente uno de los

elementos importantes que han incidido —particularmente en la última década— en los resultados que exhibe el proceso de industrialización en cuanto a su influencia sobre el ritmo de crecimiento de la economía, el nivel de ocupación, la distribución del ingreso, las orientaciones en materia institucional (propiedad, integración vertical y horizontal, concentración, conglomeración, etc.), la selección de líneas de producción, la diversificación de las exportaciones y la sustitución de importaciones, los flujos financieros externos, y en general, la situación de balanza de pagos y el endeudamiento externo.

Queda claro por todo lo anterior que el proceso de industrialización por sustitución de importaciones, si bien fue inducido y estimulado por la crisis de las relaciones económicas internacionales en general, y por las crisis y estrecheces de balanza de pagos de nuestros países en particular, y además por medio de una política deliberada, no se llevó a efecto en aislamiento del exterior, dentro de unas líneas de política "autárquica", como a veces se ha señalado, sino por el contrario, mediante el establecimiento de nuevas, poderosas y crecientes vinculaciones con las economías extranjeras, y particularmente con Estados Unidos. La industrialización no permitió atenuar las vinculaciones de dependencia con el exterior; una economía primario-exportadora está fatalmente condenada, por su misma estructura, a depender básicamente de ellas, a menos que el proceso de industrialización cambie precisamente esa condición, lo que evidentemente no ha ocurrido.

En otras palabras, y a un nivel de generalidad más elevado, la etapa o modelo de industrialización por sustitución de importaciones, en la misma forma que el modelo y período de crecimiento hacia afuera que le precedió, aunque con modalidades diferentes y mucho más complejas, constituye en último término una nueva forma de inserción de las economías subdesarrolladas, en otra etapa de su evolución, en el marco de un sistema económico mundial modificado.

Si bien éste está estructurado, como antes, sobre la base de economías dominantes (desarrolladas) y dependientes (subdesarrolladas), estrechamente vinculadas entre ellas, es necesario tener presente que el nuevo modelo se apoya operacionalmente en torno al gran conglomerado transnacional que ha emergido en las últimas décadas. Sobre todo en Estados Unidos, como consecuencia en gran medida de la enorme expansión de los contratos del sector público —especialmente en el sector de los armamentos y la exploración espacial—

y del espectacular progreso tecnológico, que en buena medida se deriva de ahí⁶.

En las plantas, laboratorios, departamentos de diseño y publicidad y núcleos de planeamiento, decisión y financiamiento, que constituyen su cuartel general, y que se encuentra localizado en un país industrializado, la gran corporación multinacional desarrolla: a) nuevos productos; b) nuevas maneras de producir esos productos; c) las maquinarias y equipos necesarios para producirlos; d) las materias primas sintéticas y productos intermedios que entran en su elaboración, y e) la publicidad necesaria para crear y dinamizar sus mercados.

En las economías subdesarrolladas, por su parte, se realizan las etapas de producción final de aquellas manufacturas, dando lugar a un proceso de industrialización que avanza gracias a la instalación de subsidiarias, la importación de las nuevas maquinarias e insumos y el uso de las marcas, licencias y patentes correspondientes, ya sea por firmas nacionales públicas y privadas, independientemente o asociadas con subsidiarias extranjeras; todo ello apoyado en el crédito público y privado externo y aun en la asistencia técnica internacional que de esta manera contribuye eficazmente a expandir los mercados internacionales de la gran corporación multinacional norteamericana, europea o japonesa.

En un mundo de mercados protegidos, pero de consumidores indefensos ante la manipulación de la publicidad y el "efecto demostración", aparece así una nueva forma de división internacional del trabajo y su correspondiente agente: los oligopolios manufactureros transnacionales. Aparece también, como en la etapa anterior, la misma especialización del centro en la generación del nuevo conocimiento científico y tecnológico, y de la periferia, en su consumo y utilización rutinaria. Si la interpretación anterior es correcta, nos encontramos en pleno proceso de incorporación a una nueva modalidad del modelo centro-periferia, del cual creíamos que la industrialización por sustitución de importaciones nos estaba liberando.

Con ello vienen las consecuencias que ese modelo implica y que conocemos por larga experiencia: a) persistencia y aun agudiza-

⁶Véase Celso Furtado, "La concentración del poder económico en Estados Unidos y sus proyecciones en América Latina", *Estudios Internacionales*, Vol. 1, N.º 3 y 4. Del mismo autor, "La reestructuración de la economía internacional y las relaciones entre Estados Unidos y América Latina", y también, de Ch. Cooper y F. Chesnais, "La ciencia y la tecnología en la integración europea"; ambos trabajos se incluyen en O. Sunkel (ed.), *Integración política y económica: la experiencia europea y el proceso latinoamericano*, Editorial Universitaria, Santiago, 1970.

ción de nuestro carácter monoexportador (como no podemos exportar manufacturas en el esquema descrito, tendemos a expandir preferentemente el sector exportador tradicional); b) impulso dinámico de la economía proveniente del exterior; c) centros de decisión fundamentales externos en cuanto al financiamiento, políticas económicas, conocimiento científico y tecnológico, acceso a los mercados internacionales, etc.; d) tendencia persistente y cada vez más aguda al endeudamiento externo y a la desnacionalización de la industria nacional; e) amenaza de que el proceso de integración latinoamericano favorezca principalmente a la empresa multinacional extralatinamericana y liquide definitivamente la empresa privada nacional en América Latina al crear mediante la integración de los mercados y la liberalización del comercio condiciones en que la empresa nacional no sólo queda desfavorecida sino además incapacitada de obtener protección del Estado nacional; f) ampliación acumulativa de las brechas entre nuestros países y los desarrollados, etc.

LA POLARIZACIÓN INTERNA

Volviendo al hilo central de este ensayo, recordemos que la hipótesis de trabajo que estamos desarrollando señala que vivimos un proceso simultáneo de dos tipos de polarización, uno en el plano internacional —al que se ha hecho referencia en la sección anterior— y otro en el plano interno, sobre el que corresponde avanzar algunas ideas en ésta.

En lo que se refiere a la polarización interna, se sugiere que en los países se tendería a producir una división en espacios físicos, grupos sociales y actividades económicas avanzadas y modernas, en un extremo; y en el otro, espacios físicos, grupos sociales y actividades económicas atrasadas, primitivas, marginadas y dependientes. De hecho, los focos geográficos, económicos, sociales, políticos y culturales de polarización de lo moderno y desarrollado se encuentran estrechamente asociados al auge o decadencia de las actividades económicas vinculadas directa o indirectamente con los países desarrollados. Es el caso de las regiones, ciudades y puertos que reciben la influencia directa de las inversiones y expansión de las tradicionales actividades exportadoras, así como de aquellas otras ciudades —generalmente los centros administrativos del país (cuando no coinciden con el puerto principal de exportación), que captan parte de los ingresos generados en el sector exportador y los redistribuyen en favor de otras regiones y grupos sociales.

En la fase de la industrialización sustitutiva la actividad que con-

centra el grueso de las inversiones y que se expande con mayor velocidad es naturalmente el sector manufacturero y las actividades productoras de sus insumos, distribuidoras de sus productos y la infraestructura más estrechamente asociadas a él. En virtud de que esta industrialización está orientada fundamentalmente hacia la producción de bienes finales de consumo, tiende naturalmente a localizarse en torno a las mayores concentraciones poblacionales, contribuyendo de esta manera a acentuar la tendencia hacia la urbanización. Esta tendencia se refuerza con frecuencia debido al estancamiento y/o modernización tecnológica de los sectores tradicionales de exportación así como de la agricultura, circunstancias asociadas generalmente a un proceso de concentración de la propiedad de los medios de producción en esas actividades. Los tres fenómenos —estancamiento, modernización tecnológica y concentración de la propiedad— aceleran el éxodo de la población directa e indirectamente vinculada a las actividades exportadoras y rurales, acelerando el proceso de urbanización.

A esta polarización poblacional corresponde por consiguiente, cuando está asociada a la decadencia de actividades y regiones tradicionalmente exportadoras y/o rurales, una agudización de los desequilibrios regionales. Conviene recordar al respecto que algunas de las zonas actualmente más subdesarrolladas de América Latina corresponden precisamente a antiguas regiones de excepcional riqueza, prestigio social, importancia política y a veces cultural: el nordeste del Brasil; las provincias salitreras y trigueras de Chile; las zonas de gran riqueza en minerales preciosos de México, Perú, Bolivia, Chile y Brasil; los campos henequeros de Yucatán; las zonas bananeras abandonadas en Centroamérica y Ecuador; las tierras cafetaleras agotadas y erosionadas en Brasil, etc.

La gran concentración poblacional en las dos o tres principales ciudades de cada país, que es la otra cara de la medalla, da lugar, por su parte, a fuertes desequilibrios interurbanos e intraurbanos. El fenómeno de la primacía de unas pocas ciudades gigantescas que concentran prácticamente toda la infraestructura económica, social, administrativa y cultural de nuestros países es por supuesto bien conocido. Pero conviene hacer además una breve referencia al proceso de polarización o segregación urbana que ocurre especialmente en aquellas pocas grandes ciudades en que tiende a concentrarse el excedente poblacional, fenómeno que ha dado origen a la temática de la marginalidad que tanto se ha popularizado durante la última década en América Latina. Tal vez sea en la caracterización

ecológica de las ciudades principales, en efecto, donde más dramática y manifiestamente se puede apreciar el fenómeno de la polarización interna: los sectores marginales, que constituyen un cinturón de miseria infernal en torno a la gran ciudad e infiltrados en ella; las áreas fabriles, que son simultáneamente los barrios residenciales obreros; el centro administrativo, financiero y comercial, en torno al cual se localiza la baja clase media; y los suburbios residenciales de los grupos de rentas medianas y altas, que coincide con las áreas del mayor gasto privado y público en consumo suntuario, y que es al mismo tiempo el de menor densidad poblacional. Esta es en definitiva la expresión espacial urbana de un proceso de polarización y segregación de la distribución del ingreso, la estructura del gasto, la estratificación social y la distribución del poder, el prestigio y la cultura.

Dadas las características del subdesarrollo latinoamericano, particularmente las estructurales e institucionales —concentración de la propiedad y la riqueza en todas sus formas; aguda desigualdad de ingresos; discriminación en el acceso a la educación; grandes diferencias tecnológicas y de productividad entre actividades; estructura oligopólica de los mercados de bienes y factores; etc.— y la dinámica característicamente inestable del subdesarrollo dependiente, con sus fases históricas recientes de crecimiento hacia afuera y de industrialización sustitutiva, parece conveniente centrar la atención del análisis causal del proceso de polarización o segregación, y específicamente de la marginación, en los factores determinantes del nivel y estabilidad de los ingresos personales. Si bien es cierto que en nuestros países existen sin duda toda una gama de formas de discriminación racial, política, social y cultural, éstas por sí solas, o incluso combinadas, difícilmente podrían explicar el grado prácticamente absoluto de marginalidad en que se encuentran amplios y crecientes sectores. Dichas formas de discriminación constituyen sin duda obstáculos serios a la movilidad social ascendente de ciertos grupos de la sociedad, y pueden aun llegar a acentuar con el transcurso del tiempo su condición marginal, por lo que es necesario identificar con precisión la naturaleza e incidencia de estos procesos. Sin embargo, para que se llegue a desembocar en la marginalidad absoluta, tendría que llegarse al momento en que se privara a determinados sectores de su acceso a las fuentes de un ingreso razonable en cuanto a su nivel y estabilidad. Es obvio que la obtención de dicho ingreso no garantiza la superación de la condición de marginalidad, ni como recién se indicaba, una superación progresiva de las otras formas de discriminación o el desa-

parecimiento del peligro de involucionar hacia la situación original. Pero si bien un ingreso adecuado y estable no es condición suficiente para la superación de la marginalidad —como lo prueba la existencia de dicho fenómeno, incluso en países desarrollados en que se cumple en gran medida esa condición básica— constituye a nuestro juicio la más amplia y urgente de las condiciones necesarias de superación o al menos atenuación del proceso de marginación en América Latina.

En consecuencia, la marginalidad que principal y más urgentemente debiera preocuparnos es aquella que se deriva de la falta o dificultad de acceso a la obtención de un ingreso adecuado en cuanto a su nivel absoluto y su regularidad. Con frecuencia, particularmente en la literatura económica, el problema se reduce en forma simplista a la “creación de oportunidades de empleo”, las que quedarían determinadas por la disponibilidad de capital. A este respecto deben hacerse por lo menos dos consideraciones importantes. En primer lugar, el empleo asalariado —al implícitamente se alude en dicha terminología— constituye sin duda la fuente principal de ingresos de una proporción significativa de la población. Pero existen además otras formas de obtener ingresos: los que se derivan de la propiedad, de actividades empresariales y artesanales, del ejercicio libre de profesiones y oficios, y finalmente las “transferencias” públicas y privadas (ingresos que no tienen como contrapartida el acceso a la utilización de una propiedad o la prestación de un servicio). En segundo lugar, la disponibilidad de capital podrá tener efectos muy diferentes sobre la ocupación —aun suponiendo que el espectro tecnológico de la sociedad se mantenga inalterable— de acuerdo al acceso que a dicho capital tengan los diversos sectores, actividades, regiones y grupos sociales —no sólo los empresarios— que lo utilizan. Por consiguiente, el estudio de las características específicas de las diferentes fuentes posibles de ingresos y de los factores determinantes del acceso que a ellas tiene la población —así como de la evolución de esas características y estos factores— constituyen un requisito imprescindible para llegar a una comprensión concreta de la marginalidad.

Se concluye de los párrafos anteriores que el análisis de la marginación podría ordenarse a grandes rasgos en torno a dos de las fuentes principales de la misma: a) la limitada disponibilidad de —y las limitaciones al acceso a— los medios de producción o de transferencia de ingresos necesarios para permitir la obtención de un ingreso de nivel y estabilidad razonables, y b) las diferentes formas de discriminación racial, social, cultural, política, etc., que pueden eventual-

mente traducirse en la pérdida del acceso a los medios de producción y transferencia indispensables para obtener, mantener e incrementar un ingreso adecuado y estable.

