



CONSEJO EPISCOPAL LATINOAMERICANO  
-CELAM-

# Dependencia y Brechas entre ricos y pobres

**INSTITUTO TEOLÓGICO  
PASTORAL DEL CELAM**

*1985*  
**Biblioteca**

Antonio Abreu, S.T.  
IBRADES

*A.2.8  
D.36  
16.*

Documentos CELAM No. 86

Departamento de Pastoral Social - DEPAS

Bogotá - Febrero 1987

## P R E S E N T A C I O N

*El DEPAS desde el principio de la actual dirección asumió el estudio de uno de los más graves problemas sociales en América Latina, la brecha entre ricos y pobres. Después de varias reuniones y seminarios pudo elaborar un documento publicado el año pasado (Colección CELAM No. 69).*

*Allí mismo se vio la necesidad de clarificar el problema de la dependencia, íntimamente vinculado al de la brecha, por la relación de la brecha con la situación actual de la economía, su crisis y la deuda externa; se hacía importante esclarecer si estas manifestaciones tenían relación con la dependencia.*

*No queríamos que de entrada nuestro proyecto tomara el sesgo de una interpretación ideológica, en tal forma que el hecho, en sí innegable, sirviera de base para demostrar o confirmar la tesis leninista puesta al día por el neomarxismo. Por esa razón, solicitamos a un experto en economía para que, con rigor científico, mostrara los mecanismos en que se desarrolla la dependencia. El lector podrá ver en qué medida la dependencia no sólo condiciona sino causa la brecha, sin que de ahí se pueda concluir que es la única causa de la brecha socio-económica y mucho menos de la socio-política y de la socio-cultural. Con todo, aparece en el estudio que los tres aspectos de la brecha se interrelacionan íntimamente.*

*Tan delicado trabajo se encomendó al equipo de IBRADES (Instituto Brasileño de Desarrollo) que bajo la dirección del Padre Francisco Ivern, S.J. cuenta con más de diez investigadores. La institución encomendó la elaboración y estudio del tema al Padre Antonio Abreu, S.J., que ostenta su maestría en economía por la Universidad de Michigan. Varios meses de estudio y tres de redacciones, condujeron al texto que publicamos.*

*La sola visión global que da la lectura del índice muestra la secuencia de temas con que se desarrolla el análisis, fino, perspicaz y completo. Se tuvo además la preocupación de hacer asequible, para un lector no versado en economía, la terminología y explicación de los fenómenos.*

*El presente estudio nos parece cumplir el propósito, clarificando los conceptos de dependencia y subdesarrollo, mostrando la evolución histórica del hecho de la dependencia en sus diferentes formas y mecanismos internos y externos hasta sus novísimas aspiraciones, incluida la tecnología. Ello exigió al autor desentrañar después el contenido y evolución ideológica de la dependencia y su última articulación en la triple alianza. Así se pudo pasar a describir los siete impactos de la dependencia sobre la brecha, para culminar con el impacto-síntesis, la deuda externa, problema agudizado hoy más que nunca en América Latina. Se concluyó con las perspectivas que el trabajo sugería para América Latina y con sugerencias que al respecto se desprendían como misión y tarea de la Iglesia.*

*Esperamos que este complemento a la publicación sobre la brecha ayude a dilucidar la problemática tan específica de América Latina.*

*Agradecemos a IBRADES y particularmente al P. Antonio Abreu, S.J. esta contribución tan valiosa en bien de América Latina.*

**JAIME VELEZ CORREA, S.J.**  
*Secretario Ejecutivo del DEPAS*

*Bogotá, Noviembre de 1986*

## **DEPENDENCIA Y BRECHAS ENTRE RICOS Y POBRES**

**Antonio Abreu, S.J.**  
**Centro Juan XXIII**

## 1. Introducción

### 1.1 Dimensión histórica del tema

Algunos compendios de Biología se titulaban "Historia Natural". La Física y la Química tienen una *historia* en cuanto estudian acontecimientos del universo; su comprensión de la realidad cambia según un antes y un después. Pero el "fragmento de lo real" que captan se supone estable. Las ciencias sociales (entre ellas la Economía) son más radicalmente históricas, son históricas "al cuadrado": no sólo es historia la comprensión de la realidad sino que la realidad misma se transforma. Más que todo el *objeto* es histórico.

La dificultad de captar los grandes sucesos económicos radica en que están en proceso, y para nosotros hoy, en un devenir acelerado. Y todavía más, porque son económicos, sociales y políticos y, sobre todo, antropológicos. No es posible separar estos diversos niveles porque actúan unos sobre los otros. El economista corre el riesgo de decir cosas muy inteligentes pero inútiles, porque supone que aquellas cosas, que él no toca quedan tal y como son, cuando lo más decisivo es lo que él no trató, es decir, los aspectos políticos, sociológicos y antropológicos.

Así, el *subdesarrollo* es uno de esos fenómenos globales a los que se aplica lo dicho antes. De la misma manera, la *dependencia*, que no se identifica conceptualmente con el subdesarrollo, aunque con él se liga indisolublemente.

### 1.2 Relación entre subdesarrollo y dependencia

Comencemos con la historia de la relación entre subdesarrollo y dependencia; historia de los sucesos y de las teorías sobre los mismos.

Hobson pensaba que el "imperialismo" era el recurso que la burguesía tenía para mantener la desigualdad dentro de los países hoy llamados "desarrollados" o "centrales". Intentó demostrarlo de la siguiente manera: Generar el excedente económico (ahorro) para aumentar la capacidad produc-

tiva (inversión), hace crecer el empleo más aceleradamente que la fuerza de trabajo (número de trabajadores disponibles). Esto significa que la acumulación de capital llevaría al pleno empleo, reforzando así la posición de la clase obrera. De esta manera, el progreso técnico y la exportación de capital, serían las soluciones de la burguesía, para acumular capital sin llegar al pleno empleo de la clase obrera.

Así pues, el capitalismo, para quedar bien, necesita acumular. El progreso técnico y la exportación de capitales permiten generar excedentes con eficiencia siempre mayor sin tener que aumentar "de manera excesiva" los salarios. Esta es la teoría de Hobson sobre el imperialismo.

Tal teoría puede reflejar la intención de la burguesía o la solución que intentó en ese entonces. Sin embargo, el comportamiento neocolonial de la burguesía imperialista se explica mejor por el afán de buscar el control de los recursos naturales del que hoy se llama tercer mundo. Pero, de hecho, la "mundialización" del capitalismo significó la "mundialización" de las relaciones y de la dialéctica entre los detentores de medios de producción y los desprovistos de ellos. En cierta manera, el capitalismo super-nacional permitió que la desigualdad en los países centrales se redujese considerablemente. Todo pasó como si las clases trabajadoras de los países centrales se volvieran socios menores en la posesión de los medios de producción.

En la época de oro del "imperialismo tradicional" los sindicalistas más aguerridos y lúcidos combatían la exportación de capitales porque la juzgaban perjudicial para los trabajadores. Por otra parte, los estudiosos preveían que el capitalismo industrial y el progreso técnico inevitablemente tendrían que generalizarse ("mundianizarse"). Y esto lo pensaban no sólo los defensores del capitalismo sino también Marx y sus discípulos. De hecho el resultado histórico fue contrario, porque los trabajadores del centro quedaron mejor y el capitalismo avanzado del centro no se "mundializó". Se dio una división internacional del trabajo, en la cual lo "arcaico" (las relaciones precapitalistas, las técnicas primitivas) no fue superado sino resultó útil para el conjunto del sistema capitalista mundial.

Este aumento real de la riqueza en los países centrales fue una posibilidad histórica que de hecho se realizó. No había ninguna "necesidad objetiva" para que esto aconteciera o que sucediera así. La historia se hace por la acción de los hombres en grupos sociales organizados.

El aumento de la productividad, a través del progreso técnico y de las economías de escala, se debe mucho a la lucha de las grandes organizaciones de la masa trabajadora; si esto se hubiera dicho en aquella época parecería como un contra-sentido. Las luchas populares, la organización de los trabajadores explica ampliamente, aunque no del todo, por qué los desarrollados de hoy son "desarrollados", es decir, porque forzó nuevas formas más eficaces de acumulación de capital, además de crear mercados para la producción ampliada.

Las diferencias de productividad y de capacidad de generar excedente, en un momento dado de la historia pasada, no parecen explicar tanto las diferencias de destino histórico de las sociedades. Así, entre las colonias inglesas en América, en la segunda mitad del siglo XVIII, la Nueva Inglaterra generaba menos excedente y acumulaba menos que las "Indias Occidentales".

Existe diferencia fundamental entre una región "atrasada" y una "sub-desarrollada": La Nueva Inglaterra, cuando realizó su independencia, era un poco más "atrasada" que varios dominios españoles y portugueses en América.

El "subdesarrollo" se define por un tipo de articulación o desarticulación (?) interna y un tipo de articulación externa, las que actúan dinámicamente juntas como las piezas de unas tijeras, distintas pero inseparables.

Intentaremos ayudar a entender la articulación externa, que es *inseparable* de la interna.

La articulación interna es precisamente la "funcionalidad de la discrepante", es decir, lo "arcaico" no es superado sino reorganizado de tal manera que funcione subordinado a lo "moderno", introducido por el capitalismo. Con esto, la

relación de dependencia está ligada a la existencia interna de un núcleo moderno, eficiente, productivo y de un círculo "no moderno" de pobreza y baja productividad. Para ello ayuda la comparación de las muñecas rusas: una tiene dentro a la otra, ésta tiene otra y así sucesivamente. En nuestros países subdesarrollados el área más dependiente es la más desigual, pero dentro de ella se repiten las relaciones de desarrollo desigual combinado, donde lo "arcaico" es útil o sirve a lo moderno.

### 1.3 Plan de trabajo y conexiones del tema

Cualquier país simplemente "atrasado" ha tenido siempre ricos que atesoraron bienes y pobres que sufrieron hambre. En este caso se puede hablar de brecha entre ricos y pobres. Como también, si comparamos un país así, con los países modernos industrializados, se puede hablar de brecha internacional debida a la "no modernidad" del país "atrasado". Por ejemplo, Nepal hoy día prácticamente no fue alcanzado ni por la industria ni por la técnica, y por lo mismo no entra en el juego dialéctico de dependencia y subdesarrollo; más aún, Nepal es más pobre que muchos de nuestros países y sin embargo no es dependiente ni subdesarrollado. Precisamente porque el subdesarrollo consiste en un modo de relacionarse un país con el mundo moderno técnico e industrial, dicho país "subdesarrollado" queda dependiente hacia afuera y desarticulado internamente.

En nuestro estudio consideramos la estructura económico-social como una polea de transmisión de la dependencia a las brechas interna y externa que, como acabamos de decir, son inseparables. De ahí resultan *dos pares de relaciones dinámicas*: por una parte, entre la "organización subdesarrollada" de la economía de un país y su dependencia externa; y por otra parte, entre la desarticulación social y la "organización subdesarrollada".

Estas vinculaciones o relaciones son *dinámicas*, en cuanto una actúa sobre la otra, siendo ambas históricas, es decir, se reproducen en formas nuevas. De ahí que para entenderlas sea

indispensable estudiarlas históricamente, lo cual hacemos en el no. 2 de nuestro trabajo.

Al estudiar esa historia nos damos cuenta del papel que las ideas, generadas por la relación de subdesarrollo, desempeñan para justificar y confirmar la misma. Aparece así más claro el vínculo entre lo que se piensa y lo que se hace, en su interrelación dialéctica. Además se confirma que *saber es poder*, y particularmente cuando el saber es reconocido como tal por todos. De esta manera se justifica el no. 3 de nuestro estudio que se ocupa del papel de las ideologías de la dependencia.

Los dos anteriores numerales, historia y análisis de las ideologías, sirven de gran introducción para descubrir *cómo* funciona hoy la dependencia, tema del no. 4, que examina los mecanismos de la dependencia, analizando "la triple alianza", a saber, de la empresa multinacional, del gran capital nacional y del Estado, como "articulación última" de dicha dependencia.

Lo anterior nos lleva al estudio de los *impactos*, cuestión abordada en el no. 5 de nuestro trabajo. En él señalamos *siete* impactos (el número no sugiere nada apocalíptico), los cuales inciden en la dependencia y, confirmando los numerales precedentes, justifican el título y tema del presente estudio.

Finalmente, y a manera de conclusión, el no. 6 sugiere las perspectivas y ayudas que la Iglesia, servidora de los pueblos, puede prestar a nuestro continente. Intentamos con ello ver y comprender la situación del hombre caído a manos de los ladrones en el camino de Jericó (Lc 10, 30-37), para así entender nuestro compromiso con él en la hospedería. En otras palabras, buscamos comprender la realidad para juzgarla a la luz de la fe y actuar con una caridad *lúcida y eficaz*.

## 2. La dependencia en su evolución histórica

### 2.1 Concepto de dependencia

A partir de fines del siglo XV, la humanidad se encontraba cada vez más unificada, como si el planeta se hubiera encogido sobre sí mismo. La planetarización se hace en todos los niveles; los hechos económicos desempeñan el papel importante de inducir el proceso global, o al menos, crear condiciones para ello. Así todas las sociedades y economías nacionales, en alguna medida, *dependen* cada vez más unas de otras.

Entre Japón, Europa y Estados Unidos existe *interdependencia*. Tal dependencia es cualitativamente distinta de la dependencia propiamente tal. La diferencia no está solamente en el grado de asimetría de la relación, ya que ninguna relación es perfectamente simétrica: Estados Unidos tiene relaciones hegemónicas con todo el mundo. La diferencia sustancial consiste en la efectiva capacidad nacional de que se tomen y se puedan implementar internamente las decisiones fundamentales de política económica. En otras palabras, dos países son interdependientes cuando cada uno puede decidir por sí mismo y autónomamente las políticas fundamentales de su economía.

El Japón debe tener en cuenta lo que hace la economía americana, pero tiene capacidad de elaborar alternativas a la economía japonesa; y estas políticas son, en última instancia, determinantes para lo que sucede en el Japón. En Europa Occidental el caso es un poco más complejo, dado el alto grado de interdependencia *entre* los miembros del Mercado Común Europeo (M.C.E.). Pero como conjunto, tienen posibilidades semejantes a los japoneses.

Es de advertir que para efectos prácticos, aunque Canadá no puede decidir por sí mismo, lo más realista es considerarlo como parte integrante de *una* economía norteamericana.

Cuando las grandes decisiones tomadas "fuera" influyen de manera dominante, entonces se da la *dependencia*, en sentido estricto.

El tipo peculiar de atraso o de avance (!) que resulta de la dependencia y la desarticulación interna que la acompaña, se llamará *subdesarrollo*.

La noción de dependencia es nítida hasta cierto punto, con fronteras en constante movimiento. Es obvio que pequeños países exportadores de productos agrícolas, controlados por grandes firmas americanas, son dependientes. Pero no aparece claro, como veremos, que la "tercera sustitución de importaciones", como se está dando en Brasil, termine con la dependencia, por más que complete su instalación de bienes de equipo e intermedios.

Concretamente, la dependencia radica en bienes o factores de producción que el país necesita y no tiene, y que los países centrales le pueden suministrar las condiciones que éstos le imponen. Sin embargo, en el fondo es la situación interna de poder la que determina lo que el país "necesita", o sea las prioridades que en último término le son impuestas desde fuera. Por ejemplo, si es más urgente producir leche para todos los niños o multiplicar los televisores a color.

Las reglas del juego del mercado resultan de factores objetivos y técnicos, pero sobre todo de la organización o desorganización de la sociedad: de oposiciones, alianzas, conciliaciones, conflictos, dominación y subordinación entre diversos grupos.

La superioridad técnica tiene su peso, pero ella misma no deja de ser resultado también de grandes decisiones tomadas en el pasado y que dependen del poder relativo de los grupos de aquella sociedad que los tomó.

### 2.2. Etapas de la dependencia y sus tipos

Todos los países que hoy forman el tercer mundo han pasado o están pasando por el tipo "clásico" o "tradicional" de dependencia: economía especializada en productos primarios (mineros, agropecuarios) y la "necesidad" de importar tácticamente todos aquellos artículos industriales que consuman.