Lo que se ha venido exponiendo implica que en mi opinión el fenómeno de la marginalidad no es un fenómeno privativo de los países subdesarrollados, ni menos una etapa necesaria e inevitablemente superable de su evolución en un hipotético *continuum* subdesarrollo —desarrollo, o sociedad tradicional/primitiva— sociedad moderna. Muy por el contrario, creo que para comprender el fenómeno de la marginación en toda su complejidad debe relacionársele con el proceso del subdesarrollo, del que es parte esencial, tal como lo es el de la dependencia, al que por ello también debe vincularse. Para ello me permito aventurar la hipótesis de que subdesarrollo, marginalidad y dependencia son tres aspectos, manifestaciones o consecuencias del proceso general de evolución del sistema capitalista internacional; para comprenderlo en su esencia y manifestaciones es necesario por tanto tener una visión de la estructura de dicho sistema internacional, de su forma de funcionar y de las transformaciones estructurales y de funcionamiento que experimenta en su proceso evolutivo; así como, por cierto, de las características específicas nacionales, que condicionan la forma concreta que adoptan los procesos de subdesarrollo, marginación y dependencia en cada caso.

Ahora bien, en una economía subdesarrollada dependiente, la dinámica del sistema está dada fundamentalmente por la expansión de las actividades primarias de exportación y por la industrialización sustitutiva. Se trata entonces de determinar el efecto de estas formas de expansión económica sobre la disponibilidad de —y el acceso a— las fuentes de un ingreso personal razonable y estable a que se hacía referencia anteriormente; a saber: las oportunidades de empleo remunerado, el acceso a la propiedad, las posibilidades de ejercicio de las funciones empresariales, artesanales, profesionales y de los oficios, así como la participación en sistemas de transferencias de ingresos. El enfoque habitual, empleado especialmente en los modelos de planificación y en las proyecciones de la ocupación, consiste en suponer que el empleo está determinado por la disponibilidad de capital, suponiendo constante y homogénea la tecnología. Definida así la cantidad de capital necesaria para emplear una persona a un nivel promedio de productividad, se procede a estimar la tasa de inversión necesaria para ocupar una población activa que crece a cierto ritmo. El problema reside simplemente en lograr una tasa de ahorro suficiente para financiar un nivel y ritmo de expansión de la inversión

adecuados para "absorber" la creciente población activa; en otras palabras, si se consigue crecer con suficiente rapidez, lo que depende esencialmente de la tasa de inversión, no habrá problemas de ocupación. Si el ahorro interno no alcanzara para financiar la inversión necesaria, basta complementarla con ahorro externo en forma de inversión, financiamiento o ayuda foránea.

Esta es una forma sumamente simplista y mecanicista de enfocar el problema. Desde luego, el supuesto básico del modelo, la existencia de una tecnología homogénea, está en total contradicción con la naturaleza tecnológicamente heterogénea de una sociedad que se caracteriza precisamente por una situación de marginalidad. Si, para simplificar el argumento, pensamos que existen solamente dos niveles tecnológicos —el moderno y el primitivo—, el primero altamente intensivo en capital y el segundo en mano de obra, y aceptamos que la capacidad productiva del nivel moderno crece más rápidamente que la del sector primitivo, la inversión necesaria para mantener una tasa de expansión *constante* del empleo será *creciente* por unidad promedio de empleo adicional, hasta que el nivel tecnológico primitivo llegue a representar una proporción insignificante de la capacidad productiva total. Si el nivel moderno no sólo se expande relativamente más rápido que el primitivo, sino que lo reemplaza o sustituye, la modernización tecnológica significaría, por una parte, una *creación* de nuevos empleos, y por la otra, la *supresión* de ocupaciones existentes. Si la demanda global permanece constante en este proceso de sustitución tecnológica, un aumento de la inversión de este tipo crearía capacidad ociosa y un incremento de la desocupación, ya que el número de personas ocupadas por unidad de producto en el nivel moderno es menor que en el primitivo. De esta manera, es concebible que un *aumento* de la tasa de inversión pueda incluso inducir una *mayor desocupación y subocupación*, y por ende, mayor marginalidad. De hecho ésta no es una hipotética situación extrema, sino que en efecto constituye tal vez una buena hipótesis de trabajo para explicarse el creciente problema de la desocupación, subocupación y marginalidad en América Latina.

Para justificar esta afirmación es preciso, antes que nada, levantar el supuesto restrictivo e irreal de la constancia de la demanda global; introducido con propósitos de simplificación en el argumento anterior. En efecto, tal supuesto no es necesario. Para que la hipótesis se mantenga en pie es necesario solamente que el incremento en la demanda global originado por la expansión de la inversión neta de lugar a un aumento adicional del empleo inferior al incremento

del desempleo neto (supresión de empleos en el nivel primitivo menos creación de empleos en el nivel moderno) originado por la inversión original. Esto no es difícil que ocurra si la distancia entre el nivel tecnológico primitivo y el moderno es suficientemente amplia, es decir, si en la sustitución del primero por el segundo se elimina una magnitud considerable de empleos, y si el incremento del ingreso en el sector moderno induce a su vez una expansión muy limitada del empleo.

Ambas situaciones son a mi juicio corrientes en la práctica. Obsérvese, por una parte, que el análisis ha sido hecho en términos de "niveles" tecnológicos y no de sectores económicos, como habitualmente se hace. En otras palabras, se está pensando en un corte horizontal de la economía, separando lo moderno de lo primitivo en todos los sectores. De esta manera, las innovaciones tecnológicas que se introducen en el "margen superior" del nivel moderno sustituyen los procesos tecnológicos que se abandonan en el "margen inferior" del nivel primitivo. En lenguaje elemental, las computadoras, la comunicación vía satélite y la central eléctrica automatizada están sustituyendo al escribano, al herrero, al molino de agua y a la rueda. Por otra parte, el ingreso generado en el sector moderno en expansión incrementa primordialmente las rentas de los sectores medianos y altos, cuya demanda crece en forma más dinámica en las líneas de bienes durables, que son precisamente las que se caracterizan, de una parte, por tecnologías altamente intensivas de capital, y por la otra, por una elevada propensión marginal a importar, es decir por una sustancial "filtración" hacia el exterior de sus potenciales efectos estimulantes sobre la inversión y el empleo. De esta manera los efectos multiplicadores del empleo derivados de la creación de nuevas ocupaciones de ingresos más elevados tienden probablemente a ser menores que los efectos multiplicadores negativos derivados de la destrucción de ocupaciones en los niveles más primitivos, que va asociada a reducciones de consumos e insumos que afectan principalmente a actividades de elevada densidad de mano de obra.

No es posible en estas notas aplicar sistemáticamente esta hipótesis de trabajo general al caso concreto de las diferentes economías latino-americanas ni a sus diversas etapas de crecimiento hacia afuera y de industrialización sustitutiva. Tampoco es del caso entrar a examinar cómo la dinámica sugerida influye concretamente y por principales sectores de actividad económica, sobre la disponibilidad de —y el acceso a— las principales fuentes de ingresos: el empleo asalariado, el acceso a la propiedad, las posibilidades de ejercer funciones

empresariales, artesanales, profesionales, los oficios especializados o sin calificación alguna, así como la participación en los sistemas de transferencias de ingresos. Sin embargo, unos cuantos ejemplos contribuirán a aclarar la interpretación sugerida.

Desde luego, es claro el efecto de la expansión relativamente más rápida del nivel tecnológico moderno que del primitivo sobre el mercado de trabajo: aumentan con rapidez las demandas de recursos humanos calificados y disminuye la intensidad de la demanda de personal sin calificación, lo que tiende a deprimir el nivel del salario real de estos últimos y a limitar sus oportunidades de ocupación regular. Este fenómeno ha sido claramente perceptible en los sectores agrícolas y mineros de exportación, los que ante la contracción y/o estancamiento de los mercados externos reaccionan disminuyendo en primera instancia la producción y el empleo, y posteriormente con la modernización y mecanización masiva de sus actividades, dando lugar a un éxodo sustancial de población activa que, por provenir de actividades primarias carece por lo general de las condiciones educativas, técnicas y aun culturales necesarias en los mercados de trabajo urbano. Es claro que aquí encontramos una corriente demográfica que contribuye sustancialmente a alimentar las filas de los marginados.

El mismo fenómeno puede examinarse igualmente desde el punto de vista de los diferentes tipos de ocupación que dan acceso a fuentes de ingreso: la expansión del sector moderno implica normalmente la instalación de empresas de cierta envergadura, lo que aumentará el número de grandes empresarios modernos, pero —dadas las condiciones oligopólicas que generalmente prevalecen— limitará las posibilidades de expansión de los empresarios pequeños y artesanales. Con frecuencia la expansión de la gran empresa, ya sea en las actividades extractivas, comerciales, industriales u otras, se hará sobre la base de inversiones privadas extranjeras lo que puede redundar en la limitación o exclusión de empresarios nacionales medianos y pequeños, particularmente cuando este proceso envuelve una tendencia acentuada de concentración de la propiedad de los medios de producción —tierra, agua, divisas, crédito, etc.—, o de los mercados. Por otra parte, los desequilibrios del mercado de trabajo y la concentración de la propiedad tenderán a acentuar la desigual distribución del ingreso, con la consiguiente acentuación de una estructura de la demanda que dinamiza primordialmente las actividades de mayor densidad de capital. Este proceso envuelve comúnmente una aceleración de los plazos de obsolescencia de los productos y procesos de la industria existente, llevando a renovaciones innecesarias de la capa

ciudad instalada, generalmente con considerable ahorro de mano de obra. En esta y muchas otras formas, políticas erradas —o la falta de políticas— agudizan las restricciones que sufren ciertos sectores de la población para tener acceso a fuentes adecuadas de ingreso.

Si el enfoque presentado tan breve y parcialmente en los párrafos anteriores es correcto, queda en claro que la marginación es un problema mucho más serio e inmanejable de lo que podría pensarse, tanto en virtud de que lo más probable es que tienda a acentuarse en el futuro próximo como porque ni políticas parciales de participación o integración popular, ni políticas globales como el control demográfico o la aceleración indiscriminada del crecimiento económico, responden a la verdadera naturaleza del fenómeno. Una consideración adecuada de la marginalidad requiere indudablemente de un enfoque que permita integrarlo como uno de los procesos inherentes del subdesarrollo dependiente, en el que se dé la debida atención a las cuestiones de tipo tecnológico, institucional, de distribución del ingreso y la propiedad, de estructura del consumo y de la producción, etc., que influyen de manera más decisiva sobre las limitaciones de acceso a las fuentes de ingresos que experimentan algunos sectores aparentemente crecientes de la población.

LAS RELACIONES ENTRE EL PROCESO DE POLARIZACION INTERNACIONAL Y EL PROCESO DE POLARIZACION NACIONAL

El examen de los procesos de polarización externo e interno realizado en las secciones anteriores sugiere claramente un paso adicional en el análisis. Si consideramos a los países como estructuras heterogéneas, compuestas de conjuntos de actividades, grupos y regiones desarrollados y conjuntos de actividades, regiones y grupos sociales subdesarrollados, y recordamos además la característica básica de la economía internacional —la penetración de las economías desarrolladas en las economías de los países subdesarrollados por medio de las subsidiarias del conglomerado transnacional extractivo, manufacturero, comercial y financiero—, resulta obvio que debe haber una vinculación estrecha entre dichas prolongaciones de los países desarrollados en los subdesarrollados, y las actividades, grupos sociales y regiones desarrollados, modernos y avanzados en los países periféricos.

Considerando de esta manera el sistema global, además de la división entre países desarrollados y subdesarrollados, obtenemos otros dos elementos componentes:

a) Un complejo de actividades, grupos sociales y regiones, que si bien se encuentran ubicados geográficamente en estados-naciones diferentes, conforman la parte desarrollada del sistema global, y se hallan estrechamente ligados entre sí, transnacionalmente, a través de una variedad de intereses concretos así como por estilos y niveles de vida similares y fuertes afinidades culturales;

b) Un complemento nacional de actividades, grupos sociales y regiones parcial o totalmente excluidos de la parte nacional desarrollada del sistema global y sin ningún lazo con las actividades, grupos y regiones similares de otras naciones.

De acuerdo a esta visión del fenómeno de desarrollo-subdesarrollo, el cual trata de incorporar los aspectos de dominación-dependencia, de marginalidad y de desequilibrios espaciales que son parte inherente del mismo, los llamados países desarrollados resultarían ser aquellos donde prevalece la estructura económica, social y espacial desarrollada, mientras que las actividades, grupos sociales y regiones atrasados y marginales constituyen fenómenos excepcionales, limitados, y aparecen como situaciones de importancia más bien secundaria.

A la inversa los llamados países subdesarrollados serían aquellos en los que prevalece el fenómeno de la marginalidad excluyente, afectando una proporción apreciable de la población, de las actividades económicas y del espacio físico, presentándose por consiguiente como un problema básico, urgente y agudo, no solamente debido a su gran dimensión absoluta y relativa sino también al hecho de que grandes segmentos de la población subsisten a niveles de vida extremadamente bajos. Las actividades, sectores sociales y áreas desarrollados y modernos constituirían en cambio proporciones más o menos restringidas de estos países.

Partiendo de las categorías básicas que se han combinado para llegar a esta formulación —economías capitalistas nacionales que se caracterizan internamente por una heterogeneidad de niveles de desarrollo, la diferenciación internacional entre países desarrollados y subdesarrollados o dominantes y dependientes, y un sistema capitalista internacional que define las relaciones entre las economías nacionales— se elabora a continuación un modelo gráfico muy simple en que se conjugan estos elementos.