Naturalmente, hay subdivisiones posibles, en la medida en que el sector exportador hegemónico esté en las manos de nacionales o extranjeros; conforme el carácter más o menos dinámico de estas exportaciones (p. ej.: importancia de abastecimientos para la economía central, etc.). Cada caso tiene su peculiaridad.

Durante varias décadas del siglo XIX y comienzos del XX, como todas las experiencias históricas dependientes y subdesarrolladas eran de este tipo "clásico", hubo líderes con mentalidad de industrialista que creían que el problema era precisamente que su país careciera de industria. El día en que la tengamos —argumentaban ellos— la dependencia, y con ella el atraso, el analfabetismo y el autoritarismo de los "caciques políticos" cesarán.

De hecho, la industrialización subdesarrollada, donde aconteció, *cambió* el tipo de dependencia. La teoría clásica del imperialismo partía concretamente del análisis de los intereses ingleses en relaciones coloniales o semicoloniales. Es decir, los objetivos de los ingleses, al establecer las relaciones coloniales, eran acceder a recursos naturales, a bienes primarios, a mercado para sus productos industriales. Estos intereses ingleses se conectaban, en países políticamente independientes, con los intereses de los grandes terratenientes y de los comerciantes importadores y exportadores.

Con el siglo XX la hegemonía mundial de la economía pasa a los Estados Unidos. Surgen iniciativas industriales locales en países dependientes, en general, como complementarias a las importaciones. Con ello se esboza un nuevo pacto, que es el del centro emergente interesado en proporcionar equipos y productos semi-elaborados, con los grupos industriales nacionales que pretenden promover la industrialización. En esta fase los trabajadores son objetivamente aliados internos de los industriales.

El siguiente paso en la historia de la dependencia se da cuando el gran capital transnacional decide asociarse a la burguesía nacional y al Estado en países como México, Argentina, Colombia, Brasil, a fin de producir para el mercado interno,

y eventualmente, exportar. Además de la nueva dependencia financiera y gerencial creada, persiste aquella forma más "profunda" de dependencia industrial, consistente en que el país produce bienes de consumo, pero depende de los bienes importados que entran en la producción de los bienes de consumo como instrumento o como material. Es necesario también importar tecnología, pues se trata de producir para el consumo de los grupos medios y altos dentro de los patrones de calidad usuales "afuera". Con esto entran ahora en la "alianza" las clases medias para las cuales este estilo de industrialización permite consumir lo que se usa "afuera", como lo estimula la propaganda de las empresas.

Lo anterior explica, por ejemplo, por qué se da prioridad al transporte individual y a los vehículos particulares. No existe un "interés nacional" abstracto, deductible de principios generales. Existe el interés de grupos que consiguen asociarse en una nación para dictar la política económica más útil para ellos.

Hoy se vislumbra un posible "nuevo paso". A partir de la crisis del petróleo (1974) el gobierno de Geisel, en Brasil, decidió implantar industrias de bienes intermedios y de producción que le hacían falta. Para ello se hizo un esfuerzo enorme. El posterior éxito relativo del programa parece haber contribuido al desahogo de la balanza de pagos y al repunte del crecimiento económico. Hoy día Brasil parece listo a tener un perfil industrial completo y maduro, con bienes de consumo (durables y no durables), bienes intermedios y de producción. Desde ese entonces la dependencia brasileña será "solamente" tecnológica y financiera.

Después de esta breve síntesis histórica de las etapas de la dependencia, pasamos a ver más de cerca cada una de las etapas o tipos de la dependencia.

## 2.2.1 Dependencia "clásica"

### 2.2.1.1 Noción y naturaleza de la dependencia "clásica"

En rigor, cuando se habla de "dependencia" se piensa en la situación de un país políticamente autónomo, sometido econó-

micamente a las condiciones impuestas por otro más avanzado técnicamente. Para efectos didácticos de análisis, comenzamos examinando la relación "primaria-exportadora", llamada a veces "neo-colonial". Esta es punto de partida para las etapas superiores de dependencia de algunos países, ya que muchos no han salido todavía de ella.

El apelativo "neocolonial" quiere expresar lo siguiente: las potencias industriales consiguen económicamente, por el juego de mercado, algo muy semejante a lo que ellas mismas o sus concurrentes obtenían políticamente en el pasado, por el dominio colonial. La relación neo-colonial puede darse o no con la propia ex-metrópoli.

Esta "dependencia", consiste, como hemos visto, en que la economía que nos interesa, por una razón histórica u otra, se organiza predominantemente "hacia afuera" y se especializa en producir bienes primarios que exigen poca transformación y poca técnica. Básicamente, se explotan recursos naturales y, con frecuencia, mano de obra esclava. Dijimos ya que la relación política colonial puede a veces sustituirse con ventajas de flexibilidad y eficacia, por el juego del mercado internacional.

De la misma manera, la esclavitud jurídica puede dar lugar a otras formas de organización del trabajo. Basta que la población crezca y que la tierra quede en manos de pocos para que otras formas de explotación del trabajo puedan sustituir la esclavitud manifiesta. Les quedan a los terratenientes dos posibilidades: a) exigir de sus aparceros parte del producto a cambio del uso de la tierra, lo que algunos llaman relación "precapitalista"; b) Pagar salarios de mera subsistencia a los empleados, lo que ya es un esquema capitalista.

En este contexto, se atiende, mediante la importación, al consumo de bienes un poco más elaborados, incluidas artesanías, pero sobre todo productos industriales.

### **2.2.1.2 Formas de articulación externa en la dependencia "clásica"**

El tipo de dependencia "clásica" o "tradicional", a pesar de ser la más sencilla y manifiesta forma de dependencia explo-

tadora, implica que parte del excedente económico generado permanezca disponible para el mercado interno; por lo menos, la remuneración de los "administradores coloniales" y los gastos de administración. La permanencia del excedente, internamente disponible, se puede dar de cuatro formas distintas, según sea la dimensión del excedente, la manera como la gente se apropia del mismo y lo utiliza.

Estas formas de modelo colonial preparan o no condiciones para una eventual transformación posterior.

**a) La simple administración colonial** se caracteriza por:

— La apropiación interna del excedente se reduce al mínimo. Los pocos individuos que la hacen son meros administradores del centro al que pertenecen y donde piensan retornar, lo cual no se puede pensar fuera de la situación política de colonia, pues, si no se dan rebeliones de los "nativos", la sociedad no cambia. —Por otra parte, no se da actividad política local; toda actividad política se hace en el centro, ante el cual los administradores locales, como sus ciudadanos y servidores, tienen voz y voto en términos de adaptar las políticas a la realidad concreta, ya que su discurso es administrativo, ejecutivo, no político, con miras a adaptar los medios a los objetivos de la metrópoli, y a la realidad de la colonia. Es posible en este caso que algún administrador, que intenta ser algo más autónomo, sea puesto preso como traidor o gastador y que, damas ilustres y clérigos en el centro, estén más preocupados por la población colonial que los administradores.

**b) La clase dominante local colonizada**, cuyo origen nacional (raíz cultural o ideología) la identifica es el centro, se caracteriza por apropiarse una parte del excedente. El aumento de riqueza interna hace que esta clase dominante procure modernizar su consumo, adaptándolo a las costumbres del mundo "civilizado". El sector de comercio externo tenderá a crecer, con alguna mejoría técnica en la producción de los bienes primarios exportables.

**c) Los grupos dominantes nacionales autónomos**, que se apropian parte considerable del excedente, se caracterizan por

procurar ampliar su propia esfera de acción. Esto sucede, por ejemplo, en países donde la actividad minera, antes nacional, ha caído en manos de grandes firmas extranjeras, pero donde ha quedado un grupo empresarial nacional. Otro ejemplo mejor todavía, se da cuando una actividad exportadora encuentra demanda elástica y vital de parte del "centro" (trigo y carne, por ejemplo, en los países del Plata). Habrá mayores posibilidades de diversificación.

d) Una última forma de la dependencia "clásica" encontramos cuando el *Estado se apropia* parte sustancial del excedente, mediante impuestos sobre los recursos naturales explotados. Todo depende de las fuerzas sociales que controlan el Estado, si sus propósitos se asemejan al caso segundo o al caso tercero anteriormente señalados.

Es de advertir que las tres últimas formas de dependencia, en la práctica económica, sirven a los interesados de la "metrópoli" y a los grupos dominantes de la "neo-colonia". Si hubiere descontento por parte de los últimos, la "metrópoli" puede, por ejemplo, eventualmente, apoyar la sustitución de las élites de la "neo-colonia". El poder interno de una élite desligada de su pueblo desarticulado, es frágil y, precisamente, no subsiste sin el apoyo externo del aliado poderoso, de lo cual se dan no pocos ejemplos en América Latina.

Pero la solución más típica será que la metrópoli renegocie los términos de la asociación. Puede ser interesante para ella, en caso de tensión, pagar un precio más alto por la alianza, sobre todo cuando tiene ante sí grupos dominantes de sociedades más complejas, más informadas, mejor organizadas. Lo que pierde con más costo en materia prima o alimentos puede ser ganancia en términos de mercado para sus productos. El cambio de términos de asociación, puede servir como estabilizador de la relación, si logra convencer a los grupos dominantes locales de que para ellos la asociación es más favorable que la ruptura misma.

### 2.2.1.3 La ideología como refuerzo legitimador

Lo que no se puede tolerar en la dependencia clásica es el eventual "mal ejemplo" del desarrollo autónomo. El pueblo paraguayo por ejemplo debe guardar marcada, en su memoria histórica, esta lección: Los tres "socios" orientales suramericanos de Inglaterra aplastaron debidamente la experiencia desarrollista-autoritaria de Francisco Solano López. El Paraguay era objetivamente más "pobre" que cualquiera de los Tres del Acuerdo, pero tenía una economía integrada hacia adentro, con alto grado de autonomía. Al llegar la guerra, se había desarrollado lo bastante para estar próximo al "decolaje" industrial, que repetiría, en el corazón de América del Sur, la experiencia europea de industrialización auto-centrada. Esto habría sido un efecto-demostración extremadamente "negativo", poniendo en duda el carácter natural y "querido por Dios", de la división mundial del trabajo.

La legitimación más decisiva del modelo primario exportador es la teoría de las ventajas comparativas, tenida como científica, objetiva y realista. Si, por ejemplo, en el juego del comercio internacional Argentina ganaba al exportar carne, era porque para la humanidad era más ventajoso que la tierra y el capital ingleses no se concentrasen en alimentar al pueblo de la productividad de la técnica industrial inglesa y, en cambio de esto, Argentina alimentara a Inglaterra. Por el contrario, el éxito en el caso de Paraguay, si se hubiera industrializado con o sin dictador paternal, habría puesto en duda la evidencia del argumento de las ventajas comparativas.

Según los ideólogos del sistema, las ventajas comparativas debían aparecer como "naturales" en el juego del mercado mundial, si el comercio internacional se rigiera por los principios del liberalismo económico, a saber, que cada comprador y cada vendedor, cada firma y cada consumidor, cada propietario y cada trabajador, fuera libre para negociar como quisiera, vender, comprar, emplear, fijar precios, producir esto o aquello, cuanto quisiera.

El esfuerzo por convencer al mundo de las ventajas del liberalismo político era menor. Al contrario de Napoleón

o de los marxistas del siglo XX, el liderazgo inglés no se empeñaba en "exportar" la revolución, en este caso, liberal-demócrata de Inglaterra. El liberalismo político era bueno "en casa"; lo económico era lo que debía llevarse a todas partes. Como "negocio es negocio", con grandes protestas de clérigos, agnósticos y damas esclarecidas, el gobierno y el capital ingleses negociaron con todo señor absolutista y dictador que pudiera darles ganancias.

Un ejemplo más de la ideología liberal al servicio del neocolonialismo: la "guerra del opio" contra el imperio chino, el cual quería impedir la entrada del opio venido de los dominios ingleses en Asia. Los intelectuales orgánicos de la burguesía "metropolitana" argumentarían que ellos mismos jamás tomarían opio, por mil razones de austera moralidad, pero argumentaban que la prohibición china violaba la "ley natural" del libre comercio e, implícitamente, la fraternidad universal de los hombres y los pueblos. En principio, todos los hombres saldrían ganando con la libre circulación de mercancías. Por ello Inglaterra podría, moralmente y en defensa de este principio, hacer la guerra, para garantizar la entrada del opio en China.

Lo dicho no es específicamente inglés; el capital no tiene patria y para entender la dependencia, una de las primeras cosas es comprender que ella no subordina pueblos a pueblos, sino grupos sociales a grupos sociales, en forma mucho más compleja que en la relación colonial con la Corona de la metrópoli.

#### **2.2.1.4 Desarticulaciones internas de la dependencia clásica**

Fuera de la tendencia a la probable caída de los precios relativos de sus productos frente a los bienes industriales que importa, el país que se especialice en la producción de bienes primarios, enfrenta dos "desarticulaciones", que, inclusive, le dificultan salir de la situación misma en que se encuentra.

a) *La primera desarticulación* se refiere a la producción de bienes primarios para exportación frente a los sectores que producen para el mercado interno. El sector exportador

hegemónico no se articula con los otros de manera dinámica, como lo hizo la industria naciente en Europa y en Estados Unidos, ni crea técnicas que se puedan aplicar en otros sectores. Samir Amin observa (1) que tanto el minero de Lorena como el de Mauritania, algún día se extinguirán. El de Lorena, habrá creado condiciones para una economía compleja y diversificada, y una población entrenada en técnicas diversas que saldrán adelante (tal vez reelaborando chatarra de acuerdo a técnicas actualmente en desarrollo o en vías de ser elaboradas). En Mauritania, el minero se habrá acabado y la gente, que la minería desligó de otras actividades tradicionales, quedará desempleada.

b) *La segunda desarticulación* se refiere al uso del excedente. La creciente complejidad de la economía industrial crea nuevos frentes de inversión productiva en los cuales vale la pena usar el excedente acumulado para emplearlo productivamente en el país. En una economía primario-exportadora, hay poco campo de inversión fuera del sector exportador mismo. De ahí que el excedente obtenido y aun el apropiado por grupos internos, tengan menos probabilidad de ser aplicados productivamente en el país. Se empleará, por ejemplo, en compra de tierras, en acumulación de objetos preciosos o, en tiempos más recientes, en depósitos en los Bancos —frecuentemente extranjeros—. El excedente servirá para modificar los modelos de vida de los grupos dominantes, más que para equipar a la economía, para producir más y mejor o producir de manera diferente. El rasgo cultural del consumo suntuario persistirá y tendremos economías dependientes industrializadas que se endeudarán, en último análisis, para mantener la modernización del consumo de las élites.

La dependencia se internacionaliza con sus "desarticulaciones". Damos un ejemplo. El capital inglés construyó o ayudó a construir ferrovías en varios países latinoamericanos, al servicio de la exportación. De esta manera, las ferrovías no ligaban el país con él mismo, sino con el Ex-

(1) AMIN, Samir - Capitalismo Periférico y Comercio Internacional - Periferia, Buenos Aires, 1974.

terior. A mediados del siglo XX estas ferrovías se nacionalizaron y continúan como están, sirviendo a la exportación o de lo contrario, decaen. No son re-aprovechadas o re-estructuradas para integrar el país.

En la Edad Media la tierra del noble feudal producía un excedente que se empleaba para el tesoro y el consumo de los grupos dominantes. También algún consumo notable de belleza sobraría para el pueblo sencillo, por ejemplo, en las catedrales. El feudo se volvía hacia adentro y no tenía ningún dinamismo reproductivo de acumulación, pero guardaba cierta potencialidad latente para ello. Nuestro latifundio nace en la Historia como empresa comercial; ya es capitalista y sirve para la acumulación; sólo que ésta se hace fuera de él, "hacia afuera", y de esta manera no tiene cómo modernizarse para poder generar excedente, como si fuese un feudo medieval. Hasta puede modernizarse técnicamente, pero si la estructura de la economía no cambia, continuará generando el excedente (entonces mayor) hacia afuera.

El minifundio, en muchos de nuestros países, no tiene mucho que ver con la exportación; más bien tenderá a ser abastecedor de alimentos. Pero servirá de contrapunto útil al latifundio. El minifundio permite que, en el latifundio de exportación, el salario sea muy bajo porque proporciona, por una parte, mano de obra sin mucha alternativa, y por otra, alimentos. Las franjas de tierra que el latifundista concede a arrendadores, dentro de los límites de sus propiedades, desempeñan exactamente el mismo papel.

El binomio latifundio-minifundio, dificulta o impide la formación de una clase campesina o, dicho de otro modo, "desarticula" las poblaciones rurales (2).

En cuanto la industria impulsa la economía hacia adelante produciendo nuevos problemas y exigiendo nuevas solu-

(2) DOWBOR, Ladislau - *Formação do Capitalismo Dependente - Brisiliense*, Sao Paulo, 1982.

ciones, aquella producción primario-exportadora tiende apenas a reproducirse ampliada a o a cambiar de producto, pasando, por ejemplo, del azúcar al cacao.

### 2.2.1.5 Tránsito o no tránsito a la nueva dependencia

No hay experiencia histórica de industrialización inducida dinámicamente por el sector primario-exportador. Argentina sería un ejemplo próximo a ello. Pero hay que notar que la industria argentina era el 20 o/o del PIB en 1910 y continuaba siéndolo en 1929. Con la crisis del modelo tomó impulso. Se puede argüir que la industria argentina anterior a la crisis de 1929 se debía a que Argentina no era tan puramente primario-exportadora y que, precisamente, el éxito del sector exportador frenaba el crecimiento de esta industria.

En todo caso, la crisis externa, quitando las condiciones objetivas de sustentación de modelo primario-exportador impulsó a algunos países latinoamericanos a la industrialización.

El éxito dependió de la dimensión del mercado interno (para que valiera la pena sustituir importaciones), de la capacidad de la industria-germen existente, de la disponibilidad de alimentos y materias primas y de la libertad de hacer política económica.

En 1929 Chile y Cuba tenían PIB y apertura externa, medida en términos de fracción exportado del PIB, equivalentes. Pero Chile tenía más autonomía política-cambiaria, fiscal, monetaria, y tuvo mayor éxito.

Las condiciones de los diversos países que en los años 30 partieron hacia la "segunda etapa", fueron diferentes a 1930, pero el resultado es semejante. En esta década del 30, por ejemplo, el comercio internacional de Argentina continuaba teniendo contacto especialmente con Inglaterra, mientras que el Brasil se orientaba más hacia Estados Unidos. Argentina con sus productos era objetivamente más importante para Inglaterra, que el Brasil para Estados Unidos; por esto recibía precios mejores que aseguraban utilidad para su población, pero también presiones inglesas eran más fuertes en el

sentido de relación exclusiva. La benigna negligencia de Estados Unidos con el Brasil, posibilitaba a este país un radio mayor de operación, por ejemplo, en el comercio con Alemania. Al mismo tiempo, la mayor politización de la sociedad Argentina la llevaba a posiciones más nacionalistas en política. El régimen de Getulio Vargas en Brasil se decía estar por encima de las presiones de la sociedad civil y era "pragmático". Es difícil decir cuál de las dos situaciones económicas era más ventajosa para las respectivas poblaciones, pero todo lleva a creer que la situación argentina era mejor a corto plazo y la brasileña a largo plazo (3).

## 2.2.2 La nueva dependencia: industrialismo subdesarrollado

### 2.2.2.1 Los pre-requisitos

Hemos visto que la posibilidad de la industrialización de un país primario-exportador depende de las dimensiones de su mercado interno, de la existencia de una industria "germen" anterior, de la capacidad de hacer política autónoma y de cierta flexibilidad en la oferta de alimentos y materias primas. No es de extrañarse que dentro del grupo sean los países mayores y que disponen de tierras, los que consiguen industrializarse.

El progreso tecnológico aumenta las escalas industriales de producción. En efecto las escalas medianas crecen y asimilamos las escalas "óptimas", o sea, aquellas en las que se obtiene el mejor resultado posible medido en beneficios, deducidos los costos. Ahora bien, el país que se industrializa sustituyendo importaciones no puede repetir por su cuenta la carrera tecnológica ya hecha por otros países; tiene que adoptar una tecnología más o menos actual. O sea, cuanto más tarde sea el inicio del proceso industrial sustitutivo, tanto mayores serán las dimensiones y capacidades internas exigidas por las escalas de producción requeridas para el éxito.

(3) ABREU, Marcelo de Paiva - Argentina e Brasil na década de 30: o impacto das políticas econômicas internacionais da Grã-Bretanha e dos Estados Unidos in *Revista Brasileira de Economia*, v. 38, no. 4, pp. 309-326, out/dez 1984.

Esto, en caso de que haya una economía de libre mercado que no rompa globalmente sus vínculos con el Exterior. Pero romper los vínculos con el Exterior es negar la raíz misma de nuestras élites, y más todavía en los países menos desarrollados. Entonces, para no quedar como se está, o se tienen dimensiones razonables de mercado, o se hace la revolución. La alternativa revolucionaria queda al menos teóricamente abierta, aunque también tenga costos —aun económicos— onerosos para un país pequeño.

Por donde parece que, con revolución, o sin ella, siguiendo el camino de los "grandes" o no, los pueblos que todavía están estancados en la fase primario-exportadora tienen que articularse y descubrir formas de colaboración e integración interna como también de unos con otros.

### 2.2.2.2 La sustitución de importaciones

La industrialización dependiente se hace sustituyendo importaciones, o sea, partiendo de una "industria germen".

Esta habrá surgido, por ejemplo, como complemento de la actividad importadora o para atender demandas modestas de inmigrantes europeos. De cualquier manera en última instancia logrará sobrevivir, porque no competía con la industria extranjera mucho mejor equipada, entrenada y capaz de ofrecer productos de mucho mejor calidad, a más bajo costo.

Una crisis como la guerra o la baja de las divisas de exportación, reduce las posibilidades de importaciones. En este caso la demanda interna de bienes industriales se vuelca hacia la industria nacional. En el momento siguiente, los industriales con el apoyo de sectores medios, sobre todo de grupos nacionalistas militares, por ejemplo, van a necesitar llevar al Estado a que tome medidas proteccionistas para defender y promover la naciente industria nacional.

Como se ve, para que tenga éxito, el proceso supone eventualmente Fuerzas Armadas de origen social pequeño-burgués, que no estén identificadas con la mentalidad de los latifundistas exportadores y que sean lo bastante moderniza-

das en su visión del mundo, para percibir la falacia del argumento liberal de las ventajas comparativas. Detrás de las Fuerzas Armadas están efectivamente nuevos grupos medios urbanos, más modernos que aquella pequeña burguesía "notarial" ligada a la administración de exportación e importación.

Pero volvamos al aspecto económico del proceso. La industrialización "integrada" de los países europeos también se hizo con altibajos, saltos y sacudidas. Pero esta industrialización dependiente es todavía más llena de contradicciones. Se parece un poco a la construcción de una casa hecha comenzando por el techo hasta llegar a los cimientos. Existen productos y modos de fabricarlos que fueron desarrollados afuera. En los países centrales, tanto los nuevos modos como los nuevos productos, tenían todos que ver con la realidad social y los recursos disponibles. Pero ahora, los grupos medios urbanos y la élite de un país subdesarrollado, que aprendieron a consumir tales productos, quieren tenerlos. Entonces, la industria nacional dependiente comienza por donde aquella "central" está llegando. Para ello, necesita maquinaria y productos intermedios que sólo puede obtener de "fuera" y que sus "nuevos" aliados externos están prontos a proporcionar.

Por lo tanto, se dan *dos sustituciones de importaciones*, en diferentes sentidos:

- a) en el consumo, la *producción nacional* sustituye la *importación*, por ejemplo, los tejidos mexicanos sustituyen los ingleses;
- b) en la pauta de importaciones, los *bienes de producción* sustituyen los de *consumo*, por ejemplo, la maquinaria americana sustituye los tejidos ingleses.

Es fácil comprender los "cuellos de botella" por los cuales pasa el proceso: cuando el país tiene *menos* recursos para importar, se ve forzado a importar un valor mayor.

Inclusive, esto va a dar pie y aparente razón a los defensores de los antiguos y buenos tiempos primario-exportadores, cuando argumentan que "antes de la Guerra Europea" nuestra balanza de pagos era estable, y hoy nos endeudamos.

El industrial brasileño Fernando Gasparian (4) afirma que la industrialización por sustitución de importaciones tiene necesariamente resultado negativo en términos de liquidez internacional. Es decir, que lleva inevitablemente al endeudamiento externo.

El "estrangulamiento" cambiario resultante además de los costos de operación industrial, a escala relativamente y con equipos obsoletos etc., lleva al país a la inflación.

### 2.2.2.3 El papel del Estado

Para administrar las contradicciones del proceso, el Estado tiene que dirigir la economía. Así volveremos a lo político.

Ahora bien, esto supone alianza interna y externa exitosa, que consiga del Estado las medidas de industrialización. En el capitalismo central hubo una alianza semejante. Sólo que, y esto es significativo, "allá" la burguesía ascendente consiguió que el Estado hiciera lo mínimo de política económica posible. Es que en la industrialización subdesarrollada no se puede hablar de hegemonía de la burguesía industrial y esta industrialización se hace *contra* la espontaneidad del mercado capitalista.

La burguesía nacional industrial de nuestros países en la época en que comienza la industrialización dependiente, no se distingue del resto de la élite en términos de percepción de sus intereses y de su consistencia como grupo social, ni actúa como un conjunto. Hay presiones más o menos clientelistas de tipo tradicional, patrimonialista, de empresarios

(4) GASPARAIN, Fernando - Capital Extranjero e Desenvolvimento da América Latina: o Mito e os Atos, Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1973.

sobre los gobernantes. En esta situación de crisis las oligarquías rurales decadentes tampoco perciben claro sus intereses reales. Y solamente procuran usar su permanente poder político para asegurar la protección del Estado. Muy bien puede suceder, como en el Brasil, que las medidas cambiarias de garantías para los caficultores, terminen por favorecer a los industriales.

El papel de arbitraje de la burocracia del Estado, como intérprete de los "intereses nacionales", es decisivo. Pero todavía es más vital aún el papel político del gobernante que se presenta como por encima y fuera de los grupos e intereses.

Mientras más frágiles sean las organizaciones de clase y no sólo de trabajadores, es decir, de propietarios, mejor funciona este papel del Estado, inclusive, porque la burocracia del Estado tiene que implementar medidas favorables a la industrialización, aunque no a cada empresario individual. Un ejemplo es la ley del salario mínimo. Lo que cada empresa "pierde" en salarios más altos, lo gana el conjunto con escala de producción, dado que el mercado consumidor aumenta por la participación mayor de los trabajadores. Esto además de la ganancia política que se obtiene con el apoyo de la clase trabajadora urbana a las propuestas industrializadoras del gobierno y con la domesticación de los trabajadores como grupo. Pero la gran mayoría de los empresarios no verá esto.

Entonces se hace por decreto, lo que la lucha de los sindicatos llevó mucho más tiempo por hacer donde la industrialización fue más integrada.

Mientras crece la industria de bienes de consumo, en cuyo mercado los trabajadores participan, es posible aumentar el salario real. Posible e interesante, desde el punto de vista de la industrialización.

#### **2.2.2.4 Papel del campo: la superexplotación**

Críticos bien intencionados lamentarán que las leyes sociales no se extiendan a todos los trabajadores y expresamente a

los del campo. Pero precisamente, es "mejor" que el campo permanezca como está y ello por razones políticas. A saber: la coalición industrializante tiene que conciliarse con los grandes propietarios.

De hecho, históricamente, la "nueva dependencia" industrializante mantuvo o no deshizo las relaciones de super-explotación en el campo, en los países en desarrollo.

Esta super-explotación contribuyó a la fase *nacional* de industrialización de países, como el Brasil. Ella permitió que la agricultura financiara la industrialización de diversos modos: la inflación, las tasas de cambio, los Bancos, eran canales que llevaban recursos del campo a la ciudad.

Estos "canales" no hubieran podido funcionar si la agricultura no hubiera creado excedentes. Ahora bien, si no se modifican las técnicas y equipos, la productividad no aumenta. Entonces sólo es posible sacar de la agricultura el excedente adecuado y en crecimiento, si la mano de obra permanece al nivel de simple subsistencia, mientras el área cultivada aumenta.

Pero en rigor, el capitalismo moderno y monopolista se basa en la plusvalía relativa, es decir, en el aumento de la productividad a través de la tecnología, del "know-how" gerencial, de la acumulación de información de la propaganda. De tal modo que nos parece, que en la nueva dependencia, la super-explotación en el campo acaba siendo inevitable como consecuencia, y es útil para el funcionamiento del modelo económico vigente, pero no como condición de posibilidad del mismo. Quiere esto decir, que el tipo de estructura de producción, traída por la "nueva dependencia", no renueva necesariamente las técnicas y relaciones en el campo, como por ejemplo lo hizo la industrialización autónoma inglesa. Sin embargo no es necesario que el campo continúe "arcaico" para que la nueva dependencia funcione acertadamente. Eventualmente, hasta podría una reforma agraria, mediante el aumento de producción agrícola, servir a la nueva dependencia, pues al expandir la oferta interna de alimentos y tal

vez de materias primas, reduciría el costo real de reposición de la fuerza de trabajo y otros costos (5).

El latifundio ha sido útil a la "alianza industrial" pero mucho más por el lado político, sobre todo en países en los que se quiera mantener una coreografía democrática.

### 2.2.2.5 *La crisis del nuevo tránsito*

A fines de la década del 50 y comienzos de la del 60, la alternativa de "remoción del atraso" —a través de las reformas de base— era políticamente más costosa y difícil que la de crecer industrialmente con apoyo de la inversión extranjera. En México, Brasil, Argentina, había que tomar uno de los dos caminos: O un crecimiento mayor hacia dentro, con superación del "atraso" del campo y de los grupos urbanos marginales (mucho mayor en el Brasil o en México, que en Argentina), o el avance, tecnológicamente más rico, de la asociación con la gran empresa multinacional, para llevar adelante el proceso de industrialización. La relación de fuerzas de los grupos sociales decidió, entre las alternativas históricamente posibles, la que vendría a ser real, la más moderna y dependiente.

Tal vez pueda preguntarse "por qué tendría que ser, en vez de cimentar a fondo la industrialización, sacar del atraso al campo y a la periferia".

Es que integrar las masas suponía un vigoroso proceso de redistribución de la renta y la riqueza, lo cual aumentaría el mercado de las industrias de bienes de consumo popular que están en manos de nacionales. Pero las empresas multinacionales estaban dispuestas y deseosas de aumentar su presencia para modernizar el consumo de las élites.

Hubo quien argumentara —y con lógica en sí consistente— que la burguesía industrial nacional tendría intereses en reformas de base. Así mismo hubo algunos líderes empresariales en di-

---

(5) CARDOSO, Fernando Henrique - Notas sobre Estado e Dependência - Sao Paulo, CEBRAP, 1973.

versos países latinoamericanos que pensaban así. Pero de hecho, como revelan encuestas de la época (6), generalmente las burguesías industriales nacionales no pensaban de ese modo. Al contrario, veían el mundo desde el ángulo de una "alianza del orden, de la propiedad y de la eficiencia", lo que va a ser decisivo.

Para el Brasil, hubo un momento crucial anterior, el que de un modo u otro también se dio, tal vez por otra fecha, en otros países. Getulio Vargas, en su segundo gobierno (1950-1954), quería "completar" la industrialización brasileña con un programa de inversiones de base, hecho en parte veinte años más tarde por Geisel. Pero en aquel momento, los grupos industriales brasileños y la clase media daban prioridad a los bienes de consumo durables, para cuya producción el capital externo estaba dispuesto a colaborar.