Se supone en primer lugar la existencia aislada del sistema capitalista internacional, ya que su coexistencia con uno o varios sistemas socialistas no es por el momento y para los propósitos de este análisis de importancia esencial. Es evidente que en una etapa más avanzada

de la investigación será necesario introducir explícitamente la consideración de este elemento. Se supone, además, para mayor simplicidad, que el sistema capitalista internacional está integrado por un solo país desarrollado o dominante y por dos subdesarrollados y dependientes. La existencia en la realidad de varios subsistemas de este tipo dentro del sistema capitalista internacional, con relaciones entre los países dominantes, entre éstos y los dependientes de su subsistema, entre los dominantes de un subsistema y los dependientes de los otros subsistemas, es por supuesto un hecho de gran importancia, y aunque no se le introduce explícitamente todavía para mayor claridad expositiva, deberá ser incluido en el análisis posteriormente.

Bajo estos supuestos tendríamos la situación que se observa en el gráfico 1.

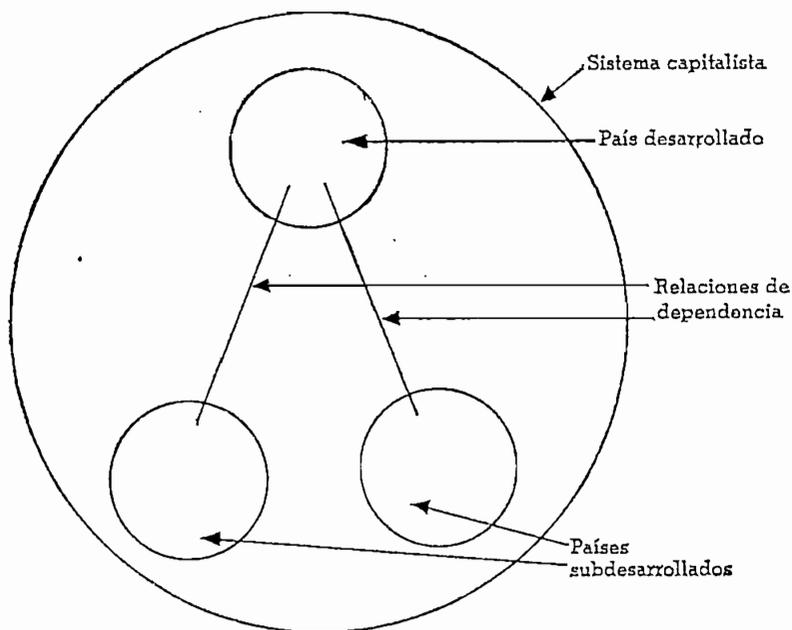


Gráfico 1

En seguida se supone que en cada país, tanto en el desarrollado como en los subdesarrollados hay una gran heterogeneidad de niveles de desarrollo, de modernidad, de progreso, de ingresos. Para simplificar la presentación, y sólo con ese propósito, pues este supuesto tendrá que levantarse necesariamente en el análisis, reduciremos la heterogeneidad a su expresión más simple, es decir, la dualidad. Se hablará

entonces de sectores integrados y sectores marginados, en la forma que se indica en el gráfico 2.

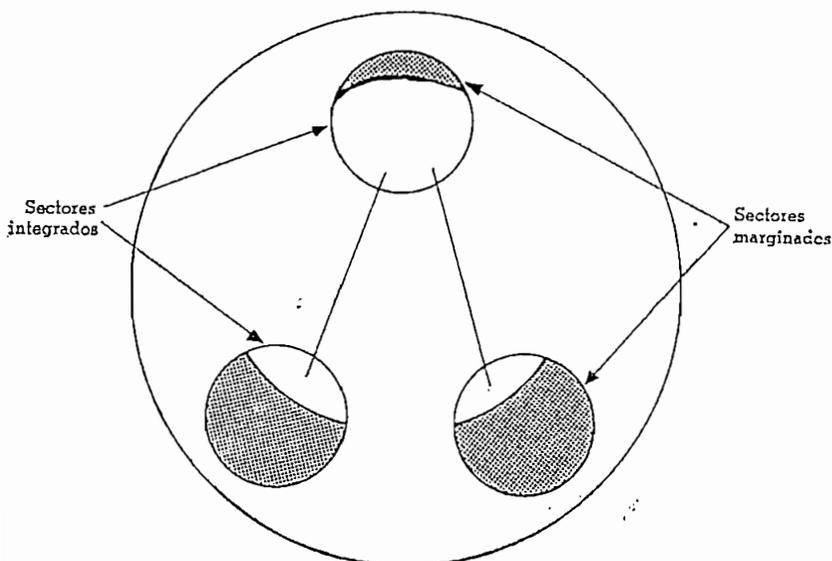


Gráfico 2

Finalmente, superponiendo los gráficos anteriores, y de acuerdo con la combinación de las categorías básicas del análisis, supondremos que el sistema capitalista internacional contiene un núcleo internacionalizado o transnacionalizado, compuesto por los sectores nacionales integrados y las relaciones entre ellos, y segmentos nacionales excluidos formados por los sectores marginales de cada país y las relaciones entre éstos y los integrados. La expresión gráfica correspondiente será la del gráfico 3.

De acuerdo, con la interpretación que se ha venido desarrollando, el sistema capitalista internacional contendría un núcleo central "internacionalizado" de sectores sociales de mayor o menor importancia relativa en cada país. Estos sectores comparten una cultura y un estilo de vida comunes, que se expresa en la lectura de los mismos libros, en ver las mismas películas y programas de televisión, en seguir la misma moda en el vestir, en estudiar las mismas cosas con idénticos textos, en organizar la vida familiar y social de manera similar, en amoblar las casas con los mismos estilos, en similares concepciones arquitectónicas de las viviendas y edificios y en el diseño del espacio suburbano en que residen. No obstante hablar idiomas diferentes, estos sectores tienen una capacidad de comunicación entre

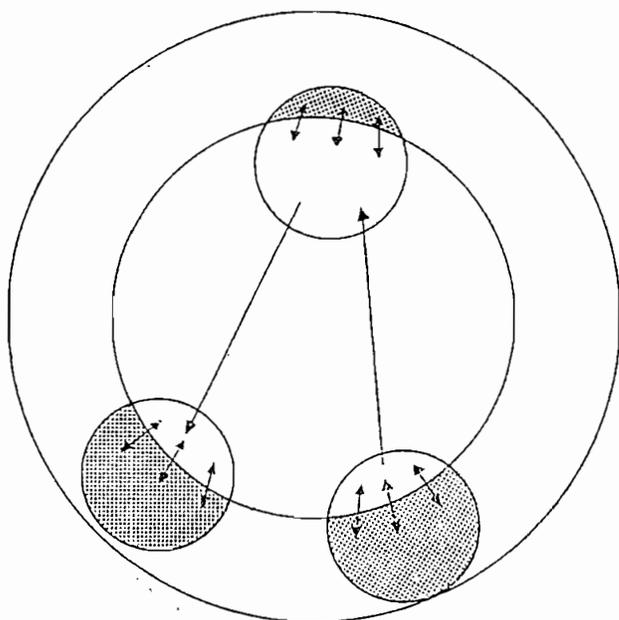


Gráfico 3

sí que —en virtud de compartir una cultura y estilos de vida comunes— es mucho mayor que la posibilidad de comunicación de uno de estos sectores con sus coterráneos obreros, campesinos o marginados. Un aviso publicitario de la revista *Time* expresa esta idea con la perfección que es de esperar en una propaganda destinada precisamente al mercado internacional que constituyen dichos sectores: "...los 24 millones de lectores de *Time* (en el mundo) probablemente tienen más en común entre ellos que con sus compatriotas. Elevados ingresos. Buena educación. Posiciones de responsabilidad en los negocios, el gobierno y las profesiones... Los lectores de *Time* constituyen una comunidad internacional de personas adineradas e influyentes, que son proclives a aceptar nuevas ideas, nuevos productos y nuevas maneras de hacer las cosas"⁷.

Para que esta comunidad internacional que reside en los diferentes países del mundo, tanto desarrollados como subdesarrollados, pueda sostener patrones de consumo similares, es evidente que debe tener también niveles de ingresos similares. Sin embargo, es notorio que los niveles promedio de ingreso *per capita* de los países desarrollados son varias veces superiores a los niveles promedio respectivos de los

⁷*The Economist*, 16-22 de mayo 1970, p. 81.

países desarrollados. Dichos promedios son, sin embargo, indicadores muy discutibles, particularmente si el universo que pretenden representar es de una gran heterogeneidad, como ocurre particularmente en los países subdesarrollados, en los que prevalecen distribuciones del ingreso extremadamente desiguales. De esta manera, según sea la amplitud de los sectores modernizados de los países subdesarrollados, proporciones más o menos minoritarias de la población concentrarán proporciones sustanciales del ingreso, obteniendo ingresos *per capita* similares a los promedios prevalecientes en los países desarrollados. Si se toma el caso de Chile, por ejemplo, donde existe un nivel medio de ingreso de aproximadamente 600 dólares y una distribución de rentas en que el 10% de la población percibe alrededor del 40% del ingreso, ello significa que ese décimo privilegiado de la población obtiene 2.400 dólares de renta por habitante, promedio que es más elevado que el de la mayoría de los países europeos.

A partir de esta constatación es interesante también indagar las tendencias de los ingresos de los sectores integrados y marginados. Aunque las informaciones en esta materia son precarísimas, pareciera en general que en los países desarrollados la distribución del ingreso se ha mantenido más o menos constante o ha mejorado en las últimas décadas, mientras que en los subdesarrollados la desigualdad de los ingresos, al menos entre los extremos, seguramente se ha acentuado. Lo que probablemente ocurre es que los ingresos totales de los grupos de rentas medianas y altas crecen con una velocidad mayor al promedio nacional, ya que como se detallará más adelante, están directa o indirectamente asociados a la actividad de los conglomerados transnacionales, que se expanden a tasas muy superiores a las del conjunto de las economías tanto desarrolladas como subdesarrolladas. La tasa de crecimiento demográfico de estos grupos sociales de altos ingresos, es, por contraste, inferior al promedio nacional en ambos grupos de países de tal manera que sus ingresos *per capita* crecen más que el promedio por la influencia de ambos elementos. Los grupos marginados, por el contrario, experimentan ritmos de crecimiento demográficos superiores al promedio en uno y otro tipo de países, mientras que sus ingresos crecen a tasas menores que sus respectivos promedios nacionales, de tal manera que sus ingresos *per capita* crecen menos que el promedio nacional también por efecto de ambos factores. Esto se traduciría, en principio, en un deterioro de la distribución del ingreso en ambos grupos de países. Tal tendencia puede, sin embargo, quedar contrarrestada en los países desarrollados por efecto de las políticas de redistribución de ingresos.

Estas pueden dar resultados significativos porque se trata de compensar los ingresos de sectores proporcionalmente minoritarios de la población. En cambio, en los países subdesarrollados dichas políticas de redistribución de ingresos no logran alcanzar resultados similares porque en este caso los sectores de bajos ingresos representan una proporción sustancial de la población. Esta es tal vez la razón por la que, cuando dichas políticas se aplican en nuestros países, tienden por lo general a beneficiar más bien a grupos restringidos, pero bien organizados de los sectores medios y obreros, antes que a la gran masa.

El análisis anterior arroja una luz diferente sobre el tema de la "creciente brecha" entre los países desarrollados y subdesarrollados de que tanto se habla en la literatura desarrollista. Dicho análisis se realiza precisamente sobre la base de la comparación de las tendencias en los ingresos medios por habitante de unos y otros países. En términos del enfoque desarrollado previamente, que niega la validez de dichos promedios en virtud de la estructura heterogénea de las economías nacionales y de la integración internacional de segmentos de dichas economías, la creciente brecha entre países ricos y pobres sería más bien una especie de ilusión estadística y conceptual, que encubre en la realidad una brecha creciente entre ricos y pobres dentro de los países subdesarrollados, en circunstancias que el ingreso medio *per capita* de los grupos de altos ingresos de estos países se encuentra a niveles absolutos similares y probablemente crece con parecida velocidad a la de los grupos medios de los países desarrollados.

LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA INTERNA Y LOS MECANISMOS NACIONALES DE TRANSFERENCIA DE INGRESOS

El análisis de los diferenciales de ingresos que permiten la mantención de pautas de consumo internacionales a sectores minoritarios de los países subdesarrollados plantea en seguida la pregunta sobre el origen de dichos ingresos. Desde un punto de vista lógico, las fuentes de ingresos elevados en economías subdesarrolladas sólo pueden encontrarse en uno de los cuatro elementos siguientes: a) actividades de elevada productividad; b) transferencias de ingresos de las actividades de elevada productividad a sectores sociales no vinculados a ellas; c) explotación monopólica de los mercados de productos y/o factores en sectores de baja productividad, y d) transferencias de ingresos desde el exterior.

Es evidente que estas cuatro formas de obtención de ingresos elevados no son excluyentes entre sí, sino que, por el contrario,

tienden más bien a complementarse y a reforzarse mutuamente. En efecto, los sectores sociales ligados a las actividades de mayor productividad adquieren por ello mismo una mayor capacidad de presión sobre los mecanismos internos y externos de transferencia, y además pueden a veces ejercer un mayor grado de explotación monopólica en sus mercados de bienes y servicios y de factores productivos. Por otra parte, el estar insertado en actividades de alta productividad no quiere decir tampoco que no se pueda ser objeto de explotación monopólica.

Las actividades de mayor productividad relativa han sido tradicionalmente los sectores extractivos de exportación, justamente por darse con respecto a ellos una situación de ventaja comparativa. Tal ha sido también el caso de la industria manufacturera, como consecuencia de la estructura de ingresos prevaleciente y de una política deliberada de fomento industrial. Ello no quiere decir por supuesto que toda la población vinculada de una u otra manera a estas actividades —como obreros, empleados, propietarios, arrendatarios, peones, inquilinos, subcontratadores, abastecedores, etc.— disfruten necesariamente de elevados ingresos. Quiere decir solamente que dichas actividades permiten la obtención de una masa considerable de ingresos globales debido a una productividad media por hombre empleado relativamente alta, consecuencia a su vez de un mayor nivel de capitalización y de precios relativos favorables. La distribución de dichos ingresos entre los participantes dependerá de condiciones institucionales relativas a la concentración y naturaleza de la propiedad de los recursos naturales y el capital así como de las características del mercado de trabajo y de los mercados de insumos y productos de dichos sectores productivos.