### 2.2.3 *Novísima dependencia: desarrollo avanzado vinculado*

#### 2.2.3.1 *Las raíces de la triple alianza*

"El que engendra, engendra según su especie", dice la escolástica. Ciertos rasgos culturales son permanentes en las élites dependientes, de igual manera aunque ahora sean grupos urbanos de origen familiar diverso de la de los señores rurales de ayer. Estos rasgos culturales tienen un impacto decisivo en la economía y en la política. Uno de ellos es la "alta propensión marginal para importar" lo que significa, por ejemplo, que la familia Jiménez, teniendo una renta 10 o/o mayor que los Pérez, importan mucho más que éstos. La diferencia de los gastos por importaciones es mayor del 10 o/o; o sea, con el crecimiento de la renta aumenta mucho más la proporción importada para el consumo. Los ricos entre nosotros importan desproporcionalmente mucho más que la media de la población. Y por qué esta paradoja? Debido al relativo atraso aun de países industriales como Bra-

---

(6) CARDOSO, Fernando Henrique - Política e Desenvolvimento em Sociedades Dependentes: Ideologías do Empresariado Industrial Argentino e Brasileiro, Zahar, Rio de Janeiro, 1971.

sil, Argentina etc., pero también como resultado de una mentalidad colonial. En el fondo somos nosotros mismos los que creemos que nuestro pueblo "mestizo" no es capaz de realizar un trabajo bien hecho.

Esta demanda de constante modernización de consumo es la que impulsa a nuestras economías por los caminos que vienen tomando, excluyendo la consolidación de nuestro parque industrial por las industrias de base e impidiendo que se amplíe la participación de las masas en el "pastel".

Todos los países que recorrieron el camino de la sustitución de importaciones, después de unas tres décadas, experimentaron el agotamiento en el dinamismo del proceso.

Ahora bien: en ese tiempo estaban reconstruidos los países destruidos por la segunda guerra mundial. El capital internacional procuraba nuevas aplicaciones provechosas. El tamaño medio de las empresas modernas había crecido enormemente. La competencia capitalista mundial no se hacía como antes de 1939, entre las empresas de países diversos, sino entre empresas gigantes que estaban un poco por todas partes. El capital era importante en esta lucha, pero comenzaba a ser suplantado por la *información*, de la misma manera que en otro tiempo el capital suplantó la tierra como fundamento mayor de riqueza y de poder. Información entendida como tecnología de producción, métodos de gerencias, conocimiento de los mercados, contacto con fuentes de abastecimiento y redes de distribuidores locales.

Había entonces un proyecto industrial específico, que reunía las preocupaciones industrializantes de los liderazgos nacionales *desarrollistas* civiles y militares, el deseo de las élites de *modernizar* su consumo y el interés de las grandes empresas multinacionales en invertir aprovechando su tecnología. Estas tres pretensiones constituyen la raíz de la triple alianza.

El proceso de sustentación de importaciones había sido un proyecto nacional de capitalismo, casi hasta el fin. Hemos visto cómo, en efecto, dependía de afuera, pero parecía colocarse como antítesis del pasado en el que el capital extranjero pene-

traba en nuestra tierra para estimular la exportación primaria por medio de inversiones y empréstitos. La iniciativa de la industrialización sustitutiva es del capital nacional y del Estado. Pero ya en el propio proceso de sustitución de importaciones, cuando se llegó a la segunda fase (bienes durables de consumo para el mercado interno), entró el capital externo.

### 2.2.3.2 La lógica del ingreso de las multinacionales

Las más de las veces, las firmas gigantes que aplicaban en nuestros países una *tecnología* de costo cero para ellas, recibían estímulos semejantes a nuestras pequeñas y medias industrias nacies; entendiendo que el costo de tecnología es cero porque ella ya estaba desarrollada y pagada en la producción de la empresa matriz.

Además, es uno de los fenómenos ideológicos interesantes de la época, que los defensores del liberalismo económico y del mercado como criterio decisivo de sanidad de las iniciativas, defiendan la necesidad de incentivos al capital extranjero.

Todo indica, además, que aun sin incentivo las multinacionales entrarían del mismo modo en países como varios de los nuestros. Volviendo al costo de la tecnología: El costo total de una empresa multinacional en investigaciones y desarrollo, en generación de capacidad gerencial y de métodos de control de producción y distribución, es muchas veces mayor que aquel resultante de instalaciones físicas, compra o producción de maquinaria. Cada vez que la gran empresa abre una filial para producir en una región para la cual antes exportaba y cuya economía está en expansión, crea condiciones para incrementar su producción sin aumentar en nada el rubro mayor de sus costos; o sea, reduce el costo medio del total de su producción. Así que para la multinacional, todo lucro ya es ganancia.

A comienzos de los años 60, en cada país, un poco antes o después, cuando el modelo de producción para el mercado interno entra en crisis, la gran empresa multinacional ya estaba presente como elemento interno de nuestras economías.

Más adelante hemos de examinar algo mejor la "triple alianza" del gran capital nacional, del multinacional y del estatal. Esta alianza surge más nítida en países que ya completaron la "sustitución de importaciones"; pero como articulación de la dependencia se encuentra presente casi en todas partes como articulación de la dependencia.

### 2.2.3.3 La re-novación de la dependencia

Cuando la crisis de los años 60 llegó, podría haber tenido lugar una salida "popular", como vimos antes. Sin embargo, en aquel momento, el "corte" mayor no se dio, entre la industria nacional por una parte y la extranjera por otra, sino entre las empresas que habrían ganado con el crecimiento del consumo amplio popular y las que habrían de ganar con la "sostitución" del consumo restringido de las élites.

Las empresas multinacionales concretamente pensaban producir en nuestros países para las élites y grupos medios nacionales y exportar para élites y grupos medios de otros países de América Latina y del Tercer Mundo. Al mismo tiempo, querían asociarse al capital nacional y al Estado para explotar, en forma moderna y altamente tecnificada, nuestros recursos naturales. La "novísima dependencia" recapitulaba tanto la nueva, que consistía en la producción de bienes industriales, como la antigua que se orientaba a exportación de recursos naturales, y además incluía la *exportación de manufacturas*.

Un ejemplo de cómo las diversas fases de la dependencia se encaminan sería el siguiente: En un primer momento, firmas americanas producen en Estados Unidos máquinas de escribir que exportan a México. Después pasan a producir en México máquinas de escribir para el mercado interno, destinadas a países de lengua española. Finalmente les interesa producir en México e importar para Estados Unidos máquinas de escribir en inglés. La razón última está en el interés de emplear la mano de obra más barata para producir máquinas de escribir, y reservar la mano de obra cara y cualificada en Estados Unidos, para la producción de máquinas electrónicas.

Para este "*desarrollo dependiente avanzado*", un pre-requisito importante se dio en la consolidación y modernización del poder estatal. Durante la fase de industrialización retardada dependiente, el Estado no dejó de crecer y de hacerse cada vez más empresario. Sus empresas desempeñaron un papel fundamental de creación de condiciones para el desarrollo dependiente. Ganaron autonomía ante las instancias políticas (Legislativo y Ejecutivo), la cual también fue "funcional" para el conjunto de la "triple alianza".

Algunos analistas de este *desarrollo dependiente avanzado*, como Colman & Nixon (7) hablan de un doble bloqueo: el de la formación de la clase empresarial nacional y el de la producción de equipos. Otros enfatizan que el endeudamiento externo reduce la autonomía de la burguesía nacional, privada o estatal.

A nuestro parecer, seguramente que los mecanismos de la "novísima dependencia" no ayudan al surgimiento de un liderazgo empresarial *nacional*, capaz de asumir la tarea histórica de la construcción de un modelo autónomo de desarrollo. Además, dado que buena parte de la ganancia de las empresas multinacionales se obtiene con el traslado de los *equipos* y el abastecimiento de *bienes intermediarios* para las filiales, es obvio que las multinacionales y sus aliados procuren bloquear proyectos nacionales que buscan la autonomía en estos sectores.

### 2.2.3.4 Dependencia tecnológica: "Supernueva" dependencia?

Lo anterior nos lleva al análisis de lo que puede estar pasando en el Brasil en 1985-1986 y que nos parece ir en la línea de la madurez —no de la superación— de la "novísima dependencia".

---

(7) COLMAN & NIXSON - *Economics of Change in Less Developed Countries* - Philip Allan Publishers, Oxford, 1978.

Ante la crisis del petróleo, el gobierno de Geisel en 1974 decidió reaccionar con un "salto hacia adelante", el segundo Plan nacional de desarrollo (II PND), que en parte tuvo buen éxito (8), a pesar de las presiones de los aliados de las empresas multinacionales. Este "salto hacia adelante" consistió en procurar una vez más "sustituir importaciones", esta vez en áreas vitales de las industrias de base. Este proyecto en parte fue bloqueado por el nuevo Gobierno (Figueiredo). Pero la crisis (1980-1985) y la intervención del Fondo Monetario Internacional (FMI), actuaron como en la crisis de 1929 y de la Segunda Guerra Mundial. La dificultad de importar forzó a las industrias de bienes de consumo a volcar hacia adentro demandas que de otra forma habrían dirigido hacia el exterior. Es decir, que las industrias de consumo tenían que encomendar equipos y bienes intermedios al parque industrial nacional; lo que aseguró la maduración de sectores del proyecto Geisel. Entre 1982 y 1985 Brasil pasa de importador a exportador líquido en varios de los sectores instalados o expandidos. Con esto quedaron más viables los superavits externos que el Brasil ha venido teniendo y el repunte del crecimiento económico. Así se está completando el perfil de la industria brasileña. A esto corresponde en el tiempo una fase (desde noviembre de 1982) de autoafirmación de la burguesía nacional industrial y de su relativa autonomía ante el socio multinacional.

Aquí surge una duda, una hipótesis: Si la novísima dependencia, en su médula, sólo necesite ser *tecnológica* o no.

De esta manera habría en el mundo países dependientes debido a que no tienen industria. Países dependientes con industria incompleta, que sólo producen bienes de consumo. Y, finalmente, algunos con parque industrial completo, pero dependientes de tecnología externa. De esta manera surge un mundo en el que países como Brasil comprarían minería de países Surinam para procesarla con tecnología japonesa sin perjudicar la ecología del Japón.

---

(8) CASTRO, Antonio de Barros e SOUZA, F.E.P. - A Economia Brasileira em Marcha Forçada, Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1985.

Para entender esto, vale la pena reflexionar sobre la naturaleza especial de este factor de producción, la tecnología: Cuando un industrial latinoamericano en 1934 quería comprar máquina para su fábrica de tejidos, ya tenía bastantes informaciones sobre ella. Sabía, por ejemplo, que el modelo alemán era más resistente y el americano más rápido. Actualmente, la información sobre la tecnología, ella misma es parte del "paquete" que se quiere comprar. Es como si, para tener informaciones sobre la máquina, aquel industrial pagase más que sobre la misma máquina.

El total de las rentas producidas en el mundo por regalías, patentes, licencias, nombres de marcas, asistencia técnica, etc. crece alrededor de 20 o/o al año. Ya en 1974, Argentina, Colombia, México, Brasil y Nigeria, pagaban más o menos 7 o/o de sus exportaciones en cambio de tecnología y rubros asociados.

Tal vez no sólo los pequeños se tengan que unir para salir de esta situación. También sería bueno que los "grandes" se entendieran entre sí para dividir la tarea de crear la industria de base y generar una tecnología adaptada a nuestra realidad, la cual, con todas sus diferencias, tiene mucho en común.

### 3. La dependencia en su contenido y evolución ideológica

La historia de la dependencia que acabamos de resumir, más que historia de *cosas* es historia de *relaciones*: de relaciones de *poder* entre grupos sociales. Por lo tanto, se trata de la manera como los grupos se ven a sí mismos y entre sí, y los *valores* implicados en sus *ideologías*. Ya hemos tratado (2.2.1.3) del liberalismo económico y de la teoría de las ventajas comparativas, básicas para fundamentar la relación dependiente primario-exportadora. En esta tercera parte trataremos de las *ideologías* de dependencia hoy. *Ideologías*, porque no se puede hablar de *una*. Hay diversos discursos que motivan o fundamentan el esfuerzo de desarrollo, dentro de las condiciones subordinadas características de cada etapa o "tipo" de dependencia. Como toda ideología, estos discursos mezclan algo de real y verdadero. La fuerza legítima-

dora de la ideología, está en privilegiar los aspectos de la realidad que "interesan".

### 3.1 La racionalidad instrumental

El plan de fondo de todas las ideologías del "progreso" es la valoración de la "modernidad" o racionalidad técnica. La humanidad tiene períodos particularmente creativos de avance de las potencialidades personales y grupales. Esta creatividad puede aparecer tanto en la reflexión de los *por qué* y de los *cómo* de la existencia humana en el mundo (profundización de la razón de los fines), como también del hacer y del obrar humanos. Esto último puede darse de dos maneras: a nivel de la perfección intrínseca del hacer, como expresión y comunicación de la experiencia humana en las artes, en la literatura; los que son también, una creatividad gratuita; o a nivel de la eficiencia de la acción, como de desarrollo de la racionalidad instrumental y técnica y como profundización de su conocimiento del universo, para saber organizarlo con fines utilitarios.

Llamamos *racionalidad instrumental* la capacidad humana de crear y adecuar medios y técnicas ordenadas a la consecución de lo útil. Su mayor valor es la *eficiencia*. Para la racionalidad instrumental "cierto" o correcto es aquello que *funciona*, o lo que funciona mejor. La racionalidad instrumental no se opone sino que se distingue de la *racionalidad ético - trascendental*, cuyo valor ordenador último es el *amor al bien*; dicha racionalidad instrumental tampoco se opone sino que se distingue de la *racionalidad filosófica* para lo cual el criterio básico es la *búsqueda de la verdad*. Finalmente, se da distinción y no oposición, entre la racionalidad instrumental y la *racionalidad estética*, que es atraída por la *contemplación de lo bello*.

Las racionalidades ético-trascendental, filosófica y estética tienen en común la gratuidad del obrar humano. En cambio la racionalidad instrumental, por su naturaleza, es *calculada y medida* porque versa sobre la utilidad y eficiencia de la acción.

De toda la Historia humana registrada, ningún período fue tan dinámicamente "racional-instrumental", aunque a precio de ser unilateralmente instrumental, como lo fueron estos tres últimos siglos.

*El primado de la racionalidad técnica* pasa a constituir una filosofía de vida, que no se somete a la crítica de la razón más universal, porque no se formula explícitamente como teoría o filosofía, sino que permanece como horizonte cultural que penetra las actitudes personales y colectivas.

La sociedad técnica moderna mira a la difusión de técnicas y de nuevos productos, y para ello se organiza. Ve los valores un poco como epifenómenos del "progreso".

Marx afirmó que lo económico determina en última instancia todos los demás niveles de vida humana. Es paradójico que dicha afirmación se verifique más en la sociedad capitalista y penetre la ideología efectiva hegemónica.

Por otra parte, que cuando las sociedades desarrolladas comienzan a "retornar" y hacer crítica, a nivel ético y existencial, de la racionalidad instrumental, procurada unilateral y absolutamente, es en países dependientes, particularmente los de la novísima dependencia, donde dicha racionalidad se revaloriza más.

Más aún, cuando la ideología del "progreso" surge en Europa, lleva un elemento de realización humana, al menos para un liderazgo creador, sea en el campo de los descubrimientos y de las investigaciones científicas, sea en la articulación de los factores de producción, de la capacidad gerencial. En cambio en nuestros países, la ideología "subdesarrollada" del progreso, ya es consumista; el progreso técnico es buscado porque nos permite *tener más* automóviles, más televisores etc. Fácilmente se ve que esta actitud es "colonial", es decir, dependiente cultural y psicológicamente; "cada uno vale, por lo que puede consumir a imitación de los desarrollados"; se es esclavo de la propaganda; se vive una "cultura de

*espectador*"; no se es actor del drama de la historia sino espectador. Esta dimensión alienante y masificante del capitalismo monopolista moderno, se verifica de modo especial en los países dependientes.

Hay ciertos movimientos minoritarios de "crítica" al sistema que *copian* las corrientes análogas del "centro"; son de la élite que vive en sintonía cultural y psicológica con el centro. Con frecuencia toman por esto una impostación desacoplada. Son movimientos de *evasión* del mundo y se pueden dar porque los participantes ya tienen asegurada base de sustentación material en el "sistema" que repudian.

El desafío que se hace a los críticos del desarrollo consumista es que dos necesidades corren paralelas: la de criticar el consumismo y la de hacer a su vez desarrollo material. Nuestras prioridades deben ser diferentes; pero trabajo, eficiencia, competencia, son valores que deben ser dinamizados y puestos al servicio del desarrollo de las fuerzas productivas, condición para el desarrollo "integral" que pretendemos conseguir.

### 3.2 El nacionalismo, el populismo, el desarrollismo

Estos tres movimientos, como conceptos no coinciden del todo, pero como fenómenos se presentan más o menos juntos en América Latina.

Lo que hay de común en nuestros países cuando estos movimientos predominan es cierta composición de clases, alrededor de un ideario difuso, con miras al desarrollo industrial, en la fase de sustitución de importaciones.

#### 3.2.1 El desarrollismo

La contaminación cultural e ideológica tiene consecuencias curiosas. El *desarrollismo* es ciertamente una de éstas. Marx había hablado de la infraestructura económica como decisiva en última instancia, ya que define y condiciona los límites de posibilidad de la evolución social y cultural. No todo discípulo es genial; normalmente la mayoría de los discípulos

reduce el pensamiento del maestro a su expresión más simple; especialmente cuando se trata de divulgar y enseñar la doctrina, muchos marxistas hablan de lo económico como de *causa* de los procesos sociales y culturales.

El *desarrollismo* es una ideología capitalista *periférica* que incorporó mucho del *economicismo* de la doctrina marxista.

En la segunda mitad del siglo XIX, algunos patriarcas del "desarrollismo" se autodenominaban "industrialistas". Para ellos, como para sus sucesores, el desarrollo es entendido como *industrial*; todo lo demás sería consecuencia del desarrollo. Los "industrialistas" constatan lúcidamente para su época, que nosotros subdesarrollados éramos dependientes y atrasados porque no teníamos industria. Así, ellos creían que la industrialización terminaría modernizando el campo y siendo una palanca potente para difundir la instrucción. Además esperaban que la industrialización traería una nueva mentalidad nacional, inclusive en política y, sobre todo, una superación de la dependencia externa.

Como la tendencia en ese entonces de la sociedad nacional dominada por el capital primario-exportador *se oponía* a la industrialización, los desarrollistas siempre se inclinaron a acudir al poder del Estado como fuerza transformadora de la realidad nacional.

El *desarrollismo* se articula con el *nacionalismo* en la medida en que presenta el desarrollo industrial como condición para que asumamos *nuestro* destino nacional. También en el sentido de integrar regiones y sectores en un proyecto *nacional*.

Con lo anterior aparece el vínculo del desarrollismo con el *populismo*, ya que aquél propone una tarea unificadora del pueblo por encima de los límites de clase, lo cual es ya una característica del populismo. Además, el desarrollismo pretende crear condiciones para mejorar la situación de las capas populares, al menos las urbanas, y así proyecta la imagen populista que es de interés común "de todos".

### 3.2.2 El nacionalismo

La idea fuerza del nacionalismo es la tentativa de superación de la dependencia clásica. Se supone que ella viene del hecho de: que no tengamos industria. De donde se sigue que el nacionalismo tiende a ser desarrollista. El "nacionalismo" corresponde realmente a la valoración de la autonomía nacional, de la cultura nacional, como sería el caso de México y Argentina; sin embargo, este elemento puede estar bastante ausente o no tener gran importancia, como en el caso brasileño. Por tanto, este "nacionalismo" de que estamos hablando, no tiene que ver necesariamente con la "valoración de lo nuestro", ni con la exclusión de lo extranjero.

El nacionalismo como ideología vigente en nuestros países, en la fase inicial de la industrialización, puede carecer de consistencia propia y reducirse al desarrollismo, tal vez con excepción del "nacionalismo militar" y del "nacionalismo popular", que, además tienen poco en común.

El nacionalismo militar o, más ampliamente, "estatal", afirma vigorosamente la Nación Estado, —en el caso brasileño, todo un discurso del "Brasil Grande" se refiere al Estado—. Globalmente estos nacionalismos se preocupan por la autonomía nacional en sectores vitales, y así propiciarán la creación de empresas nacionales de petróleo o de siderurgia y enfatizarán la importancia de la industria nacional de equipos. Sin embargo, su meta es *modernizar* la Nación; de ahí que no escapan del influjo de la ideología tecnocrática, la cual hablaremos en seguida, como ideología de la gran empresa capitalista moderna.

El nacionalismo popular se ha dado tal vez más como proyecto, o sólo como esbozo de realización. A veces, elementos de clase media proyectan asumir la lucha del pueblo. De esta manera la vertiente popular de nacionalismo fue más allá de ser proyecto y se realizó allí donde las masas superaron su desarticulación, en el curso de un proceso revolucionario.

El "nacionalismo popular" une o quiere unir con la lucha por el cambio la valorización de la cultura nacional, de los

elementos indígenas, ibéricos, africanos y "latinos", propios; esta lucha, que incluye la del desarrollo material de las fuerzas productivas, es por lo tanto, algo muy diferente del desarrollismo tecnocrático y de un culturalismo conservador o tradicionalista.

### 3.2.3 El populismo

El populismo fue la cara política del '*nacional-desarrollismo*', la costura del inestable pacto implícito de clases, necesario para la industrialización. Recurre a lazos *paternalistas* de nuestra tradición política *autoritaria*. Fundamentalmente, es la relación directa y protectora del líder político con las masas. El líder negocia con los grupos dominantes los pleitos de las masas. Como la renta interna aumenta, gracias a la industrialización, es posible que se concedan mejorías, como empleos en mayor número, salario real con un ligero aumento, beneficios sociales de jubilación, salud, etc., sin perjudicar la acumulación. Como ya hemos observado, esto se hace posible por *la super-explotación del campo*.

Históricamente, esta relación carismático-paternal disolvió la articulación de las masas; debilitado el populismo se abrieron paso con relativa facilidad los regímenes militares.

Más aún, el populismo, así descrito, se vuelve impracticable, en las siguientes condiciones:

- a) si las organizaciones populares ganan en autonomía, autenticidad y legitimidad ante las clases populares, que agrupan y representan, hasta el punto de ser capaces de hablar en nombre de ellas, de tal modo que ya no necesitan de poderes paternalistas y autoritarios que las protejan;
- b) cuando los sectores más dinámicos del crecimiento industrial no sean aquellos en los que los trabajadores hagan parte del mercado consumidor, porque así los intereses capitalistas de la acumulación no se concilian tan fácilmente con la esperanza de los trabajadores respecto a sus mejorías;

c) si no hay crecimiento acelerado de la renta interna para ser distribuida, por las mismas razones de la anterior condición, el populismo se vuelve impracticable.

Lo dicho sobre las condiciones no excluye que se pueda dar, con el derrocamiento de regímenes militares, un neo-populismo más sofisticado.

El populismo es más difuso en su ideario que su gemelo el nacionalismo ya que el rasgo populista más importante es hablar del "pueblo", escamoteando la diferencia de clases.

En nuestros países, el nacionalismo "desarrollista" *no fue* la "ideología de la burguesía industrial ascendente" pero sirvió a la industrialización, y cuando fue elaborado como teoría, probablemente ya había perdido su viabilidad histórica.

### 3.3 Impactos ideológicos de la autocomprensión de la gran empresa

La gran empresa moderna, mucho más que hecho económico, es realidad política; no sólo cuantitativamente por el tamaño sino por su naturaleza difiere sustancialmente de la tienda o de la carnicería de la esquina; concentra información y poder más que predios, instalaciones, máquinas y dinero.

La ideología que penetra y anima la gran empresa transnacional, en muchos puntos, es diferente o tal vez mejor, opuesta a la del pequeño empresario del capitalismo naciente.

El liberalismo burgués del capitalismo naciente alcanzaba el nivel político. Los empresarios europeos y americanos a comienzos de la industrialización creían fundamentalmente en la capacidad de la raza humana para avanzar en la rotación de los liderazgos. En el fondo se trata de la auto-confianza del grupo social en ascenso, porque los burgueses creían que eran más capaces de administrar el bien común que los nobles. De ahí que la sustitución de las élites, procedía de que el liderazgo según los burgueses, se legitima por competencia, no por nacimiento. En las empresas aun pequeñas, los diri-

gentes convivían con los trabajadores, a pesar de la desigualdad fundamental en la posesión o no posesión de los medios de producción. Ello debido en parte, a que la experiencia mostraba que había trabajadores capaces de emprender y organizar el trabajo común, y también debido a la convicción burguesa de que es bueno que todos tengan oportunidad en la sociedad. Los burgueses defenderán una sociedad abierta donde cada persona tenga un voto.

Por otra parte, los burgueses crearán en la competencia y en la concurrencia como combustible del progreso. El *conflicto* según la ideología burguesa "ascendente", es la realidad central del progreso capitalista; aunque él traiga consigo cierta dosis de desorden y de desperdicio de recursos, sus costos son despreciables, en comparación con las ganancias de la *creatividad* que el conflicto mismo desencadena. En la misma dirección, la burguesía naciente sospecha de toda reglamentación y planificación a largo plazo, más todavía si son hechas por el Estado.

La ideología de la gran empresa moderna juega con la competencia técnica, con la preparación teórica y práctica. Su mundo es un cosmos de especialistas y especialidades, y le parece irracional que la gente opine sobre decisiones que implican alternativas técnicas de ejecución; a este respecto se podría decir que la gran empresa se salta inconscientemente de la decisión de cómo hacer, a la cuestión más fundamental de qué hacer. En esta forma, la simpatía instintiva de la gran empresa moderna va hacia el autoritarismo que, para ser *eficaz*, ha de ser *técnicamente* esclarecido.

La estructura misma de dirección de gran empresa ayuda a esta mentalidad, pues el éxito empresarial no proviene de competir ni correr riesgos, sino de una jerarquía que juzga de la competencia de los subordinados y los va promoviendo. Algo así como los "duques" de la nueva nobleza que eligen entre los "marqueses" cuál será el nuevo "duque", su par, y así sucesivamente.

El *conflicto* es considerado no como fuente de creatividad sino como desperdicio de tiempo, de energía, de dinero,

de producción. Con esto, la empresa gigante moderna parece más "social" o más "justa" que la empresa típica del capitalismo concurrencial, debido a que tiene más condiciones y está más preocupada por atender demandas "razonables" de los trabajadores para evitar conflictos.

*Esta ideología autoritaria-moderna* se transmite a las sociedades en las que la empresa gigante se instala. Pero en los países centrales encuentra un contrapeso de las convicciones de la sociedad, donde los valores liberales-democráticos de la burguesía se han difundido y donde las luchas sociales han llevado estos valores más allá de los límites formales que la burguesía les prestaba. En nuestros países dicha ideología no encuentra suficiente tradición democrática que le ofrezca resistencia. En consecuencia se da una alianza del autoritarismo "tradicional" con el "moderno".

Los grupos sociales del país dependiente recibirán atención de la gran empresa, en la medida en que sean aliados que le interesen a la empresa o que puedan producir conflictos, desperdicio de tiempo y retardo en el avance de la productividad. La represión se justificará en la medida en que no sea posible acceder a pleitos "emocionales" o "poco realistas". Hace parte de la "naturaleza de las cosas", que una sociedad atrasada se divida en dos bloques; el de los aliados o cooptados, de un lado, y el de los que "no están aún en condiciones de integrarse".

Descartado el liberalismo político, queda, no obstante, algo del liberalismo económico en el área de las relaciones internacionales. Esto se verá inmediatamente.

### **3.4 Impactos ideológicos de la ortodoxia monetarista neo-liberal**

Uno de los mecanismos de transmisión de la dependencia es la ortodoxia monetarista neo-liberal, que actualizada tiene ciertos trazos de la teoría liberal del patrón-oro.

Para dicha ortodoxia, la inflación y el déficit de la balanza de pagos son señal de que el país estuvo procurando "vivir

por encima de sus medios" o, en todo caso, no se comportó de manera económicamente racional. La racionalidad económica incluye la búsqueda de las ventajas comparativas en el comercio internacional, o sea, la especialización de cada país en aquello que puede producir relativamente mejor que los otros. De las ventajas comparativas ya hemos hablado (2.2.1.3).

Si un país tiene déficit en la balanza de pagos y todo sucede de manera aceptable, la desvalorización de su moneda tenderá a encarcer las importaciones, hacer baratas en el exterior las exportaciones y, por consiguiente, reducir el total de los desembolsos internos, y así llegar al equilibrio.

Una gran falla del raciocinio en el tiempo del patrón-oro se refería a los países que podían obtener oro en su territorio o en sus colonias; la ventaja que de hecho ellos veían comparativa era que podían cubrir sus déficits con oro, el que, además de la utilidad como materia de joyería y dentistería, era instrumento universal de intercambio. Esta situación desalentaba al país detentor de oro en la búsqueda de la productividad y del progreso técnico, muy al contrario de la teoría de que todos serían desafiados a conseguir una mayor productividad.

Hoy de manera similar, el raciocinio liberal-monetarista falla porque se da al menos una potencia que puede emitir moneda de curso internacional o sea, imprimir papel para pagar sus deudas. Más aún, cuando Estados Unidos pretende hacer una política económica anti-inflacionaria, eleva la tasa interna de interés, lo cual automáticamente sube la tasa internacional de préstamos en dólares y por consiguiente perjudica a los deudores. Además, cuando una potencia emisora de moneda internacional desvaloriza su moneda para equilibrar su balanza de pagos, de hecho reduce su propia deuda, lo que otros deudores no pueden hacer.

La lógica abstracta del monetarismo neo-liberal sería la abolición de cualquier tasa de cambio oficial entre las monedas. En este caso, el ajuste sería flexible e inmediato. Pero las autoridades monetarias no pueden dejar fluctuar

libremente la tasa de cambio; no sólo porque la especulación es un hecho en la vida, sino también para no desarticular los precios internos. De ahí la necesidad de reservas con moneda extranjera en los Bancos Centrales. Para adquirir estas reservas, los Bancos Centrales tienen que pagar, en moneda nacional o en títulos de la deuda pública; este aumento en los medios de pago, sin contrapartida real, aumentará la inflación en "caso de que exista". La inversión financiera se vuelve cada vez más atractiva que la productiva, inclusive en sectores exportadores.

Volviendo al automatismo del comercio internacinal como regulador de "la mejor" distribución del trabajo, para los países subdesarrollados que se están industrializando, este automatismo no funciona. Mientras estén "en desarrollo", tendrán mercados internos relativamente pequeños en aquellos sectores que se están desarrollando. El Brasil, por ejemplo, puede tener amplio mercado para textiles, pero pequeño para computadoras. Su acceso a la tecnología es más costoso que la simple transferencia entre afiliados de una transnacional. Entonces, es más o menos inevitable que en las industrias de este sector, los costos sean más elevados que el de las concurrentes internacionales. De hecho, a corto plazo, la teoría es correcta; la solución más barata es importar o dejar que grandes empresas extranjeras produzcan en nuestros países, aplazando o perdiendo del todo nuestra oportunidad de crear tecnología en el sector o perdiéndola del todo. La rigurosa aplicación de la ortodoxia monetaria conduce a la eliminación de tales industrias nacientes. Más aún: en todos los sectores que no se orientan a la exportación, ésta tiende en la práctica a reducir la producción más de lo que teóricamente sería necesario para el equilibrio, y ello en la medida en que la restricción de los gastos globales agregados causa desempleo en sectores orientados al mercado interno.

La razón fundamental por la cual la ortodoxia monetarista favorece la dependencia es que corroe las posibilidades de una política económica autónoma: fiscal, moneta-

ria, cambiaría. El país queda reducido a reaccionar a los impulsos externos (9).