Así, en ciertos casos en que la masa de ingresos producida es muy considerable y se encuentra concentrada en pocos establecimientos, y el volumen del empleo es más bien reducido y relativamente calificado, dando lugar a un proletariado organizado y restringido, estos grupos obreros logran obtener ingresos reales sustancialmente superiores al promedio de la masa asalariada. En otros casos, en que no se dan aquellas condiciones, sino más bien las contrarias —una gran masa trabajadora de escasa calificación, dispersa en numerosas explotaciones, donde no existen propiamente mercados de trabajo, sino formas de adscripción tradicionales, y por tanto no se llega a organizar un proletariado —los ingresos reales de dichos trabajadores pueden mantenerse a niveles de subsistencia, no muy superiores a los de sectores más primitivos de la población rural.

En todos estos casos hay, sin embargo, núcleos privilegiados que obtienen ingresos similares de los que prevalecen en los países industrializados. Además, en los casos en que se han desarrollado estratos medios de cierta significación y un aparato estatal que los representa en alguna medida, el Estado se constituye típicamente en una agencia que a través de los mecanismos tributarios, cambiarios y otros, capta para así una parte más o menos significativa de los ingresos generados en los sectores de mayor productividad y los transfiere a otras ramas de la economía y a otros grupos sociales, dentro o fuera de los propios grupos medios. De esta manera, sectores no asociados directa ni indirectamente a las actividades productivas de mayor productividad pueden servirse del aparato estatal como mecanismo de redistribución y obtener así también ingresos que les permiten formar parte de los sectores integrados en la comunidad internacional en cuanto a su cultura, estilos de vida y patrones de consumo.

También están en condiciones de obtener ingresos que les permiten ingresar en ese círculo las personas que, aun cuando no lleven a efecto actividades de elevada productividad, disfrutan de condiciones institucionales tales que pueden captar parte de los ingresos de sus trabajadores, compradores o vendedores, aun cuando tales ingresos sean relativamente reducidos. Se trata típicamente de los casos en que hay un elevado grado de concentración de la propiedad de los factores productivos y/o de situaciones oligopsonicas u oligopólicas en los mercados de bienes y servicios (pocos compradores frente a muchos vendedores y pocos vendedores frente a muchos compradores, respectivamente). Aun cuando estas situaciones también existen en los sectores de elevada productividad, son más claras y visibles en las actividades más primitivas y tradicionales, no sólo en los sectores rurales, sino también en la artesanía y la pequeña industria, así como en muchas actividades de servicios intermediarios como el comercio, los mercados financieros no institucionalizados, etc. Se trata, en general, de actividades económicas con escasa dotación de capital, por tanto con una baja productividad de la mano de obra y donde, por consiguiente, prevalecen formas institucionales y organizativas tales que permiten pagar salarios bajísimos y obtener beneficios exagerados de las transacciones de compra y venta.

Finalmente, existen en todos los países grupos sociales, generalmente de reducido tamaño, que obtienen ingresos elevados aun cuando no están vinculados ni directa ni indirectamente a ninguna de las formas de obtención de elevados ingresos mencionada anteriormente. Se trata de las personas que obtienen dichos ingresos por transferen-

cias directas desde el exterior; pertenecen a las estructuras económicas, políticas, culturales, administrativas o militares de otros países o a organismos internacionales. Esto, que es un caso marginal en la mayor parte de los países, se convierte en factor significativo cuando ya no se trata de los casos individuales de representantes extranjeros o internacionales, sino cuando desde el exterior se subsidia en forma masiva a determinados sectores de un país a través de una sustancial ayuda financiera al Estado. Vendría a ser un caso especial en que, a falta o por decadencia de un sector de alta productividad, los ingresos del Estado se mantienen por medio de transferencias de otras economías de elevada productividad, lo que permite, a su vez, mantener dentro de la comunidad internacionalizada a determinados sectores del país.

Como es obvio, las cuatro formas de obtención de ingresos elevados que se han reseñado brevemente no se dan en forma pura, sino en combinaciones en que todas ellas están presentes, pero donde predominan una o dos. A partir de esto, se podría así ensayar una tipología de países latinoamericanos, de acuerdo con el predominio de unas u otras estructuras productivas y de la interrelación entre ellas, así como de los mecanismos de transferencias de ingresos existentes. Sólo con propósitos ilustrativos, y en forma preliminar, podría sugerirse, por ejemplo, que El Salvador podría ser un caso en que los principales grupos sociales de elevados ingresos están limitados esencialmente a aquellos vinculados directa o indirectamente a actividades de alta productividad, sin perjuicio de reconocer que dichos elevados ingresos son también en gran medida el fruto de la explotación del trabajo que prevalece en las plantaciones cafetaleras. La segunda situación, en que los principales grupos de elevados ingresos derivan su *status* de la transferencia de ingresos a través de la maquinaria del Estado, sería probablemente el de Venezuela. La combinación de los casos primero y segundo estaría representada probablemente por Argentina, Uruguay y Chile. Un caso de explotación más o menos pura —la tercera situación— podría ser Haití, donde no hay sectores de elevada productividad, pero sí una pequeña minoría internacionalizada de elevados ingresos. Perú y Colombia podría corresponder a una mezcla de las situaciones primera y tercera en que coexisten sectores de alta productividad y de fuerte explotación. Brasil sería una combinación de esa situación y de importantes mecanismos de transferencia, es decir, de las tres primeras. Bolivia, finalmente, vendría a ser probablemente una combinación de la tercera y cuarta situación, explotación interna y subsidio externo.

Reconociendo, desde luego, que estas no son sino sugerencias para

investigaciones que permitirán arrojar mayor luz sobre este tipo de situaciones, es de la mayor importancia, sin embargo, subrayar un aspecto fundamental. Los grupos de elevados ingresos, cuyos patrones de consumo se encuentran integrados en un patrón internacional, derivan dichos ingresos de una estructura productiva heterogénea y estrechamente interrelacionada, en que sólo una parte del sistema económico posee niveles de productividad que permiten sustentar dichos patrones de consumo, mientras que la baja productividad de la mayor parte de la estructura económica exige que la obtención de altos ingresos tenga que basarse en instituciones de mayor o menor intensidad de explotación y en mecanismos de transferencia de ingresos. *En otras palabras, la amplitud del sector de elevados ingresos depende, por una parte, de la dimensión de las actividades de elevada productividad y de la capacidad política de aquel sector para obtener una mayor cuota de transferencias de ingresos de esas actividades; por otra parte, depende de su capacidad de extracción de un mayor excedente de los grupos de bajos ingresos, ya sea impidiendo que se transfieran ingresos hacia estos últimos, como por medio de la mantención de una estructura institucional en los mercados de factores y de bienes y servicios que facilite su explotación, es decir, un elevado grado de concentración o monopolización de los medios productivos que permiten el acceso a, y la mantención de, ingresos razonables y estables, a que se hacía referencia en la sección sobre el proceso de polarización interno.* Si el análisis anterior es acertado, y ello está sujeto a verificación ulterior, ello significaría que la existencia y expansión del sector internacionalizado no es independiente de la existencia y expansión de un sector marginado, ni de la capacidad de aquel sector para influir decisivamente sobre la estructura productiva, la naturaleza de la transferencia de tecnología, las transferencias internas de ingresos y los patrones de consumo.

Un breve párrafo final para sugerir que también convendría explorar las manifestaciones espaciales de las cuatro categorías de estructura productiva y mecanismos de transferencia de ingresos señalados al comienzo de esta sección y de acuerdo a la tipología esbozada, tanto en el plano interregional como en el urbano-rural, el interurbano y el intraurbano. En general, como la estructura productiva y de transferencias implica una gran heterogeneidad de modos de producción interrelacionados y fuertes mecanismos administrativos, y a la vez una gran desigualdad de ingresos, la distribución espacial de la actividad económica (incluyendo en ella al consumo) tenderá, en general a una fuerte concentración urbana, pero a la vez a una

segregación intraurbana; por lo menos en las ciudades principales, donde coinciden, según se señaló anteriormente, las actividades económicas (excepto las extractivas), las estructuras de poder y su expresión administrativa y financiera, y los centros de consumo de los ingresos menores y mayores, convenientemente discriminados en su expresión espacial. La tipología de situaciones, y sus combinaciones, a que hemos aludido y su correspondiente manifestación espacial, resulta, como se ha visto, de la interacción de las diferentes formas de vinculación del sector internacionalizado local con la economía dominante, por una parte, y con los sectores marginados y no modernizados del país, por la otra.

En las secciones anteriores hemos puesto el acento particularmente en las relaciones nacionales. Sin embargo, es de gran importancia volver a las vinculaciones internacionales para establecer más allá de toda duda que, así como el proceso de marginación interna se apoya en una cierta y determinada combinación de estructuras productivas y de transferencia, lo mismo ocurre en relación con el sector internacionalizado, al cual corresponden también una estructura y superestructura internacionales, así como los correspondientes mecanismos de transferencia de ingresos.

LA ESTRUCTURA Y SUPERESTRUCTURA DEL SISTEMA ECONOMICO MUNDIAL

Un elemento básico del enfoque que orienta este trabajo es la hipótesis sobre el rol central que las vinculaciones externas juegan en la estructuración y transformación de nuestras economías. Para comprender la naturaleza y efectos de dichas vinculaciones es esencial, por consiguiente, tener una concepción clara de las características del sistema internacional en el que nos encontramos insertados. Para ello es conveniente reconocer desde el comienzo que el sistema económico internacional, como cualquier otro sistema social, es simultáneamente un sistema de poder, un sistema de dominación —dependencia, que ha favorecido en forma sistemática el desarrollo de los países hoy desarrollados y el subdesarrollo de los países actualmente subdesarrollados. Este sistema internacional ha pasado históricamente por diversas fases, que son las del mercantilismo, el liberalismo y la actual, que llamaremos neomercantilismo, en las cuales han ido cambiando tanto el centro hegemónico principal como la naturaleza de sus formas de dominación. Una breve reseña histórica, aunque resulte algo superficial, ayudará a precisar el sentido en que se propone el argumento anterior, y facilitará la comprensión de la naturaleza del actual sistema internacional en formación.

El mercantilismo. A partir de 1500 hasta 1800, la creación de los imperios de ultramar (español, portugués, holandés, inglés, francés) jugaron un importante rol en el desarrollo de la economía europea y crearon las condiciones básicas para el subdesarrollo en la mayoría de los territorios que conquistaron y colonizaron. "...la expansión europea... puede... ser reducida a tres tipos de explotación de las tierras y la gente con las cuales los europeos entraron en contacto. En primer lugar, los europeos continuaron la penetración de regiones donde ya existían productos locales que tenían valor para los europeos u otros mercados del mundo civilizado... Segundo, en ciertas regiones tropicales y subtropicales, muy especialmente en las Indias Occidentales, los europeos reorganizaron las economías locales con miras a la producción de bienes en demanda en el mercado mundial. Esto significó la interferencia drástica en las relaciones sociales preexistentes, ya que la empresa europea se basaba en el esclavismo u otras formas de trabajo forzado, así como, algunas veces, significaba la transferencia masiva de población. Tercero, en las regiones templadas, principalmente en el Norte y Sur de América y las regiones occidentales de la etapa euroasiática, los asentamientos europeos se desarrollaron desde comienzos rudimentarios hasta trasplantes genuinos del estilo europeo de sociedad..."⁸.

Las reglas básicas de la política imperial mercantilista fueron las siguientes: "En primer lugar, el mercantilismo consideraba la adquisición de colonias como altamente deseable, pues el caso portugués y el español, para no mencionar a los genoveses y los venecianos, evidenciaban claramente la riqueza que habría de obtenerse en la adquisición de dichas colonias. En segundo lugar, los mercantilistas adoptaron la posición ...de que sus colonias existían exclusivamente para ellos y para su beneficio material. Este era el famoso *pacto colonial*... De él se derivan casi todos los elementos de la teoría mercantilistas colonial: que el comercio debería ser llevado a efecto en barcos del Estado o de las colonias que pertenecían a dicho Estado, que la colonias deberían comprar todo lo que pudieren de la producción metropolitana, que las colonias no debían producir para la venta o para el comercio exterior lo que podía comprarse de la metrópolis, y que las colonias deberían producir y vender solamente lo que el país metropolitano deseara"⁹.

Estas reglas fueron impuestas a la fuerza por la metrópolis a sus

⁸W. C. Mc. Neill, *The Rise of the West*, Mentor, New York, 1965, pp. 713-714.

⁹S. B. Clough, *The Economic Development of Western Civilization*, McGraw Hill, New York-Toronto-Londres, 1959, p. 224.

territorios coloniales, no dejando duda alguna acerca de la naturaleza explotadora del sistema.

El liberalismo. Los impuestos a la importación de carácter proteccionista, y la política general del mercantilismo, fortalecieron a la naciente industria en Inglaterra. Mientras tanto las guerras napoleónicas retardaron la industria europea y dieron, por consiguiente, a Inglaterra la oportunidad de ganar el liderazgo, posición que retuvo por casi todo el siglo XIX. Además, las guerras también llevaron a la destrucción del poder marítimo de franceses, holandeses y españoles, lo cual dejó a Inglaterra sin competidores y con el consiguiente monopolio en el transporte marítimo. Con la Revolución Industrial ya en pleno desarrollo, con el control del intercambio internacional, y con la ausencia de rivales manufactureros, los industriales británicos se declararon en favor de la eliminación de todas las restricciones en el comercio que pudieran dificultar su expansión.

Argüían que el libre comercio traería consigo: a) la reducción del costo del trabajo por medio de la disminución de los precios de los alimentos importados, lo que a su vez fortalecería su posición competitiva; b) la reducción de los precios de las materias primas importadas; c) la eliminación de los impuestos de importación, y d) una situación que permitiría a Gran Bretaña obligar a los países importadores de productos ingleses a reducir sus tarifas.