#### 4. La dependencia en su última articulación: la triple alianza

Hemos historiado la dependencia (n. 2) y después hemos descrito las ideologías que la animan o justifican (n. 3). Ahora intentamos un paso adelante con explicación de cómo "lo de afuera" se articula con "lo de dentro". En la historia de la dependencia apareció en cierto modo dicha articulación. Nos proponemos examinar más detalladamente la articulación que culmina en la "triple alianza". Esta alianza nos ayuda también mejor a entender la situación de aquellos países y regiones que nos han llegado a dar otros pasos hacia una dependencia más sofisticada. Advertimos que dicha articulación ya madurada en la triple alianza, estaba en germen en las primeras etapas de la relación subdesarrollada (n. 2.2.1).

##### 4.1. "Lo nacional" en la dependencia latinoamericana

Cuando se reflexiona con más profundidad en la "dependencia nacional" de nuestros países, se ve que no es fácil captar en qué consiste este adjetivo "nacional". Una comparación nos ayudará: Las tribus beduinas semitas que bajo el liderazgo de Moisés se liberaron del cautiverio egipcio, llegaron a construir una *nación*. Subyugados por asirios y babilonios, por medos y persas, por reyes helenos de Alejandría y de Antioquía, por los romanos, los israelitas eran y son una realidad *nacional* fácilmente comprensible. Es fácil entender el sentido de la frase de que estaban bajo el duro yugo de los babilonios o bajo la dominación benévola de los persas.

Pero en nuestro continente, la "nación" no ha llegado todavía a identificarse con lo que en términos eclesiales genéricamente llamamos "el pueblo". La nación fue constituida por la imposición de un grupo dominante local, al que inte-

---

(9) DIAZ ALEJANDRO, Carlos F. - "Conference on World Inflation and Inflation in Brazil" - F.G.V. - 1980, Río de Janeiro.

resaba romper con España o Portugal para negociar directamente con Inglaterra. Hubo casos en que los verdaderos nativos decidieron luchar por el rey, quien al menos estaba más lejos y parecía más benigno, que contra los dominadores locales más próximos y más hostiles. Así sucedió que, sectores socio-económicamente dominantes, montaron un aparato de Estado al que pasaron a controlar. Las masas que no miraban a ese Estado-Nacional como suyo respondieron con apatía: las clases burócratas adhirieron, especialmente militares, que pasaron a ver la Nación como "tarea del Estado", sobre todo en aquellos de nuestros países que han avanzado más en el camino de la industrialización, la dependencia hoy tiene el carácter de una triple alianza con los siguientes socios: a) la empresa multinacional; b) la gran empresa particular nacional; c) la empresa estatal y los sectores de la tecnoburocracia del Estado propiamente dicho.

Esta "triple alianza" se da de diferentes formas en países o regiones diversos. Hay siempre rasgos comunes y diferencias. Un rasgo común es que la tecnoburocracia nacional y la de las subsidiarias de multinacionales se inter-relacionan porque son personas que estudiaron en las mismas universidades, que leen más o menos las mismas revistas y libros, que tienen valores y procedimientos comunes. Es más: los grupos gerenciales de las grandes firmas, por ejemplo, en México, Argentina y Brasil y aun Nigeria o Irán tienen más en común entre sí, que con su propio pueblo. Las diferencias entre los grupos gerenciales se dan porque primero como tendencia cuanto menos se industrialice una región o nación, más totalmente se desvincula la élite gerencial del hombre de la calle o del campo; y segundo porque en algunas partes, por ejemplo en Africa, en general no hay burguesía nacional o empresariado particular nativo, que realmente cuente (10).

(10) BRADSHAW, York - "Dependent Development in Black Africa" - a Cross-National Study" - in *American Sociological Review* - v. 50, no. 2, pp. 195-202, abr. 1985.

#### 4.2. Primer socio de la triple alianza: la burguesía nacional

Si se sigue el modelo de las burguesías industriales europeas cuando se consolidan en el poder, la burguesía latinoamericana debería luchar por los ideales del liberalismo político y por la autonomía nacional sin que ni una ni otra se hayan dado. Quizás se dé un curioso "colonialismo mental" progresista en la actitud de los críticos que vituperan nuestras burguesías morenas por este "fracaso histórico". Lo anterior se debió a que las burguesías europeas defendieron aquellos objetivos que les eran convenientes o "funcionales" para sus intereses. Lo que nuestras burguesías nacionales hicieron en la década de los 60, no fue fruto de "incapacidad histórica", sino el reconocimiento práctico de la inviabilidad o de la inconveniencia para ellas de una política de hegemonía interna con autonomía hacia afuera.

La investigación de Fernando Henrique Cardoso sobre las actitudes de los empresarios brasileños y argentinos muestra que de hecho la burguesía no tenía mucha idea de la misión histórica progresista a la que le destinaba el pensamiento generoso de los intelectuales reformistas. La decisiva división entre estos empresarios, si se inclinaban a posturas progresistas populares o a la "alianza trilateral", se basaba en el tipo *de expansión de mercado* que ellos buscaban, a saber, la incorporación de las masas o el incremento de la renta de grupos limitados nacionales o no. Esto quiere decir, que los empresarios realísticamente procuraban el camino más conducente a la acumulación de capital.

Es muy interesante, por ejemplo, que los empresarios más "economicistas" estaban más interesados en ALALC y hablaban con más entusiasmo de la integración latinoamericana porque veían la posibilidad de expandir sus exportaciones a élites "hermanas". Los más "populares-nacionalistas" no estaban en contra de la ALALC ni a su favor; la cuestión era menos relevante para ellos. De donde se concluye que el apoyo a la ALALC, objetivamente para ellos no significa una actitud de resistencia a la dominación del Norte. No obstante, es cierto que nosotros, para superar la dependencia, tendremos que encontrar y reforzar mediaciones de integración para América Latina.

La pequeña y mediana empresa son socios menores de la triple alianza. En el momento en que, políticamente, se define una "coalición de propietarios", no queda gran opción para el pequeño y mediano empresarios. Sin embargo, sus intereses no son prioritarios dentro de la coalición. En algunos países latinoamericanos en la década del 60 hemos asistido a debates entre tecnócratas y políticos de base pequeño-burguesa; las dos partes estaban convencidas de ser defensoras del "régimen de libre mercado". La política de la triple alianza, que favorece la gran unidad de producción —más capaz de acumular capital con moldes modernos—, después eliminó millares de pequeñas y medianas empresas en todas partes, y al mismo tiempo, hizo surgir otras nuevas, que complementaban la gran empresa y dependen de ella, mediante prestación de servicios o reparaciones.

#### 4.3 Segundo socio de la triple alianza: las empresas multinacionales

Es difícil definir una realidad en permanente movimiento y que se realiza de formas variadas. Se acostumbra definir la empresa multinacional por los elementos siguientes:

- a) actividad principal aunque no exclusiva;
- b) presencia en seis o más países;
- c) 20 o/o de las ventas fuera del país matriz;
- d) capital total mayor de cien millones de dólares.

Históricamente, las matrices tienden cada vez más a volverse centrales *administradoras y financieras* "holdings" dejando a las afiliadas la política de producción. Pero en el cuadro general, las grandes decisiones se toman en la matriz, de acuerdo a los intereses globales de la empresa multinacional y pueden no coincidir con los del país matriz ni con los de las unidades productoras con sede en él, pero sirven aún menos a los intereses de los "países huéspedes" y de sus poblaciones.

Hoy se han delineado los avances de una *transnacionalización*

*efectiva*, que consiste en la distribución espacial geográfica del proceso de producción, aprovechando las condiciones de los recursos naturales, de mano de obra o de legislación de los diversos países.

#### 4.3.1 La lógica de la decisión de la multinacional

No se entienden las decisiones de las empresas multinacionales partiendo sólo de factores de producción aislados o de "condiciones de operación" aisladas. Los raciocinios micro-económicos de decisión empresarial suponen que el empresario, al tratar con proveedores, trabajadores y clientes, procura tomar decisiones que obtengan máxima eficiencia en la empresa, medida y encarnada en los lucros. Así, la decisión empresarial será afectada por "precios" como intereses, salarios etc., porque el empresario, por hipótesis, no puede dictar en forma independiente, sus propios precios, pero la empresa multinacional lo hace.

Ahora bien, esto que vale de forma apenas imperfecta para cualquier empresa, no vale para la empresa multinacional, porque los dirigentes de una filial sólo deciden dentro de una política global. Los enormes recursos financieros de la empresa multinacional la hacen poco sensible al impacto de cambios en la tasa de intereses. Igualmente el volumen del capital que ha de ser aplicado, puede pesar poco en las decisiones, pues la afiliada mediana en países dependientes rara vez llega a valer el 1 o/o de todo el capital de la empresa multinacional. Como desde la segunda guerra mundial, el capital de las multinacionales tiende a aumentar cerca del 2 o/o anual. El valor de una filial en nuestros países a lo sumo equivale a la mitad del crecimiento del capital en un año. Los costos de inversiones en una fábrica, son mucho menores que los que le tocaría pagar por la tecnología desarrollada, si dichos costos se dividieran entre las filiales; sólo que estos últimos gastos ya se han hecho y amortizado en la producción de la matriz.

Como el agua se congela o hierve a determinadas temperaturas, ciertas realidades cambian cualitativamente de naturaleza cuando sobrepasan ciertos niveles cuantitativos. En este sen-

tido los lucros pueden significar sobrevivencia para el pequeño empresario; seguridad o quizás bienestar para el mediano. En cambio, el dirigente de la multinacional no es *dueño del capital* y en rigor es un empleado, cuyos "patrones" son los accionistas, a quienes sin embargo considera como personas relacionadas con la empresa (proveedores, Bancos, funcionarios). En tal caso los tecnócratas ven la ganancia pagada a los accionistas como un "costo", para "su" empresa. Lo que cuenta es la ganancia retenida, sea cual fuere el nombre jurídico que se le de. El bienestar y seguridad de los dirigentes depende de sus altos salarios, y éstos de su eficiencia en hacer "crecer" la empresa. Pero el "hacer crecer" tiene mucho más que ver con el poder que con el dinero. Maliciosa pero significativa es la comparación con los centenares de mujeres de los harenes de los reyes semitas de la antigüedad: las setecientas mujeres de Salomón no le complementaban mucho la vida afectiva ni eran todas objeto de deseo, pero eran señal eficaz de su poder.

#### 4.3.2 Los criterios de instalación de las multinacionales

Las empresas multinacionales no instalan una filial sin negociar con el gobierno o con firmas locales las condiciones de su "ingreso" en el país. Esto no sólo sucede porque los gobiernos hacen sus exigencias jurídicas sino que forma parte del modo de proceder de la multinacional que se empeña en establecer la "triple alianza". Quiere ésta obtener de los gobiernos ventajas fiscales u otras y las obras de la infraestructura necesarias.

Entre *instalar* su fábrica o comprar una ya existente de capital nacional y *actualizarla* con tecnología, las multinacionales prefieren este último camino, que juzgan más seguro en términos políticos y de clientela. Inclusive, están dispuestas a pagar a los antiguos propietarios para mantener en la empresa el nombre de familia: como la "Souza Cruz", gran empresa de cigarros en el Brasil, que es la British Tobacco.

Las multinacionales más fácilmente se inclinan hacia "joint ventures" ("riesgos conjuntos", es decir, empresas mix-

tas), donde la producción se vuelca hacia el mercado interno. Pero como regla general, obrarán *como si* quisieran montar independientemente una filial; de esta manera, las firmas nacionales que proyectan asociarse a ellas, interesadas en su tecnología, les ofrecen algo para "inducirlas" al consorcio que ellas mismas deseaban desde el comienzo.

#### 4.3.3 Dificultades de los interlocutores para negociar con las multinacionales

Constantino Vaitsos, en el relato que hace de su experiencia en el "Comité de Regalías" del gobierno colombiano (11), señala algunos problemas que enfrentan los negociadores del gobierno, con las empresas multinacionales, y que serían:

- a) El país "receptor" *carece* de la tecnología para cierto producto que quiere tener y entonces negocia con una multinacional que la tiene.
- b) En general, el negociador desconoce otros acuerdos bien de la misma empresa con otros gobiernos, bien de otros áreas del propio gobierno en otras áreas con la misma empresa con sus concurrentes. Ahora bien, la política del secreto de los gobiernos subdesarrollados con relación a los vecinos que son vistos como rivales respecto a los favores de las empresas multinacionales, resulta un tiro por la culata, porque los debilita ante dichas empresas.

Peor que el secreto es la competencia para conquistar la multinacional, como aparece en lo ocurrido en el Brasil: En los años 70, la Fiat decidió trasladar su filial argentina al Brasil porque lo juzgaba más seguro políticamente. Como la industria automovilística brasileña se concentra casi toda en el Es-

---

(11)VAITSOS, Constantine V. - Intercountry income distribution and transnational enterprises. Tradução portuguesa: Distribuição de Renda e Empresas Multinacionais, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1978.

tado de Sao Paulo, el gobierno federal —por presiones de empresas ya instaladas— se opuso a que se instalara una más en Sao Paulo. Entonces el gobierno de Minas Gerais, para que la Fiat no se trasladara a otro Estado, ofreció condiciones extremadamente ventajosas.

- c) Algunas veces la infra-estructura institucional endurece y retarda las negociaciones: otras, existen dudas sobre la competencia jurídica de departamentos o de funcionarios para tratar el asunto; finalmente, no pocas veces, los funcionarios negociadores muestran escasa competencia técnica (información, capacidad de evaluación de las propuestas).
- d) Con alguna frecuencia, espontáneamente los negociadores locales se encuentran en posición defensiva y a su vez los representantes de la multinacional juegan con el factor tiempo, es decir, los negociadores tienen que decidir más o menos rápidamente sobre un "paquete" apenas entreabierto o correr el riesgo de perder tiempo. Un ejemplo: la multinacional vuelve a la mesa de negociaciones y pone gran peso en obtener el 0,5 o/o más de derechos de regalías, por encima de lo ya acordado, y termina cediendo a la firmeza de los negociadores; y con esto evita totalmente la discusión de múltiples ganancias implicadas y superfacturaciones de productos intermedios de la matriz, que escaparán a cualquier control.
- e) Finalmente, la multinacional suele recoger y organizar sistemáticamente información acerca de la persona que en los diversos niveles de hecho decide; sin embargo, la corrupción declarada es únicamente una de las maneras de influir, no siempre la más inteligente y eficaz. Es difícil imaginar que los interlocutores defiendan los intereses nacionales y el bien del pueblo si no tienen muy alto grado de conciencia y lealtad a su patria y a la gran patria latinoamericana y si no ven muy claramente las implicaciones de sus decisiones. En otras palabras, los negociadores con frecuencia se dejan fascinar por el *progreso* que la multinacional conlleva y por el *poder* que les reporta por ser colaboradores de la misma.

#### 4.3.4 Los "juegos de la tecnología"

Entremos a detallar algunas de las ventajas condicionantes con las que las multinacionales entran a negociar.

Para entender la manera de proceder de las multinacionales, hemos señalado (2.3.2) que la cuestión fundamental es la de los gastos de investigación y desarrollo por los cuales crean tecnología.

En los siglos pasados, el progreso técnico se hacía mediante el desaffo de los problemas económicos, pero lo más frecuente era que el investigador independiente o moría en la miseria o aplicaba su descubrimiento y eventualmente hasta hacía fortuna, como el viejo Hughes con su broca de perforación para encontrar petróleo. En cambio, actualmente, la investigación se hace en universidades con apoyo de empresas o es programada por las mismas empresas. Las cuentas globales de las empresas multinacionales no son muy transparentes ni divulgadas, y así no es fácil obtener datos exactos; pero todo indica que las inversiones totales en la producción y renovación de equipos e instalaciones, son mucho más pequeñas y cada vez menores en comparación con las de "Investigación y Desarrollo" (ID) cuando las multinacionales entran a negociar con gobiernos o posibles socios privados "nativos" en el Tercer Mundo, ya han efectuado los gastos de I.D.

Las primeras emisiones de la producción en el área de la matriz tienden a ser más caras que las subsiguientes. El propósito de la multinacional consiste en reponer con rapidez los gastos de ID antes que los concurrentes lancen productos similares o lleguen a adoptar la misma tecnología, que se supone ser a largo plazo más eficiente y reducir los costos medios de producción. Con ello, el precio de las producciones subsiguientes cae rápidamente, amplían el consumo y desanima a los concurrentes para que no inviertan en ID en la misma línea.