La edad de oro del libre comercio fue el resultado de ello, con una colosal expansión del comercio, la inversión y las migraciones internacionales. Asimismo dio lugar a la especialización de Inglaterra, y más tarde (a través de políticas proteccionistas) de Europa Occidental y Estados Unidos, en la fabricación de manufacturas y del resto del mundo en la producción de materias primas y artículos de primera necesidad. Esta etapa significó una nueva y decisiva etapa en la creación de las condiciones que propiciaron el desarrollo en las metrópolis y el subdesarrollo en la periferia.

El sistema económico internacional que emergió en este proceso se regulaba en su mayor parte a través de los mercados internacionales de bienes y del mercado financiero de Londres. El sistema funcionó perfectamente hasta su ruptura después de la Primera Guerra Mundial. Años después, Keynes, recordaba ese período con gran nostalgia: "¡Qué episodio más extraordinario en el progreso del hombre fue la época que terminó en agosto de 1914!...". El habitante de Londres podía pedir por teléfono, mientras saboreaba su té matinal en cama, los productos más variados procedentes del mundo entero, en la can-

tividad que desease, seguro siempre que, dentro de un tiempo razonable, dichos productos estarían a la puerta de su casa; podía al mismo tiempo y por el mismo medio invertir su fortuna en materias primas y nuevas empresas en cualquier región del mundo, y participar, sin gran dificultad y sin problemas, de los frutos y ventajas de esos negocios; o, en fin, podía ligar la seguridad de su fortuna con la buena fe de la comunidad de una honesta municipalidad en cualquier continente, según la recomendación de los servicios de información¹⁰.

El mismo autor nos da la racionalización intrínseca de este sistema de relaciones económicas internacionales. "Del excedente de bienes de capital acumulados por Europa, una parte sustancial era exportada a ultramar, donde la inversión de dicho excedente hizo posible el desarrollo de nuevos recursos de alimentos, materiales y medios de transporte, y, al mismo tiempo, capacitó al Viejo Mundo para reclamar una participación en la riqueza natural y otras riquezas en potencia que se encontraban en el Nuevo Mundo.

Este último factor resultó tener enorme importancia. El Viejo Mundo empleó en forma sumamente prudente el tributo anual que tenía derecho a recibir... La gran parte del dinero recibido como intereses que se fueron acumulando por concepto de estas inversiones en el extranjero fue reinvertida y nuevamente se fue acumulando... La prosperidad de Europa está basada en el hecho de que, debido a la enorme cantidad disponible de alimentos que ofrecía América, Europa pudo comprarlos a precios bajos, en comparación con el trabajo requerido en la producción de sus bienes de exportación, y gracias a ello, como resultado de las inversiones previas de capital, tenía derecho a una considerable cantidad anual sin pago alguno en retorno"¹¹.

La época del liberalismo y el libre intercambio, la cual de acuerdo a las citas anteriores es definida como una estructura implícita de dominación, se convirtió hacia el final del siglo XIX en una estructura explícita de sistemas rivales de dominación. Las otras potencias europeas, así como Estados Unidos, también tuvieron su Revolución Industrial y, por consiguiente, también reclamaron la parte que les tocaba en la distribución de los recursos naturales y mercados del mundo. La edad de oro del liberalismo, del *laissez-faire* y del internacionalismo liberal, se convirtió, a través de este proceso, en la época del imperialismo.

¹⁰J. M. Keynes, *The Economic Consequences of the Peace*, London, 1920, p. 9.

¹¹*Op. cit.*, pp. 19-21.

El neomercantilismo. El comienzo del final de la época del *laissez-faire*, como se ha indicado más arriba, vino con el desafío al predominio británico de parte de las otras potencias europeas y de Norteamérica, que trataron de establecer sus propios imperios en las regiones en que pudieron hacer valer su influencia económica y política y las correspondientes prácticas mercantilistas. La Primera Guerra Mundial, que fue en parte consecuencia de esta rivalidad, el colapso del sistema financiero monetario internacional basado en el patrón de oro, la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial dejaron a Estados Unidos completamente solo como potencia dominante dentro del sistema capitalista en el período de postguerra.

En el presente estadio de neomercantilismo, los elementos más importantes a considerarse, para nuestros fines, son: a) la importancia creciente de una nueva forma de organización de las empresas: el conglomerado transnacional, y b) el papel cada vez más importante de los gobiernos, tanto en el plano nacional como en el internacional.

El principal agente productivo del sistema neomercantilista de dominación —lo que podría llamarse la *infraestructura* del sistema actual de las relaciones económicas internacionales— es una nueva y poderosa institución que llamaremos conglomerado transnacional. La característica sobresaliente del conglomerado transnacional (CONTRA), es la *integración* de sus actividades, integración que comprende segmentos de las economías de un número considerable de países dentro de los confines de un sólo sistema de decisiones. El objetivo final del CONTRA es la maximización de la ganancia a largo plazo, pero este objetivo se traduce en un cierto número de objetivos inmediatos, tales como la mantención y ampliación de las fuentes de materias primas y de los mercados y un alto grado de progreso tecnológico en el desarrollo de nuevos productos y procesos¹².

En otras palabras, la característica principal del sistema actual y probablemente del sistema futuro de las relaciones económicas internacionales es la penetración de la economía de los países subdesarrollados por el agente económico más poderoso de la economía de los países desarrollados, y muy en particular por aquellos de la economía estadounidense, el centro predominante del sistema capitalista en la actualidad. De hecho la economía norteamericana ha venido experimentando desde fines del siglo pasado una evolución

¹²N. Girvan y O. Jefferson, "Corporate vs. Caribbean Ontegration", *New-World Quarterly*, Vol. iv, Nº 2, 1968, Jamaica, pp. 51-52.

institucional en la naturaleza de su sistema productivo que ha favorecido una gran concentración de la capacidad productiva en empresas gigantescas de alcance nacional y posteriormente transnacional. En este proceso se ha pasado además por diversas fases organizacionales internas. Desde la típica empresa en que el propietario ejercía y controlaba todas las funciones de la empresa familiar hasta la firma multidivisional o conglomerado, horizontal y verticalmente integrada nacional e internacionalmente, y en que se logra la especialización productiva a través del control de numerosas plantas en diversas líneas de producción, y además una especialización entre las funciones propiamente de producción y las funciones de planificación y dirección general del conglomerado¹³.

Según indica Furtado, las 100 mayores empresas norteamericanas controlaban un porcentaje de los activos netos del capital de la industria manufacturera de ese país que en 1929 llegaba al 44%; en 1947, al 46%, y en 1962, al 57%. "El grado de concentración del poder económico logrado en Estados Unidos se desprende del hecho de que en 1962 los activos de las 20 mayores sociedades anónimas manufactureras eran tan grandes como los de las 419.000 empresas más pequeñas, en un total de 420.000 empresas. Una cuarta parte de los activos netos pertenece a las 20 mayores; la mitad a las 1.000 mayores y una cuarta parte a las 419.000 restantes¹⁴.

El factor principal en la creciente concentración del poder económico es el hecho de que se ha ido multiplicando el número de plantas o instalaciones productivas por empresa, más que el crecimiento de cada planta. Si a ello se agrega que dicha multiplicación del número de plantas por empresa no solamente se observa dentro de una determinada línea de producción, sino también en un proceso de diversificación a través de las líneas de producción de bienes y servicios más diversas, constatamos además del fenómeno de la concentración, el de la conglomeración. Este proceso puede observarse en el cuadro 1, también obtenido del artículo citado:

¹³Véase especialmente: *Economic Concentration, Hearings before the Subcommittee on Antitrust and Monopoly of the Commission on the Judiciary*, U.S. Senate, Eighty-Eight Congress, Second Session, U.S. Government Printing Office, Washington, 1964.

¹⁴Celso Furtado, "La concentración del poder económico en Estados Unidos y sus proyecciones, en América Latina", *Estudios Internacionales*, octubre 1967-marzo 1968, año 1, N.º 3-4. Santiago, p. 325.

Cuadro 1

1.000 empresas mayores que producen:		1950	1962
1	clase de productos	78	49
2 a 15	clases de productos	354	233
16 a 50	clases de productos	128	236
más de 50	clases de productos	8	15

Este proceso de conglomeración se basa en tres principios fundamentales de la acción del conglomerado: a) la diversificación del riesgo; b) la maximización de los beneficios derivados de la participación en mercados dinámicos, y c) la maximización del poder financiero, al permitir el control centralizado y la asignación coordinada de todos los excedentes financieros producidos por las diversas plantas que integran un conglomerado. Los principios a) y b) implican que el conglomerado actúa con respecto a las plantas que posee en la misma forma que una compañía de seguros con su cartera de inversiones, es decir, adquiriendo buenas inversiones y desprendiéndose de las malas.

La colosal expansión que están experimentando estos conglomerados en Estados Unidos, y en menor escala en los países europeos y el Japón, tiene naturalmente una expresión que trasciende las fronteras nacionales de esos países. En efecto, estas nuevas empresas gigantescas se propagan por la economía internacional en varias etapas, que van desde la exportación de sus productos hacia otros países; pasan por el establecimiento de organizaciones de ventas de dichos productos en el extranjero; siguen con la concesión de licencias para el uso de sus patentes, marcas y *know-how* a empresas extranjeras que producen y venden sus productos; y culminan el proceso adquiriendo dichos establecimientos productivos locales e instalándose como productores en el extranjero a través de subsidiarias total o parcialmente de propiedad de la matriz, pero enteramente controladas por ella.

Este es el proceso real que hay por detrás de las cifras de la enorme expansión de la inversión privada extranjera de Estados Unidos en el período de postguerra, según puede apreciarse en los cuadros 2 y 3.

De acuerdo con estas cifras, si bien la expansión mayor se ha realizado en Canadá, Europa y otros países, en América Latina dicha expansión también fue bastante sustancial, de 3,1 mil millones de dólares en 1946 a 10,2 mil millones en 1967. El mayor crecimiento

ESTUDIOS INTERNACIONALES

Cuadro 2

Valor total en libros de las inversiones directas extranjeras de EE.UU. por áreas
(Mil millones de dólares)

<i>Area</i>	<i>1929</i>	<i>1946</i>	<i>1957</i>	<i>1960</i>	<i>1964</i>	<i>1965</i>	<i>1966</i>	<i>1967</i>
Canadá	2.0	2.5	8.6	11.2	13.9	15.2	17.0	18.1
América Latina	3.5	3.1	8.1	8.4	10.4	9.4	9.8	10.2
Europa	1.4	1.0	4.1	6.6	12.1	14.0	16.2	17.9
Otros	0.6	0.6	4.4	6.6	7.9	10.7	11.7	13.1
Total	7.5	7.2	25.2	32.8	44.3	49.3	54.7	59.3

Fuente: *Survey of Current Business*, US Dept. of Commerce.

Cuadro 3

Valor total en libros de la inversión privada directa
extranjera de los EE. UU. por actividad
(mil millones de dólares)

<i>Actividad</i>	<i>1929</i>	<i>1946</i>	<i>1957</i>	<i>1960</i>	<i>1964</i>	<i>1965</i>	<i>1966</i>	<i>1967</i>
Manufactura	1.8	2.4	8.0	11.2	16.9	19.3	22.1	24.1
Petróleo	1.1	1.4	9.0	10.4	14.3	15.3	16.2	17.4
Minería/ Refinación	1.2	0.8	2.4	3.0	3.6	3.8	4.3	4.8
Otros	3.4	2.6	5.8	7.7	9.5	10.9	12.1	13.0
Total	7.5	7.2	25.2	32.8	44.3	49.3	54.7	59.3

Fuente: *Survey of Current Business*, US. Dept. of Commerce.

de las inversiones directas extranjeras de Estados Unidos corresponde a las actividades manufactureras y al petróleo, lo que también se constata en el caso latinoamericano, según las cifras de los cuadros 4 y 5.

Cuadro 4

Valor de libros de la inversión directa de Estados Unidos
en países seleccionados de América Latina por principales sectores
(millones de dólares)

	1946		1968	
	Valor	%	Valor	%
Total	3.045*	100,0	11.010*	100,0
Agricultura	407	13,4	—	—
Minería, etc.	506	16,6	1.402	12,7
Petróleo	697	22,9	2.976	27,0
Industria manufacturera	399	13,1	3.699	33,6
Servicios públicos	920	30,2	627	5,7
Comercio	72	2,4	1.249	11,4
Otros	45	1,5	1.057	9,6

Fuente: U.S. Department of Commerce, Office of Business Economics, *Survey of Current Business*.

*Incluido en otros.

*Este total corresponde a los países indicados en el Cuadro 5.

Cuadro 5

Valor global de las inversiones norteamericanas para países seleccionados
(millones de dólares)

	1960	1968
<i>América Latina</i>	8.365*	11.010*
Chile	738	964
Argentina	472	1.148
Brasil	953	1.484
México	795	1.459
Colombia	424	629
Venezuela	2.569	2.620

Fuente: U.S. Department of Commerce, Office of Business Economics, *Survey of Current Business*.

*El conjunto de estos seis países representa aproximadamente el 75% del total para América Latina.