Además, es importante notar que unos productos deberán, en una u otra forma, pagar los fracasos del desarrollo de los otros.

Las transferencias dentro de la empresa hechas en nombre de la tecnología, son con frecuencia eludir las leyes que limitan la remesa de ganancias; además, las transferencias dependerán del interés de la matriz en determinado país subdesarrollado: fijar precios más altos para obtener ganancias en un mercado asegurado, o bien más bajos para liquidar la competencia, o finalmente para crear mercado consumidor o estimular su crecimiento. Se trata de un simple juego monopolístico.

Por otra parte, cuando en el Tercer mundo la empresa multinacional se asocia al Estado o a los particulares o recibe por licencia de fabricación, de hecho ella se está haciendo "pagar de nuevo" los gastos de tecnología que ya hizo. El costo adicional de usar su tecnología en la empresa de que es socia, es nulo. En cambio, el costo de acceso a esta tecnología, para el otro socio puede ser de millones de dólares, pues no tiene condiciones ni tiempo útil para desarrollarla. El precio que la empresa multinacional cobrará por su "mercancía", será entre cero y millones dependiendo de la conjetura que haga acerca de la suma que los socios estarán dispuestos a pagar.

Otro lance del juego: dentro de la *concurrentia monopolística*, las multinacionales no suministran datos que permitan a sus posibles socios evaluar las ventajas de una tecnología sobre otra. Lo que vale decir que no comunican claramente ni siquiera la información acerca de las ventajas objetivas de su tecnología en contraposición con las de los competidores. La razón de proceder así es que revelar tal información sería entregar gratis conocimientos industriales aún más valiosos que el mismo saber técnico-científico: "saber es poder".

Ahora bien, en un país dependiente, difícilmente se halla un número considerable de personas capaces de discernir, cuál empresa multinacional de las interesadas, ofrece más ventajas con su propuesta de paquete tecnológico y de condiciones de entrada. En efecto, si tuviéramos un buen grupo de técnicos nacionales competentes para evaluar, a largo plazo serían mucho más útiles orientando la producción y creando tecnología.

#### 4.3.5 La contabilidad de las multinacionales: patentes, "Know-how" y maquinaria

En conexión con los anteriores juegos económicos de la tecnología, factor de producción, encontramos el *problema jurídico de las patentes* que versa sobre el derecho al control de la producción. Con frecuencia en sectores claves de nuestros países, las multinacionales retienen las patentes sin emplearlas; se comportan así por una consideración lógica de monopolio. Para ello imaginémosnos un dirigente a quien llamamos Mr. Brown que exporta para nuestros países. Si sus concurrentes produjeran aquí, ellos le quitarían clientes. Para evitarlo, Mr. Brown se asegura la patente legal. Ahora bien, en el mercado interno no se daría una demanda suficiente para que Mr. Brown quiera instalarse allí, lo que no implica para él problema alguno, porque posee la patente en otros países del área; conserva el monopolio de la patente y de la posibilidad de instalarse más tarde en el área. Lo hará en el país que le ofrezca mejores condiciones, mientras no lo haga, nosotros no podemos producir sin él permitirlo a terceros.

Viniendo ahora al juego contable con el "know-how" (conjunto de conocimientos de cómo organizar la producción) y con la maquinaria, constatamos que, con frecuencia la multinacional contabiliza en el rubro del capital de su filial el "know-how" y la maquinaria. Cuando la matriz vende maquinaria a su filial suele "sobrefacturarla", es decir, cobrarle el sobreprecio, o sea, un precio mayor que el medio en el mercado internacional. La operación opuesta es "subfacturación".

Por otra parte la capitalización del "know-how" consiste en que la tecnología de producción y las técnicas de organización de la misma son contabilizadas en el capital social de la empresa, por un precio acordado por los socios como contribución de la multinacional.

Es fácil entender que en las dos alternativas, (capitalización de la maquinaria o del "know-how") aumenta el capital declarado de la multinacional. Ahora bien, en este caso tenemos dos hipótesis:

- a) Si se trata de una filial de la multinacional, donde la ley limite la remesa de lucros, la filial podrá remitir lucros mayores que si no se diera capitalización de la maquinaria y del know-how.
- b) Si la multinacional se asocia con una empresa nacional, puede retirar una parte mayor de los lucros de la sociedad y queda con margen mayor para remitir estos lucros, ya que los límites legales son calculados como un porcentaje del capital declarado.

Refiriéndonos a la capitalización de maquinaria, queda todavía el caso —no raro— de que el costo de "oportunidad" de la maquinaria no cuente o sea nulo para la matriz; es decir, que si no hubiera la filial o asociación, la multinacional deseará esas máquinas por haber ya desarrollado modelos más eficientes.

Es obvio que, en muchos de estos casos, si el gobierno local insiste en otras condiciones menos ventajosas para la multinacional, ésta acabará cediendo, pues para ella cualquier condición de ingresar es mucho mejor que marginarse. Pero en tal caso si unos países se sostienen firmes y otros no, la multinacional negociará con los que condescienden más. De donde se concluye, para nosotros dependientes, la necesidad de articulación y de acción conjunta.

#### 4.3.6 Las leyes de remesa de lucros

Vengamos ahora a la cuestión de la ley o de la negociación de remesa de lucros y, por lo tanto, de la declaración que la multinacional hace de sus ganancias.

El *control* de un sector económico de un país es mucho más importante, a largo plazo, que cualquier lucro, a corto o mediano plazo. Más todavía: el control del sector no es tan transparente, tan visible y, políticamente, tan oneroso, como el monto de lucros. En este caso la multinacional podrá interesarse en declarar lucros bajos para no dejar "mala" impresión. La multinacional puede llegar aún a preferir *tener* lucros un poco menores de los que podría si eso le garan-

tiza el *control* del sector; así cobrará menos, pagará salarios generosos, será muy exacta en pagar los impuestos, hará inversiones sociales, invertirá en la formación de sus empleados. No hay duda de que tal estrategia es inteligente y, si bien no ayuda a asegurar la dependencia, es ventajosa en términos para el país.

En caso de que el país que acoge cobre impuestos relativamente bajos sobre los lucros, la filial podrá aparecer mucho más lucrativa que las "hermanas" vecinas, aunque se encuentre en condiciones casi idénticas. En este caso la multinacional podrá tener en un pequeño país, una filial oficialmente proveedora de servicios y de asesoría técnica y pagarle todas las regalías posibles con el fin de pagar impuestos bajos sobre lucros en esa filial. Pero también, una filial productiva puede ser tratada así, para producir lucros donde los impuestos son bajos; basta que en los bienes intermedios las otras paguen sobreprecio y ella subprecio; otra hipótesis sería que haya diferentes tipos de contrato de tecnología entre las filiales. El país que cobra el impuesto bajo tendrá una posible ventaja si gana con el monto de lucros declarados aquello que pierde en la tasa de impuesto; sin embargo, de hecho estará colaborando con la multinacional en contra de otros países subdesarrollados. Se comportaría exactamente como un obrero que se ofrece a trabajar en condiciones peores que las usuales para que el contratante lo prefiera.

Como ya se dijo (4.3.a) la actividad productiva industrial es parte de la definición de la multinacional; pero también se dijo allí mismo que la "matriz" tendía a convertirse en centrales administrativas y financieras. De las observaciones anteriores sobre remesa de lucros se entiende cuánto poder obtiene el gran conglomerado por medios contables, usando recursos de una parte del mundo en otra. Hoy asistimos a un aumento de poder del capital financiero mundial y es cada vez más difícil separar nítidamente el capital financiero del industrial; pues la participación accionaria de los Bancos en las empresas crece y a su vez ellas mismas se hacen depositarias de parte de los ahorros internacionales y los pueden trasladar a cualquier parte.

#### 4.3.7 Datos actuales de multinacionales en América Latina

A partir de la crisis del petróleo en 1973, y sobre todo de 1979, las reacciones de las multinacionales fueron:

- a) dividir más el proceso de producción en pasos sencillos, fácilmente repetibles y perfeccionar el control de producción para poder sustituir al hombre por la máquina;
- b) distribuir las etapas de la producción por diversos países, de manera que las más simples y mecánicas sean hechas en países de mano de obra abundante y barata, y las que exigen más entrenamiento, queden en países industrializados por cuenta del trabajador cualificado;
- c) usar computadores y robots donde fuere posible introducirlos;
- d) economizar energía y mano de obra.

Exceptuando esta economía de energía, las reacciones descritas no miran al bien de nuestro pueblo sino que se determinan por la situación de factores de países ricos en capital y tecnología y cuya mano de obra es escasa y cara.

Veamos algunas cifras que nos dan una idea global de los juegos de las multinacionales:

- a) Los lucros declarados de dichas empresas en América Latina tienden a ser inferiores a los que declaran en el resto del mundo, o a los de las empresas nacionales equivalentes. Tienden, más que en otras partes, a transferir los lucros efectivos por medio de regalías y sobreprecio pagados a la matriz o a las co-hermanas.

Un ejemplo: Las subsidiarias multinacionales en la industria farmacéutica colombiana son el 40 o/o del sector; sus lucros declarados a fines de la década del 60 eran de 6 a 7 o/o, pero contando las regalías y la sobrefacturación, la remuneración efectiva llegaba a ser de 136.3 o/o; de este monto los lucros declarados son 3.4 o/o, las regalías son 14 o/o, y la sobrefacturación, 82.6 o/o.

Otro ejemplo tenemos en Chile: Se constató en 1971 que

la tasa de sobreprecio en 19 empresas farmacéuticas subsidiarias de multinacionales se distribuía como sigue: en 6 empresas hasta el 35 o/o, en 3 fue más de 35 o/o hasta llegar al 100 o/o, en 10 de ellas era de más de 100 o/o (12).

Es verdad que la industria farmacéutica está particularmente expuesta a la sobrefacturación. Pero tenemos para subsidiarias colombianas en otros sectores (Vaitsos) las tasas medias siguientes de sobrefacturación: bebidas el 40.0 o/o, química el 25.5 o/o, electrónica el 16.7 o/o.

- b) Hay subsidiarias de multinacionales en América Latina que durante años declaran pérdidas, pero cada año transfieren al conjunto de la empresa hasta 25 o/o del valor del capital instalado.
- c) Por lo general, las regalías pagadas por las subsidiarias resultan más altas que las de los contratos de cesión de tecnología a las nacionales o de alquiler de patentes. Sin embargo, las tasas más altas se dan en empresas mixtas y bajo control accionario de la multinacional. En Colombia, y siempre según la investigación de Vaitsos, las subsidiarias pagaban cerca de tres veces más de lo pagado por las nacionales independientes. Las "mixtas", según cálculo nuestro, parecían estar pagando de 1.5 veces a 5 veces más de lo que pagaban las subsidiarias. Lo anterior se explica porque el empresario nacional puede regatear, pero la filial no regatea. La dirección de la empresa mixta como está ligada a la multinacional tiene interés en pagar regalías altas ya que el *lucro* declarado no tiene que dividirse entre los socios.

Conclusión: Frente al panorama anterior, no causa admiración que el 60 o/o de la deuda externa privada en América Latina, sea de filiales de multinacionales con sus matrices u otras filiales.

- d) Es muy común que contratos de transferencia de tecnología traigan consigo cláusulas de vinculación que exigen ad-

---

(12) FRENCH - Davis, Ricardo - "Divida externa e Alternativas de Desenvolvimento na América Latina" in *Revista de Economia Política*, V. 5, n. 3, jul/set 1985, pp. 114-131.

quisición de bienes intermedios y equipos de la misma fuente. Una de las consecuencias de tal cláusula es bloquear el desarrollo de la producción nacional de estos bienes. El 67 o/o de contratos estudiados por Vaitos en el área del Pacto Andino tenían cláusulas de vinculación.

Al preguntarnos cuál sería el interés del socio nativo por entrar en este juego, se respondería que, aislado, si no hace el juego, sin la técnica que le ofrece la multinacional, él únicamente puede o estancarse o será eliminado. Encontraría salida si se articula y colabora con otros.

#### 4.4 Tercer socio de la alianza : el Estado

Hemos hablado mucho de empresas multinacionales y menos del Estado, lo cual no debe llevar a creer que el papel de éste sea poco importante.

La experiencia histórica enseña que cuanto más tardía se de la industrialización, mayores inversiones exige y más necesita de planeación. El desarrollo francés, el alemán y el norteamericano han tenido más presencia del Estado que el inglés, que los precedió. El japonés y el ruso que acaecieron posteriormente, dependieron aún más del Estado. Las situaciones nacionales, culturales y políticas pueden ser muy diversas, pero el influjo creciente del Estado se dará aunque se legitime de maneras diferentes; así el Japón, por la lealtad tradicional al Hijo del Sol y en Rusia en nombre de la construcción de una sociedad nueva.

La consolidación del Estado es condición "sine qua non", de la dependencia avanzada. En un país dependiente el papel del Estado es complejo y tanto más complejo, cuanto más avanzada sea la dependencia.

Ante todo, en un país tardíamente industrializado el Estado tiene que ser reglamentador y emprendedor, juez del juego y atleta.

El Estado tiene que reglamentar el desarrollo dependiente, porque muchas veces el interés micro-económico y de corto

plazo de la empresa individual, entra en conflicto con el interés conjunto de las empresas. Para que la "triple alianza" funcione, el Estado tiene que defender el interés de toda la burguesía contra los burgueses particulares.

En nuestro caso latinoamericano, en unos países más, en otros menos, pesa nuestra tradición de súbditos del Rey, que se da no sólo en la mentalidad de nuestras burocracias sino también en la del mismo empresario. No es raro leer esta ambigüedad en discursos de un empresario: En un párrafo, él declara su fe en la libre iniciativa y crítica que el Estado con sus reglamentaciones límite la libertad; en el párrafo siguiente, él invoca al Estado para que contenga la especulación y defienda a quien impulsa la producción. Eventualmente, después de la crítica el xenofobismo de "ciertos nacionalismos", viene el llamamiento a que el Estado defienda la empresa nacional contra la entrada masiva del capital foráneo. . . Un axioma general: protesta contra las normas que limitan y exijan leyes que repriman a los demás.

Además de esto, el Estado es emprendedor, tiene empresas cuyo primer tipo son aquellas que exigen grandes inversiones con largo período de madurez y baja rentabilidad privada, o aquellas cuya posición de monopolio, darían un poder excesivo al propietario. En estas empresas el Estado complementa y sirve a las privadas, generando energía, prestando servicios, instalando y manteniendo la infra-estructura. Tales obras pueden aun ser objeto de contrato con la multinacional que exigirá, por ejemplo, del gobierno que se comprometa a proporcionarle la electricidad necesaria. También se deben incluir aquí las estatales que tienen algún sentido social real o aparente y que necesitan subsidios. El mejor ejemplo parece ser el del transporte urbano masivo. En esta forma, el transporte del trabajador, siendo barato porque es subsidiado, ayuda indirectamente a la empresa, mediante el costo de reposición de la fuerza de trabajo.

El segundo tipo de empresas estatales busca la autonomía nacional y está ligada con el nacimiento estatal, generalmente militar. Es el caso, por ejemplo, de las empresas estatales de petróleo y de siderurgia. Muchas veces estas iniciativas tu-

vieron el apoyo popular más amplio. Aquí también el Estado complementa sectores de la iniciativa privada como proveedor de insumos básicos pero también es concurrente actual o potencial de otros sectores. En el caso del monopolio estatal, por ejemplo, excluye a la multinacional de la competencia. En compañías siderúrgicas y de minería, compiten con empresas multinacionales y empresas privadas nacionales, tal vez con ventajas para terceras empresas que quedan mejor servidas a causa de esta competencia.

El discurso anti-estatista que se presenta de vez en cuando a la opinión pública de nuestros países, se dirige a este segundo tipo de empresas estatales.