Como resultado de los procesos y tendencias descritos, la situación en 1967, era la siguiente: el 80% de la inversión privada directa extranjera de Estados Unidos era de propiedad de 187 conglomerados transnacionales, que tenían más de 10.000 subsidiarias en el resto del mundo capitalista (incluyendo las subsidiarias con un 25% de propiedad y control minoritario, hasta las de propiedad exclusiva del CONTRA)¹⁵. Esto significa que en promedio estas empresas tenían 53 subsidiarias cada una en el resto del mundo. Por otra parte, "cuan-

¹⁵Raymond Vernon, *Report of the Research Project on the Multinational Corporation*, Harvard Business School, 1970.

do se la toma globalmente, se ha estimado que para el conjunto de las subsidiarias extranjeras de las corporaciones norteamericanas, el valor de su producción alcanzó la asombrosa cifra de 130.000 millones de dólares en 1968. Esto era cuatro veces el valor de las exportaciones norteamericanas de 33.000 millones de dólares en ese año, demostrando que la vinculación principal de Estados Unidos con otros mercados es la producción en el extranjero más que el comercio exterior. Las subsidiarias en el extranjero representaron el 15% de la producción total del mundo no comunista fuera de Estados Unidos... La industria norteamericana en el extranjero ha llegado a ser así la tercera en importancia en el mundo, sólo superada por la interna de Estados Unidos y por la de la URSS. Además, la producción en el extranjero de las empresas americanas ha crecido aproximadamente al 10%, el doble que las economías internas. Las corporaciones multinacionales están incrementando rápidamente su participación en la economía mundial"¹⁶.

La situación descrita en los párrafos anteriores para el mundo en su conjunto se manifiesta también en la América Latina. El cuadro 6 indica la expansión de las subsidiarias en esta región, mostrando

Cuadro 6
*Operaciones de 187 conglomerados transnacionales
en América Latina
(número de empresas)*

	1945	1950	1955	1960	1965	1967
Firmas norteamericanas con subsidiarias en América Latina (Total)	93	113	143	179	185	182
Firmas norteamericanas con subsidiarias manufactureras	74	90	114	152	175	171
Firmas norteamericanas con subsidiarias no manufactureras	19	23	23	27	10	11
Subsidiarias de firmas norteamericanas en América Latina (Total)	452	606	856	1341	1813	1924
Subsidiarias manufactureras	182	259	357	612	888	950
Subsidiarias comerciales	73	86	119	198	238	233
Subsidiarias extractivas	35	38	43	57	54	56
Otras subsidiarias	70	98	166	246	308	338
Subsidiarias de actividades desconocidas	92	125	171	228	325	347

Fuente: Vaupel, J. W. and Joan P. Curhan; *The Making of Multinational Enterprise*, Boston, 1969: Harvard University, Graduate School of Business Administration.

¹⁶Neil H. Jacoby, "The multinational corporation". Jacoby es profesor de Eco-

igualmente el gran dinamismo de las manufactureras y aquellas asociadas a la comercialización interna de sus productos, así como el estancamiento relativo en lo que se refiere a las subsidiarias extractivas.

En virtud de la notable penetración de las subsidiarias norteamericanas en la economía latinoamericana — a la que corresponde el proceso de “desnacionalización” de la industria nacional o de “sucursalización” de nuestras economías a que se viene haciendo creciente referencia en nuestros países— se estima que dichas subsidiarias llegaron a representar en 1966 el 35% del total de las exportaciones latinoamericanas, y el 41% de las exportaciones de productos manufactureros de la región. De estas últimas, conviene destacarlo, aproximadamente la mitad eran exportaciones manufactureras entre subsidiarias, lo que constituye un buen indicio de quién se beneficia primordialmente con la integración latinoamericana.

¶Por otra parte, se estima que las importaciones de las subsidiarias norteamericanas representaron alrededor del 11% de las importaciones totales, alrededor del 14% del Producto Interno Bruto y cerca de un tercio de la producción industrial¹⁷. Además, en virtud de que la producción de las subsidiarias crece a una velocidad bastante superior al resto de las economías nacionales, estas proporciones han venido creciendo y lo continuarán haciendo mientras esa situación no se altere.

Hasta aquí hemos examinado lo que hemos dado en llamar la estructura del sistema de las relaciones económicas internacionales. Pero el rol económico creciente del Estado, tanto en la economía nacional como internacional, ha dado por resultado lo que podría llamarse *la superestructura de las relaciones económicas internacionales*. Esto llega a conformarse de la siguiente manera: 1) relaciones directas, bilaterales, de gobierno a gobierno, y 2) organizaciones económicas multilaterales o internacionales.

A través del examen de las relaciones intergubernamentales, tanto bilaterales como multilaterales, debe recordarse que la infraestructura (el CONTRA) y la superestructura (relaciones gubernamentales directas o indirectas) del sistema internacional se hallan interrelacionadas y se condicionan mutuamente. De hecho, la misión de la superestructura es proveer la racionalización ideológica y la justificación del

nomía y Política de Empresas y ex decano de la Escuela de Administración de Empresas de la Universidad de California, Los Angeles.

¹⁷Stacy May, *The contributions of U.S. private investment to Latin America's growth*, A Report for the Council for Latin America, Inc.

sistema; así como establecer las reglas del juego y proveer los instrumentos operativos para que se cumplan en la práctica. Sin embargo, sería demasiado simplista suponer que los gobiernos sólo representan los intereses de los CONTRAS, ya que por otro lado se supone que representan, hasta cierto grado al menos, los intereses de las naciones como un todo. Por consiguiente, las acciones de los gobiernos, tanto bilaterales como multilaterales, no coinciden siempre y necesariamente, con los intereses de los CONTRAS.

Las relaciones bilaterales entre una nación dominante y una dependiente corresponden muy estrechamente a las prácticas mercantilistas: préstamos ligados, que incluyen el transporte de los bienes en barcos de la bandera de la nación que concede el préstamo, acuerdos preferenciales respecto del transporte, fletes, tarifas, inversiones extranjeras, intercambio cultural, etc. La nación dominante trata de preservar y expandir los privilegios exclusivos que ha obtenido gracias, precisamente, a su posición y concediendo, como contrapartida, apoyo en diversas formas a los grupos locales que están, de una u otra manera, asociados con los intereses de la nación dominante.

Las organizaciones intergubernamentales tales como el FMI, GATT, BIRD, etc., por el contrario, tienden a adherirse, formalmente por lo menos, a la filosofía del libre intercambio de la etapa anterior. Esta posición corresponde en parte al deseo nostálgico de algunos de recrear una pretendida edad de oro del libre intercambio del siglo XIX, y en parte a una política deliberada que sirve en efecto los intereses de las potencias económicas más poderosas: Estados Unidos, Europa Occidental y el Japón. No se trata de que el libre intercambio realmente exista o pueda volver a existir, sino de que el desmantelamiento progresivo de las prácticas proteccionistas en los países subdesarrollados facilitaría la apertura de nuevos mercados de productos y factores para la corporación multinacional. Con este propósito, las potencias dominantes buscan transformar el sistema de organismos internacionales en una estructura jerárquica, que tiende a tomar la forma indicada en el gráfico 4.

Las organizaciones de mayor influencia y más poderosas son aquellas de los países desarrollados metropolitanos (OI₁) y las organizaciones internacionales que incluyen una nación metropolitana y sus periferias (OI₂). Las organizaciones internacionales donde participan todas las naciones (OI_n), pero en la que la participación es ponderada por algunos factores económicos (reservas monetarias, acciones, etc.), como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (OI₃) también son poderosas y de gran influencia, predominando, por su-

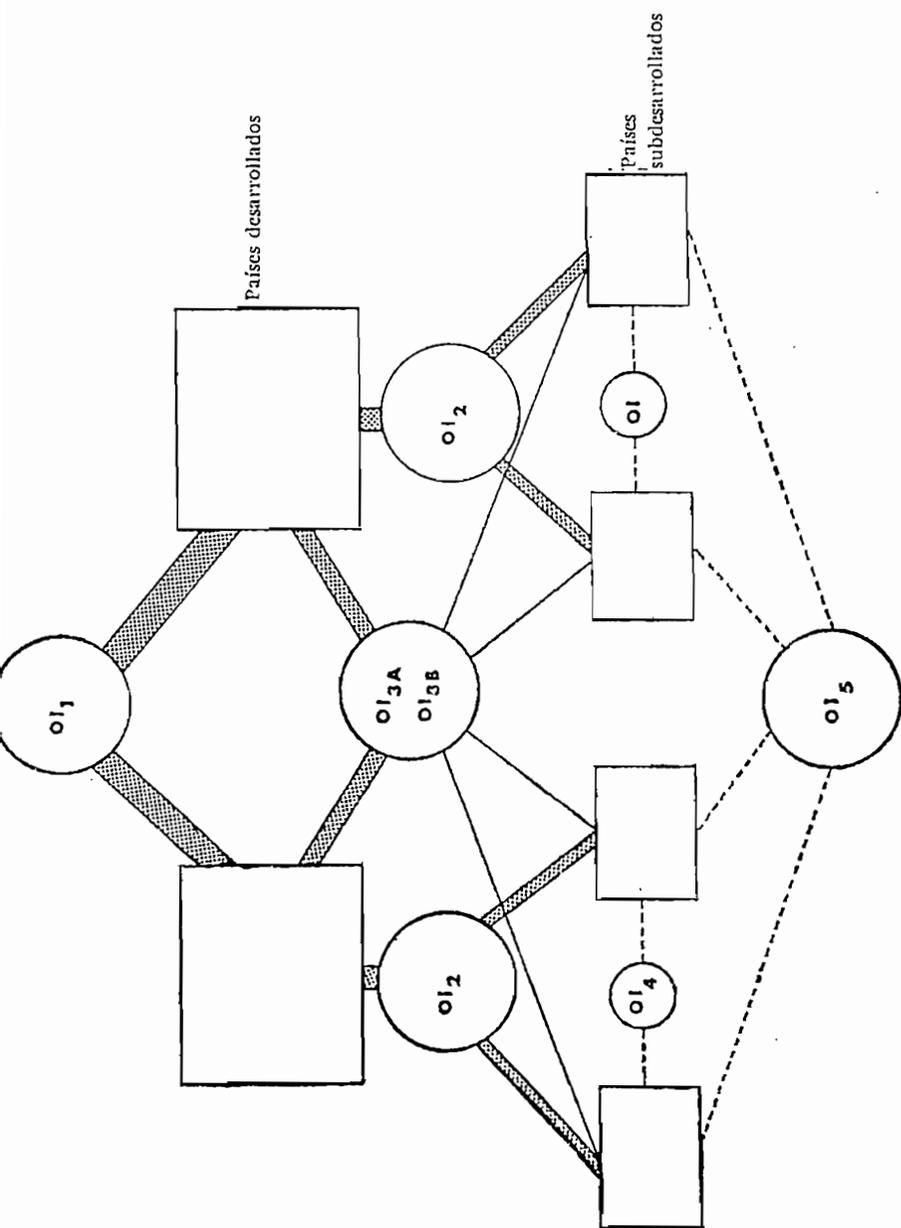


Gráfico 4

puesto, los intereses de las naciones desarrolladas. Las OI_{3n} son más bien débiles como organizaciones económicas: UNTAD y otras. Las formadas por las naciones satélites de una potencia metropolitana (OI₄) son asimismo muy débiles (Organización para la Unidad Africana, ALALC, etc.) y prácticamente no existen organizaciones que agrupen a todos los países subdesarrollados (OI_n), excepto en formas más bien informales (los 77 de la UNCTAD).

El análisis anterior ha sido deliberadamente extenso y se ha recurrido además a un mínimo indispensable de documentación estadística. Ello porque es indispensable para nuestro argumento demostrar que en efecto existe una estructura productiva internacional —el conglomerado transnacional— y su correspondiente superestructura —el sistema de relaciones internacionales bilaterales y multilaterales. Era preciso demostrar además que tiene una dimensión y dinamismo suficientes para dar lugar al núcleo internacionalizado del sistema capitalista internacional, que constituye, en cierto modo, el elemento estratégico de nuestro esfuerzo de interpretación integrada de los fenómenos de desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desequilibrios espaciales. La cita que sigue es probablemente la que mejor resume, aunque sin duda con exageración propia de una apologista del sistema, la hipótesis que se ha venido sosteniendo en las secciones anteriores.

“La corporación internacional actúa y planea en términos que están más allá de los conceptos políticos de un Estado-nación. Tal como el Renacimiento del siglo xv trajo consigo el término del feudalismo y de la aristocracia y el rol dominante de la Iglesia, el Renacimiento del siglo xx está trayendo consigo el fin de la sociedad de clase media y el dominio del Estado-nación. La médula de la nueva estructura de poder radica en la organización internacional y en los tecnócratas que la dirigen.

El poder se desplaza desde los Estado-naciones hacia las instituciones internacionales tanto públicas como privadas... Dentro de una generación más o menos, 400 a 500 corporaciones internacionales serán propietarias de aproximadamente dos tercios del activo fijo del mundo”¹⁸.

INTEGRACION TRANSNACIONAL Y DESINTEGRACION NACIONAL

En las secciones anteriores se ha hecho un esfuerzo para interpretar los cinco temas, problemas y procesos que nos preocupan en este

¹⁸A. Barber, “Emerging New Power. The World Corporation”. *War/Peace Report*, October 1968, p. 7.

trabajo —desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desequilibrios espaciales— procurando descubrir las interrelaciones que existen entre todos ellos. Ha quedado de manifiesto, a nuestro juicio, que esos cinco procesos no sólo están interrelacionados, sino que, más aún, son en realidad diversas manifestaciones de un proceso que los engloba a todos. Sugerimos que este último es un proceso simultáneo de integración transnacional y de desintegración nacional.

El protagonista fundamental de este proceso es el conglomerado transnacional, en el sentido de que ésta es la institución económica básica y central del mundo capitalista de la postguerra, una institución de tremendo dinamismo y empuje, que está provocando una transformación radical en la estructura y funcionamiento de dicho sistema no sólo en los países centrales sino en el mundo entero, creando en definitiva un nuevo modelo de civilización encarnado por la sociedad del superconsumo, que tiene su máxima expresión en Estados Unidos.

Para los propósitos de este trabajo es necesario poner el acento solamente en dos aspectos: a) que los CONTRAS constituyen en efecto un nuevo sistema económico, tanto nacional como internacionalmente, y b) que este nuevo sistema favorece el desarrollo de los segmentos nacionales internacionalizados del núcleo del sistema capitalista internacional, y particularmente el segmento nacional en que se encuentran localizadas las matrices de los CONTRAS, es decir, los países desarrollados; pero que al mismo tiempo produce efectos desintegradores y favorece el subdesarrollo de los países subdesarrollados, y particularmente de los grupos sociales marginados y excluidos.

El segmento de la economía norteamericana que está compuesto de “unos pocos centenares de enormes corporaciones, técnicamente dinámicas, masivamente capitalizadas y altamente organizadas” es llamado el “Sistema Industrial” por el profesor J. K. Galbraith, quien percibe claramente que un sistema caracterizado por unas cuantas corporaciones enormes es cualitativamente diferente de la clásica concepción del sistema capitalista constituido por un gran número de empresas pequeñas e independientes.

La tesis de Galbraith, es la siguiente: el enorme desarrollo de la tecnología moderna requiere un incremento notable en el capital dedicado a la producción, así como en el período durante el cual está comprometido en dicha producción. Esta asignación de tiempo y capital tienden a especializarse cada vez más en una gran variedad de diferentes tareas. Por consiguiente los requerimientos de mano de obra especializada se incrementan enormemente, y a medida

que la especialización avanza, una organización eficiente se convierte en lo esencial. Para poder maximizar las ganancias a través de largos períodos y poder reducir la incertidumbre y los riesgos, la corporación utiliza la planificación. "...Es más, para decidir respecto de lo que el consumidor quiere y ha de pagar por ello, las firmas deben dar todos los pasos posibles para asegurarse que su producción va a ser requerida por el consumidor a un precio remunerativo. Debe estar segura de que el trabajo, los materiales y el equipo que necesita estarán disponibles a un costo consistente con el precio que ha fijado. Debe ejercitar control sobre los insumos que le son suministrados. *Debe reemplazar el mercado con la planificación...* El mercado es superado por medio de lo que es comúnmente llamado "integración vertical". La unidad planificadora controla así las fuentes de suministro y de colocación de los productos. Cuando una firma se encuentra en una posición especialmente dependiente de un producto o material importante, como lo es una compañía petrolera con respecto del petróleo crudo, de una compañía siderúrgica en relación al mineral o una compañía de aluminio con respecto a la bauxita, siempre existe el peligro que los suministros requeridos se ofrezcan a precios desfavorables... Desde el punto de vista de la firma, la eliminación del mercado convierte una negociación externa, y por ello una decisión parcial o enteramente incontrolable, en un asunto de decisión interna... El tamaño de la General Motors se encuentra al servicio no del monopolio, o de economías de escala, sino al servicio de la planificación. Y en cuanto a esta planificación —control de suministros, control de la demanda, obtención de capital, minimización del riesgo— no existe un límite superior definido en lo que a su tamaño se refiere. Bien podría ser que "cuanto mayor, tanto mejor". La forma corporativa se acomoda a esta necesidad. Permite claramente que la firma sea extremadamente grande¹⁹.

El núcleo central del CONTRA es su dirección central, la cual se encuentra siempre en la metrópolis y que sirve de oficina de planificación de la corporación. Esta oficina central es completamente diferente de las actividades productivas del CONTRA, las cuales pueden ser clasificadas en tres tipos diferentes: extractivas, industriales y de mercadeo. Estas actividades productivas se localizan tanto en la metrópolis como, mediante subsidiarias y filiales, en los países periféricos. La oficina central está compuesta esencialmente de un grupo de personas que planean y deciden qué, cómo, cuánto y en qué pe-

¹⁹Galbraith, John Kenneth, *The New Industrial State*, Boston, Houghton Mifflin, 1967.

río se ha de llevar a efecto la producción y la venta. Para poder ejecutar el proceso de decisión en forma racional, se cuenta con un sistema altamente eficiente de comunicaciones a través del cual fluye la información, el personal, el conocimiento tanto científico como tecnológico, el financiamiento y las decisiones que se requieren en cada caso.

Entre las actividades productivas del CONTRA se desarrolla en cambio un flujo de bienes y servicios, dentro de una estructura institucional caracterizada por empresas oligopólicas altamente integradas tanto horizontal como verticalmente, tanto a nivel nacional como internacional. En esta forma, el CONTRA reemplaza, en alto grado, al mercado, tanto nacional como internacional, ya que incorpora en su organización las fuentes de suministro de sus *insumos* y los canales de salida para su producción. Es más, puede influenciar apreciablemente la demanda de sus bienes y servicios a través de la presión que puede ejercer sobre el consumidor y los gobiernos.

Como se observa por lo expuesto, el nuevo "Sistema Industrial" también significa la desaparición del empresario clásico, del proveedor de capital y de los mercados de capital, y su reemplazo por planificadores de gran preparación y gerentes que constituyen la tecnoestructura corporativa. Estos mismos tecnócratas, que de acuerdo con Barber²⁰, gobernarán el mundo en un futuro próximo, y que además, como veremos luego, están reemplazando a la clase empresarial nacional en los países subdesarrollados, por ricos y avanzados que sean.

Por las razones indicadas más arriba, y ya que los gastos efectuados en investigación, diseño y tecnología se han convertido en partidas importantes dentro de la estructura de los costos fijos del CONTRA, éste tiene el mayor interés en prorratar dichos costos sobre la siempre creciente producción total, que incluye la producción vendida en los mercados metropolitanos y en los mercados mundiales. Por consiguiente, la incorporación de un número cada vez mayor de consumidores, tanto nacionales como extranjeros es absolutamente necesaria para su rentabilidad a largo plazo. De acuerdo a Galbraith en los países subdesarrollados la introducción de bienes de consumo—cosméticos, motonetas, radios a transistores, conservas, bicicletas, discos fonográficos, películas, cigarrillos norteamericanos— es considerada como de la mayor importancia en la estrategia de la expansión económica. También nos recuerda el autor citado que productos como el tabaco, el alcohol y el opio, que significaban un acostumbra-

²⁰Op. cit.

miento progresivo, fueron en su tiempo considerados bienes de importancia estratégica en el comercio, ya que permitían penetrar y retener mercados. Resulta claro entonces que la estrategia convencional del desarrollo económico concebida como el desarrollo de una sociedad capitalista de consumo similar a la norteamericana o europea, es, en realidad, la estrategia a largo plazo de maximización de las ganancias del "Sistema Industrial" y del CONTRA, estrategia que se basa en forma principalísima en la expansión de sus subsidiarias transnacionales y en la homogenización de la cultura de consumo a través del mundo.

Ha sido generalmente aceptado que los países capitalistas, particularmente los subdesarrollados, hicieron esfuerzos especiales para atraer el capital privado extranjero, ya que sentían la necesidad de capital, tecnología, capacidad empresarial y nuevos mercados externos, elementos que se supone el capital privado extranjero trae consigo. Pero la naturaleza del capital extranjero tradicional es muy diferente del nuevo "sistema industrial" internacional constituido por los CONTRAS. Se aprecia cada vez con mayor claridad que aquellos aportes deseados no son necesariamente tales.

En efecto, los aportes de nuevo capital son mínimos, puesto que las subsidiarias se financian en proporciones elevadísimas con recursos financieros locales, y sus remesas por utilidades, intereses, pago de regalías, asistencia técnica, insumos externos, etc., representan magnitudes varias veces superiores, de tal manera que el drenaje neto de recursos es substancial (sin contar las sobrefacturaciones habituales en cada uno de los rubros de pagos al extranjero, facilitadas sobremedida por tratarse con frecuencia de transacciones nominales internas del conglomerado).

La "transferencia" tecnológica tiene también características bastante especiales, puesto que al ocurrir esencialmente dentro del marco del conglomerado no es de esperar mayor esfuerzo de adaptación al contexto local ni estímulo alguno para el desarrollo científico y tecnológico nacional; se aprende a consumir nuevas técnicas, pero no a adaptarlas ni a producirlas. Algo similar ocurre con el empresariado nacional, que lejos de ser desarrollado es convertido en parte de una tecnocracia internacional o marginado. Finalmente, por lo que respecta a la apertura de nuevos mercados externos, la experiencia, al menos en el campo manufacturero, ha sido enteramente negativa.

La significación que está adquiriendo el nuevo sistema mundial, que corresponde a lo que en este trabajo hemos llamado la etapa del neomercantilismo, se expresa concretamente en la influencia que

ejerce sobre los Estado-naciones, que experimentan una pérdida acelerada de su capacidad nacional de decisión. Los párrafos siguientes resumen la reacción más frecuente encontrada en los países desarrollados.

“Para muchos países, la corporación multinacional es algo que representa un nuevo problema y existe mucha incertidumbre acerca de cómo enfrentarse con ella; se nota una aprensión generalizada y ésta se hace más frecuente que los análisis racionales. Sus beneficios son apreciados, pero hay suspicacias respecto de la novedad que significa la corporación multinacional. En esencia, la preocupación principal es la cuestión de la decisión; los países tienen temor de que las decisiones importantes vayan a ser tomadas en el extranjero, o si se toman dentro del país, por extranjeros. En particular, temen perder el poder nacional de decisión en favor de Estados Unidos. Tienen temor que una decisión “tomada en Detroit” produzca como resultado el cierre de una fábrica en el país.

Es muy posible identificar un cierto número de argumentos que suelen repetirse, especialmente *en los países desarrollados* invadidos por los CONTRAS:

i) La firma multinacional es un agente intermediario de penetración de las leyes, la política exterior y la cultura de un país por otro. Esta relación es asimétrica ya que el flujo tiende a ser desde el país central hacia el país subsidiario, y no en un sentido inverso. El problema de la extraterritorialidad respecto de asuntos tales como la legislación antitrust y el “comercio con el enemigo” es uno de los puntos cardinales de discusión y preocupación.

ii) Las corporaciones multinacionales reducen la capacidad del gobierno para ejercer el control de la economía nacional. Debido a su tamaño y a las conexiones internacionales de que dispone, tienen cierta flexibilidad para escapar las disposiciones impuestas por un país. La naturaleza y la efectividad de los instrumentos tradicionales —política monetaria, antitrusts, tributación— cambian cuando segmentos importantes de la economía están en manos extranjeras.

iii) La corporación multinacional tiende a centralizar la investigación y la decisión empresarial en el país de origen. A menos que se tomen medidas deliberadas, los efectos negativos (“backwash”) pueden ser mayores que los efectos positivos (“spread”), y la brecha tecnológica puede perpetuarse en lugar de ser reducida. La excesiva confianza depositada en las corporaciones multinacionales puede relegar al país a la calidad de marginal en lugar de convertirlo en centro.

iv) Las corporaciones multinacionales con frecuencia ocupan una posición dominante en la industria. Los países se preocupan acerca de la participación justa que habría de corresponderles, tanto en la producción como en la exportación. Las decisiones dependen de la estrategia y los planes de la oficina central, los cuales bien pueden ser limitados o parciales. Cada uno de los países tiene conciencia de que los otros países, incluido Estados Unidos, aplican presiones sobre la corporación multinacional para que produzcan, exporten o inviertan en forma determinada. Un país sin la capacidad de participar en el proceso de decisiones bien puede terminar obteniendo una participación más pequeña de lo que en efecto pudiera corresponderle.

v) Las industrias que se dedican a la extracción de materias primas son con frecuencia altamente oligopólicas, y tienen solamente un número reducido de firmas. El precio que un país obtiene por sus recursos no es fijado objetivamente en un mercado libre, sino que es determinado por medio de la negociación y el acuerdo por las corporaciones dominantes. A menos que un país tenga el conocimiento y la capacidad de negociación requeridos, bien puede obtener en definitiva una porción inferior a los beneficios potenciales²³.

El conflicto que existe entre el CONTRA y el Estado-nación también es reconocido por observadores que se inclinan favorablemente hacia las tendencias que han sido descritas anteriormente. Ball reconoce tres conflictos principales: a) con las empresas nacionales locales; b) con los gobiernos locales ("La decisión tomada por una corporación puede significar el máximo beneficio para la economía mundial, y sin embargo, ser completamente irrelevante para la economía del país en cuestión"), y c) con el cumplimiento de "la legislación nacional de Estados Unidos y de su política exterior que ese país exige a las subsidiarias extranjeras de compañías norteamericanas". Finalmente, de acuerdo con el mismo autor, existe la cuestión de la legitimidad del poder de CONTRA²⁴.

Algunos de los efectos que el proceso de conglomeración transnacional tiene en la relación *entre países desarrollados y subdesarrollados* se describen a continuación:

a) La capacidad creciente del CONTRA para sacar provecho en el más amplio sentido de la palabra de las ventajas que se le presentan para el crecimiento y la diversificación —economías de escala, gran

²³Stephen Hymer, *Transatlantic Reactions to Foreign Investment*; Economic Growth Center, Yale University, 1968. (Unpublished Center Discussion Paper Nº 53).

²⁴George W. Ball, "Making World Corporations into World Citizens", *War / Peace Report*, October, 1968.

acumulación de capital, planeación a largo plazo, poder de manipulación en el mercado, investigación tecnológica y científica, fuentes predominantemente internas de financiamiento, reducción de la inseguridad y los riesgos, posibilidad de escoger las mejores oportunidades en una amplia gama económica, etc. —revierten principalmente en favor de la nación donde se encuentra la sede del CONTRA, constituyendo así el conjunto de economías externas que integran e incrementan el grado de complejidad y especialización, así como dinamizan el resto de la economía de la metrópolis. Las subsidiarias y filiales del CONTRA que se encuentran en las naciones periféricas —no sólo en los sectores de producción primaria, sino también en todas las actividades de la economía subdesarrollada— no dan origen en forma similar a un complejo industrial integrado con el resto de la economía local; por el contrario, tienden a permanecer integradas con la matriz y su país sede. Más aún, dan lugar a ciertos efectos desintegradores, debido entre otros factores, al paralelismo de las actividades productivas que tienden a crear, ya que el CONTRA evita entregar todo el mercado, aunque sea pequeño, a un competidor (esto significa duplicaciones de capacidad instalada en mercados pequeños). Otro tanto ocurre con la introducción masiva de tecnologías altamente intensivas de capital, las cuales desplazan a las actividades locales, desplazamiento que incluye a empresarios, obreros, etc. Ya que las subsidiarias permanecen tan interrelacionadas como sea posible con sus matrices en términos de insumos, tecnología, personal, propiedad, administración e innovación en los procesos y productos, etc., los efectos promotores sobre la economía local tienden probablemente a ser menos importantes que los efectos retardatarios, o que los efectos promotores sobre la economía de la nación metrópolis;

b) Como por varias razones el CONTRA necesita expandir sus mercados en forma continua, las naciones desarrolladas se hallan sujetas a una ofensiva masiva del consumismo típico de las sociedades desarrolladas. Existe, por cierto, un mercado para estos bienes entre el pequeño segmento de los grupos de ingresos altos que están integrados en la parte desarrollada del sistema global; pero el efecto demostración también captura los segmentos de rentas más bajas. Este fenómeno introduce serias distorsiones e irracionalidades en la estructura de la demanda y en la asignación de recursos de inversión, tanto privados como públicos, y a la vez reduce los ahorros personales transfiriéndolos al CONTRA y en parte al exterior;

c) Las actividades a las cuales se aboca el CONTRA son frecuentemente oligopólicas en alto grado; un pequeño número de exporta-

dores primarios comprando a un número elevado de pequeños agricultores o empresas mineras, y pocos productores de bienes de consumo durables vendiendo a muchos consumidores independientes. Bajo estas condiciones el CONTRA puede estar pagando por debajo de lo normal a los productores locales y recargando los precios a los consumidores locales, obteniendo así exceso de beneficios en ambas transacciones y enviando dichos beneficios ya sea a la oficina matriz o reinvirtiéndolas en el lugar donde operan, y por consiguiente acentuando el proceso acumulativamente.

El análisis previo nos lleva a la siguiente conclusión: el sistema capitalista mundial se encuentra en un proceso de reorganización que lo ha de convertir en un nuevo sistema industrial internacional cuyas principales instituciones son los CONTRAS, respaldados cada vez más por los gobiernos de los países desarrollados; ésta es una nueva estructura de dominación que cuenta con un gran número de características del sistema mercantilista. Este nuevo sistema tiende a concentrar la planificación y la utilización de los recursos humanos, naturales y de capital, así como el desarrollo de la ciencia y la tecnología, en el "cerebro" del nuevo sistema industrial: los tecnócratas del CONTRA, de las organizaciones internacionales, y de los gobiernos de los países desarrollados.

En este trabajo deseamos sugerir la hipótesis de que este proceso de integración transnacional tiende a reforzar el proceso de subdesarrollo cultural, político, social y económico de los países periféricos, ahondando aún más su dependencia y su desintegración interna.

El ejemplo del Canadá puede ser ilustrativo: "El siguiente es un esbozo de la caída del Canadá en la dependencia económica, cultural y política de Estados Unidos. Se trata de explicar el proceso por medio del cual su unidad tanto política como empresarial ha sido erosionada hasta un punto más allá del cual se encuentra la desintegración del Canadá como Estado-nación.

El Canadá fue descubierto, explorado y desarrollado como parte del sistema mercantilista, primero de Francia y después de Inglaterra. Obtuvo su independencia y se convirtió en nación en un período histórico muy corto, en el que los bienes, los capitales y la gente se desplazaron en respuesta a fuerzas económicas que operaban en mercados internacionales relativamente libres y competitivos.

El Canadá de hoy ha sido descrito como el país subdesarrollado más rico del mundo. La regresión que ha sufrido hasta llegar a un estado de extrema dependencia tanto política como económica no puede ser de ninguna manera atribuida, como es costumbre en ciertos

círculos, a una dotación desfavorable de recursos. La ausencia de una dinámica independiente que sufre el Canadá tampoco puede ser atribuida a su cultural tradicional. Aquí nos vemos obligados a buscar la explicación del subdesarrollo y la fragmentación en las instituciones y procesos de la sociedad moderna. Por lo tanto, se sugiere que la causa radica en la dinámica del nuevo mercantilismo de la economía corporativa norteamericana"²⁵.

En lo que se refiere a América Latina, la siguiente cita de Furtado es igualmente sugerente: "La penetración del CONTRA en la industria latinoamericana comenzó después de la Gran Depresión. Tras la Segunda Guerra Mundial esta penetración se hizo más intensa, muy particularmente en los países que ya habían alcanzado cierto desarrollo industrial (principalmente Argentina, México y Brasil). En esta forma... el proceso de formación de una clase nacional de empresarios industriales se vio interrumpida. Dada su posición financiera poderosa, el CONTRA fue extendiendo paulatinamente su control sobre los sectores más dinámicos de la actividad industrial. Los mejores talentos que salieron de la industria local fueron absorbidos en la nueva clase gerencial... La clase empresarial nacional e independiente se encontró, durante este proceso, restringida a actividades secundarias o a empresas de carácter pionero, las cuales, a largo plazo, abrieron nuevos campos para la futura expansión del CONTRA... La eliminación de la clase empresarial nacional consiguientemente excluye la posibilidad de un desarrollo nacional autosostenido de acuerdo al desarrollo capitalista clásico".

La observación de Furtado puede generalizarse al conjunto de las clases sociales para tener una visión más clara del proceso de desintegración nacional. Para ello debemos incorporar al esquema presentado en los gráficos anteriores, y particularmente en los países subdesarrollados, una estructura de clases, en la forma presentada en el gráfico N° 5:

Según puede apreciarse, la división entre grupos integrados y grupos no integrados se superpone a la estructura de clases, dando lugar a que existan grupos integrados y no integrados tanto en la clase empresarial, como en las clases medias y en los sectores obreros, además de los marginados. Es evidente que las dimensiones relativas de los siete segmentos en que aparece dividida la sociedad en el gráfico serán diferentes de acuerdo con las condiciones que hayan llegado a prevalecer en cada país, y es probable que aquí también convenga en inves-

²⁵Kari Levitt, "Canada: Economic Dependence and Political Disintegration", *New World Quarterly*, Vol. IV, N° 2, Jamaica, 1968.

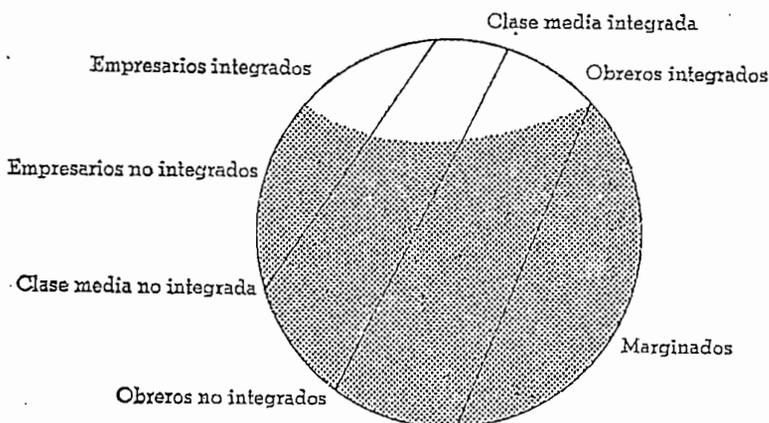


Gráfico 5

tigaciones posteriores realizar un ensayo tipológico de manera que se pueda reflejar las distintas situaciones prevalencias en diversos países²⁶.

La hipótesis que sugiere todo el análisis que se ha venido efectuando es que esta estructura social deriva parte importante de su dinamismo de la influencia que recibe el segmento internacionalizado de nuestros países de los países centrales. Como se ha visto, dicha influencia se manifiesta al nivel de la estructura productiva, por la penetración masiva y extraordinaria dinámica del conglomerado transnacional y sus subsidiarias y filiales de todo tipo; en el plano tecnológico, por la introducción en gran escala de técnicas altamente capitalizadas y ahorradoras de mano de obra; al nivel cultural e ideológico, por una abrumadora y sistemática publicidad del modelo de civilización consumista y la orientación en la asignación de recursos que de ahí resulta; y al nivel concreto de las políticas y estrategias de desarrollo, por la presión de los intereses privados y públicos nacionales, extranjeros e internacionales asociados al segmento internacionalizado, en favor de políticas que fomenten un desarrollo de esta naturaleza.

Como se señaló en la sección sobre el proceso de polarización interno, el proceso de modernización que entraña este tipo de estrategia de desarrollo significa un gradual reemplazo de la estructura productiva tradicional por otra de un grado de densidad de capital mucho mayor. Dadas las condiciones que se especificaron en esa oportunidad, este proceso tiende a producir dos resultados opuestos: por una parte,

²⁶El esquema del gráfico tiene sólo propósitos ilustrativos generales. Un análisis más detallado de la naturaleza de la estratificación social en países de América Latina se encuentra en el trabajo de Darcy Ribeiro, que aparece en esta misma revista.

el proceso de modernización incorpora a las nuevas estructuras productivas a los individuos y grupos especialmente aptos para el tipo de racionalidad que prevalece en él; por la otra repele a los individuos y grupos sociales que no tienen cabida en la nueva estructura productiva o no tienen condiciones para adaptarse a ellas. Es importante destacar que este proceso no solamente tiende a limitar la formación de un empresariado nacional, como lo señala acertadamente Furtado en la cita previa, sino también clases medias nacionales (incluyendo grupos intelectuales, científicos y técnicos nacionales) e incluso una clase obrera nacional. El avance del proceso de modernización actúa, en efecto, introduciendo una cuña a lo largo de la franja en que se encuentran los segmentos integrados y no integrados (véase el gráfico 6), tendiendo a incorporar a parte de los empresarios nacionales como gerentes de las nuevas empresas y marginando a los no aprovechables, incorporando a algunos de los profesionales, técnicos y empleados adaptables y marginando al resto y a los que no lo sean; e incorporando parte de la mano de obra calificada o con condiciones para calificarse y repeliendo al resto y a aquella otra parte que se supone no tener niveles de calificación técnica e incluso cultural para adaptarse a las nuevas condiciones.

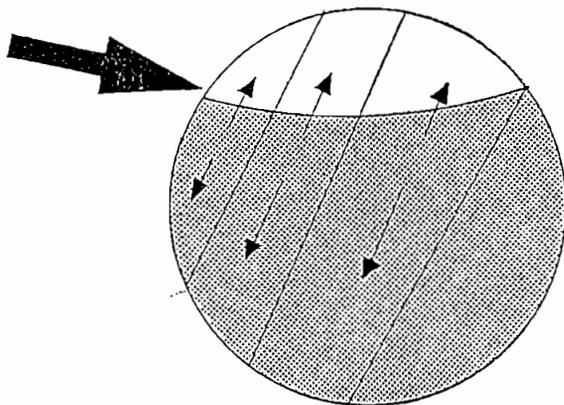


Gráfico 6

El efecto desintegrador de cada uno de los grupos o clases sociales que se acaba de describir tiene también consecuencias desde el punto de vista de la movilidad social entre dichos grupos o clases. El empresario marginado tenderá en parte a engrosar las filas de la pequeña industria y el artesanado, y en su mayor parte abandonará estas actividades para convertirse en un empleado de clase media. Los sectores de clase media marginados tenderán a acumularse en cambio en un creciente grupo de personas frustradas, sin expectativas y que

procuran de alguna manera mantener la apariencia de una burguesía acomodada, acorraladas entre las fuerzas que les impiden integrarse al grupo internacionalizado y las que los empujan a la proletarianización. Los sectores obreros marginados tenderán en cambio a aumentar el volumen de la marginalidad absoluta, en donde, al igual que en la clase media, se acumulará un foco creciente de frustración y resentimiento de dimensiones demográficas considerables.

En el otro sentido, es obvio que también habrá una movilidad social ascendente, selectiva y discriminatoria, que permitirá a algunos marginados incorporarse a la clase obrera, a algunos obreros escalar los tramos inferiores de la clase media, y a algunos sectores de la clase media incorporarse al pequeño empresariado, movimiento que tenderá a agudizar las presiones sobre los niveles salariales del sector obrero y que hará aún más angustiosa la situación de las clases medias.

Finalmente, es muy probable que a esta movilidad social interna corresponda también una movilidad social externa, particularmente entre el segmento de altos ingresos de nuestros países y los países centrales que integran el núcleo del sistema transnacional, el que evidentemente constituye un mercado internacional de trabajo para los recursos humanos de elevados niveles de calificación. De ahí la emigración masiva de profesionales y técnicos de nuestros países —la llamada “fuga de cerebros”—; pero de ahí también un flujo inverso de expertos y administradores para orientar y organizar nuestro proceso de modernización y desarrollo. El gráfico 7 procura ilustrar este conjunto de procesos de movilidad social interna y externa.

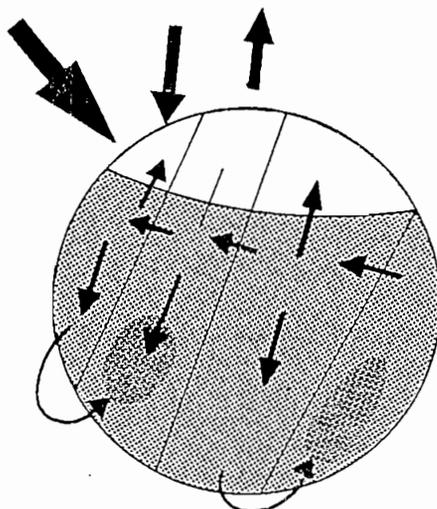


Gráfico 7

El proceso de desintegración social que se ha esbozado en los párrafos anteriores afecta también a las instituciones sociales en que se articulan y expresan los diversos grupos y sectores. Tendencias similares a las descritas para el conjunto de la sociedad deberán encontrarse por consiguiente en el Estado, en la Iglesia, en las fuerzas armadas, en los partidos políticos de base relativamente amplia, en las universidades. La crisis que vive cada una de estas instituciones tendrá características singulares de acuerdo con la combinación especial de grupos que las componen, pero también de acuerdo a la intensidad que en cada una de ellas adoptan los procesos de integración transnacional y de desintegración nacional, y a la forma como afectan su estructura y funciones.