Por otra parte, la tecnocracia de las empresas estatales tiende a comportarse ante otros sectores empresariales como cualquiera de ellos, es decir, según una dialéctica de competencia entre empresas y de profunda identificación de valores, actitudes y horizontes mentales. De esta manera, en la práctica, las empresas estatales difieren cada vez menos de las multinacionales o de las grandes empresas nacionales particulares: buscan la "eficiencia" y valoran todo lo que es "objetivo", "realista" y "pragmático".

El Brasil tuvo en la "central de Medicinas" una experiencia de empresa estatal con finalidad diferente de la estrictamente empresarial, y fracasó, porque no correspondió a lo proyectado. Debía producir cierto número de medicinas comunes a bajo precio, pero los mismos administradores presionaron al gobierno para que alterara los parámetros fundamentales de funcionamiento por ser "poco práctico". Lo "práctico", según ellos sería que la estatal farmacéutica compitiera y colaborara con las multinacionales en su propio juego "eficiente" y "pragmático" (13).

---

(13) EVANS, Peter - *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*. Princeton Univ. Press, Princeton, 1979.

En conclusión, también la empresa estatal tiene que ver con la acumulación de capital, contar con la tecnología moderna, etc. Con la ventaja de tener la posibilidad de invertir o gastar en experiencias, recursos públicos, a los que la empresa particular no tiene acceso.

La relación entre la administración central del Estado y las empresas estatales suele ser más compleja de lo que tal vez las últimas palabras del párrafo anterior pueden insinuar. No es raro, por ejemplo, que los gobiernos las utilicen para obtener empréstitos externos o divisas que el Banco Central necesita. Todo depende mucho del poder y de las alianzas entre los diferentes "círculos burocráticos".

En varios de nuestros países hay organismos nacionales ("institutos", "autarquías", "departamentos", "centrales" etc.), que coordinan o comandan la política de producción y exportación de bienes agrícolas (café, alcohol, azúcar, cacao, tabaco. . .) Estos organismos son particularmente importantes para fijar el precio externo, pues sin ellos, los compradores impondrían a su capricho los precios en el mercado internacional; sirven pues, dichos institutos como algo análogo a lo que hace el sindicato con los salarios. Ahora bien, es posible que uno u otro exportador latinoamericano consiga, él solo y para sí, o al menos crea poder obtener condiciones de precios mejores que los del instituto nacional. De ahí que no falten exportadores que intenten suprimir dichos organismos, lo cual coincide con las posiciones de las multinacionales que buscan la total libertad de comercio internacional.

Los institutos nacionales chocan con adversarios que defienden la absoluta libertad de mercado y combaten el anquilosamiento burocrático de tales organismos. De hecho la mentalidad gerencial moderna y dinámica de las empresas estatales penetra lentamente en los organismos, que están bajo el control político de los grupos productores como caficultores, fabricantes de alcohol y azúcar, plantadores de cacao. . . y, precisamente, sobreviven porque la "triple alianza", a lo menos por razones políticas necesita del empresario agro-exportador como socio menor.

Ya hemos tratado, a propósito de las ideologías (n. 3.2.2.) del *nacionalismo estatal*. Ahora bien, tiene hasta cierto punto una triple función útil para la triple alianza. Su pensamiento se desarrolla de la siguiente manera: Nace de la convicción de sectores burocráticos, sobre todo de las Fuerzas Armadas, que atribuyen al Estado el papel de constructor de la Nación. Ideológicamente es desarrollista aun cuando deja de ser populista. Quiere modernizar aceleradamente la nación. Para él, Nación poderosa es nación industrial y moderna. Raciocina a ejemplo del Japón que se abrió a la técnica occidental y gracias a ello, fue capaz de evitar la situación colonial. Concluye que es urgente obtener la tecnología más actualizada, pero como las multinacionales la poseen, es preciso asociarse a ellas, como sea posible.

Sin embargo, como hemos visto (n. 2.2) el empeño por superar el subdesarrollo, entendido como "retardo", lleva de hecho a etapas más avanzadas de la dependencia. Vale la pena resaltar que el desarrollista sincero y convencido por la ideología del progreso o por un ideal de "Patria Grande", es más útil que el burócrata estatal corrupto. El corrupto cuesta más caro, es menos creativo y menos confiable para legitimar la situación de su país.

#### 4.5 Conclusión provisoria sobre la triple alianza

Parece que la *nueva forma de dependencia* va siendo esta triple alianza entre las élites locales, el Estado con sus empresas y las multinacionales.

Muy significativa es la experiencia reciente de los países más adelantados de Africa, como Nigeria, donde propiamente no hay empresariado industrial nacional de volumen considerable, pero sí tecnoburocracia que se va identificando psicológicamente con la mentalidad de los ejecutivos extranjeros de las multinacionales. Esta tecnocracia nigeriana estatal y de empresas extranjeras desarrolla mecanismos bastante semejantes de competencia y colaboración entre los sectores de la alianza (14).

(14) BRADSHAW, York - in *American Sociological Review*, v. 50, no. 2, abr. 1985, pp. 195-202.

Habría *formas posibles en nuestros países para aprovechar la tecnología moderna*, sin el grado de dependencia que está incorporado a la triple alianza. Algunas han sido intentadas con mayor o menor éxito:

- a) *empresas conjuntas*, en las cuales el control sea *nacional*;
- b) *cláusulas de "recompra"*, por las cuales después de cierto tiempo de actividad, la filial de la multinacional, con sus patentes y acceso a la tecnología, debe pasar a ser *propiedad nacional*, no necesariamente estatal;
- c) *políticas de estímulo* a las empresas particulares nacionales, ya que, paradójicamente es más fácil dar incentivos para las multinacionales;
- d) la estatización de *sectores básicos* o el vigoroso impulso del Estado a la empresa nacional en dichos sectores, por ejemplo, para la "tercera sustitución de importaciones" (cfr. n. 2.2.3.4);
- e) impulso a la presencia de empresas privadas nacionales en sectores industriales exportadores.

La experiencia colombiana del "Comité de Regalías" referida antes varias veces (relato de Vaitzos), da pistas muy interesantes para las cinco políticas que acabamos de sugerir.

De todos modos, la colaboración e integración entre los países dependientes es condición "sine qua non" de la solución a la dependencia; lo cual así formulado parece sencillo. En realidad, dadas las diferencias de tamaño y avance económico de nuestros países, la creación pura y simple de un mercado gigante latinoamericano, dejado al juego "natural" del comercio, generaría nuevas relaciones de dependencia, más agudas que las ya existentes dentro de nuestros países. Una solución sería la integración en círculos regionales estrechamente vinculados y que a su vez se cooperen con acciones a nivel continental. Por ejemplo, América Central, integrada más compactamente, podría manejar mejor sus relaciones con otros países latinoamericanos.

## 5. La dependencia y sus impactos sobre la brecha

### 5.1 Introducción: "para bailar tango se necesitan dos"

De lo anterior apareció la cuestión sobre cómo la dependencia se relaciona con la brecha internacional (creciente separación entre países ricos y pobres) y brecha nacional (desigualdad de grupos o regiones, entre sí, de ciudad y campo).

Volviendo a la comparación de las "tijeras", la dependencia y la brecha interna se relacionan como las dos piezas de unas tijeras que cortan juntas, una no corta sin la otra, las dos cortan si se articula entre sí con cierto juego. Decir que la dependencia es factor *no único* de las brechas, es una *aproximación* pero no es aún la más acertada formulación, pues la dependencia externa y la desigualdad interna no sólo actúan juntas sino que *cada una influye causalmente en la otra*.

La brecha dentro de cada país resulta de nuestro pasado, *particularmente de las formas de dependencia* que se fueron sucediendo históricamente. Además, la dependencia es posible solamente a causa de la articulación interna. De nuestro discurso anterior se deduce que los beneficiarios de esa desarticulación tienen especial interés en el desarrollo conservador de la dependencia.

La brecha entre países es consecuencia de la desarticulación interna y favorece la articulación hacia afuera con la que se vinculan nuestras élites con los centros dominantes. Esto conlleva a un atraso relativo de nuestros países, la otra cara de la brecha internacional, y así sucesivamente van interactuando los tres componentes de la brecha.

Sin embargo, la pobreza de nuestros pueblos no es directamente buscada sino que es *consecuencia* histórica de las *prioridades* de quienes en nuestras sociedades detentan el poder. Más que los asaltantes que golpearon al caminante de Jericó, es el rico Epulón que no se interesa por Lázaro, la parábola más adecuada a nuestra situación (Cfr. RH, 15 o 16). En la Parábola, la comprensión dialéctica y dinámica de las relaciones entre dependencia y brechas, da

el sentido profundo con que se puede hablar de los impactos de la dependencia en las brechas.

Pero a su vez, las brechas engendran dependencia. Así por ejemplo, el "oligopolio" (posesión de pocos) sobre la tierra es decisivo para generar una sociedad internamente desarticulada, la que conduce a la dependencia externa. Una seria reforma agraria en nuestros países, por ejemplo, tendría un impacto directo contra la dependencia, pues volcaría al país hacia sí mismo, articulándolo internamente.

### 5.2. Primer impacto: la dependencia tecnológica

Marx y otros autores menos notables analizaron cómo la posesión de los medios de producción (fábricas, máquinas) era el fundamento real del poder en la sociedad capitalista naciente. Las máquinas permitían crear un excedente mayor. Pero la causa de la acumulación en manos de los capitalistas, no eran las máquinas, como por magia, sino la *relación de poder* que surgía por poseerlas privadamente.

El análisis marxista se hizo en el momento histórico en que la maquinaria industrial sustituía la tierra, como base del *poder efectivo* en la sociedad. Hoy en cambio asistimos a la llegada al poder de la tecnología, de la información en general, en lugar de la máquina. La tecnología es más ágil que las máquinas y mucho más que la tierra, cuando se trata de poder sustituir otros factores de producción, y no puede ser sustituida por ellos. Como ejemplo, tenemos los cultivos "artificiales" de vegetales en ambiente cerrado y la generación, por síntesis, de proteínas en laboratorios, que van en camino de sustituir la tierra en la producción de alimentos.

No es sorprendente que los detentores de la tecnología (países ricos) estén en posición de poder ante los no-detentores.

Y que, dentro de los países pobres, las regiones y grupos que se asocian a la "alianza" estén en relación de poder para con los demás. El proceso es circular: el grupo tiene poder interno y por eso se torna socio interesante y valioso para el centro.

Pero el poder de la tecnología sobre nosotros, depende y proviene tanto de nuestra propia necesidad real o marginada

o creada por propaganda, como del *tipo* de tecnología que necesitamos. La urgencia de modernizar el consumo de unos pocos en la cumbre de la pirámide social, aumenta el poder de los dueños de la tecnología. Así, los dueños del equipo y de la tecnología de refrigeración y congelamiento, como tales, tienen poco poder previsible sobre una tribu esquimal.

Una vez establecida la prioridad de la modernización del consumo de las élites, lo más "práctico" y "objetivo" consiste en adoptar la tecnología ya desarrollada para uso de los países centrales, ya que se trata de producir bienes iguales a los que ellos consumen.

De ahí se sigue, primero que el poco excedente que se obtiene para invertir, se canaliza a la producción de bienes, los cuales exigen grandes gastos en capital y tecnología y generan poco empleo. Con ello paulatinamente los sectores que emplean mayor número de trabajadores y producen para un mercado popular, pierden importancia en la estructura de producción.

Además, complementando lo anterior, el oligopolio de la tierra, es decir, el dominio de la mayoría de las tierras por unos pocos, genera inevitablemente masas de desempleados, que como luego veremos, no son "disfuncionales" al sistema.

Un desarrollo alternativo sin dependencia, sería un desafío a la creatividad de nuestros países. No aparecen claras las vías para tal desarrollo porque estaría condicionado por cada país. En cualquier hipótesis dicho desarrollo se daría con tasas más modestas de crecimiento económico, demandaría otra tecnología moderna y crearía espacio para una tecnología propia y adaptada a nuestras condiciones.

### 5.3 Segundo impacto: los términos de intercambio

Las actividades económicas más dinámicas de los países periféricos están condenadas a la inestabilidad, porque las políticas posibles de coordinación nacional, chocan con decisiones e impulsos transnacionales. La *inestabilidad* perjudica a los países subdesarrollados, más que la tendencia a

bajar los precios de los bienes exportados en comparación con los importados.

Ya se ha visto (4.4) el papel correctivo que los institutos nacionales de coordinación agro-exportadora desempeñan. Fácil es comprender cómo la simple extinción de estos organismos en la lógica neo-liberal, puede ser ambigua: es posible que al mismo tiempo, eliminemos una lenta y arbitraria democracia y destruyamos un instrumento mantenedor y estabilizador de los precios de las exportaciones.

Los precios de las exportaciones de los países subdesarrollados tienden a bajar por tres factores: el subsidio que los países centrales dan para la agricultura, por razones sociales de autonomía nacional, la introducción de productos sintéticos en el mercado y el mejor aprovechamiento de materias primas.

Alfred Fishlow (15), nos ofrece datos interesantes: Después de comprobar que los precios de nuestras mercancías tuvieron en 1984 una evolución mucho menos favorable que la proyectada, estudia la correlación entre el crecimiento del total de importaciones de los países de la Comunidad Económica Europea y de Estados Unidos y el crecimiento del volumen de nuestras exportaciones. "Nuestras", es decir, de los mayores deudores internacionales, entre los cuales se destacan México, Brasil y Argentina. El coeficiente de correlación para las importaciones americanas es 0.24, lo cual quiere decir: si las importaciones americanas aumentan en el año un 10 o/o, se puede esperar que nuestras exportaciones hacia Estados Unidos crezcan el 2.4 o/o. Peor es el coeficiente europeo (-0,38) que indica que las importaciones europeas de nuestros productos tienden a disminuir en términos *absolutos*, si la tendencia de los años investigados se continúa. Si se parte del total de los gastos hechos en la economía en dichos países, se obtiene un resultado semejante.

---

(15) FISHLOW, Albert - A crise da dívida: uma perspectiva mais a longo prazo - in *Revista de Economia Política*, v. 5, no. 3, jul/set 1985, pp. 26-49.

Cuando Fishlow tomó los totales de los gastos de la Comunidad Económica Europea y de Estados Unidos, llegó al mismo resultado. De lo cual se desprende que para los países del Primer Mundo la clara tendencia es de comerciar cada vez más entre sí. En consecuencia necesitarán cada vez menos de nosotros; y por tanto, los precios de nuestros productos descenderán en el comercio internacional.

Al comparar las importaciones con los bienes producidos y consumidos internamente, un estudio brasileño (16) ilustra y completa la conclusión anterior. En efecto, en los últimos diez años, los precios relativos se han alterado en desfavor de los bienes internos; como los salarios no llegaron a alcanzar los precios internos, perdieron más en relación a las importaciones; este fenómeno contribuyó a la transferencia de renta hacia el exterior para pagar la deuda.

Los datos concretos de la fluctuación pueden explicarse así:

El cuadro de OCDE (17) nos proporciona una visión de cómo fluctuaron por media los precios relativos de las exportaciones del Tercer Mundo, exceptuando las de petróleo, en comparación con las importaciones. Cada año es comparado con 1969, así por ejemplo, en 1972 aparece el índice

(16) BRAGA, Helson; CASTELO BRANCO, Fernando e MALAN, Pedro - Balança comercial, preços relativos e a relação câmbio-salários no Brasil: 1973 1983 - in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 15, no. 1, abr. 1985, pp. 73 a 106.

(17) Base : Ano de 1969 (termos de troca)

1969	—	100
1970	—	99
1971	—	93
1972	—	94
1973	—	100
1974	—	96
1975	—	86

Fontes: OCDE e Relatórios Anuais do FMI.

ce 94, lo que significa que los precios relativos bajaron 60/o, o sea, que nuestra situación se deterioró.

El cuadro de F. Fajnzylber, (ib.) nos ayuda a comprender la evolución de la precios relativos de América Latina y de cuatro de sus países. En la primera columna tenemos la variación entre los años 81-84; en la segunda columna tenemos el índice para el 84 si se considera 1970 como base de comparación. Así podemos entender que los precios de las exportaciones de América Latina, medidos por su capacidad adquisitiva de importaciones, se deterioraron el 21.7 o/o entre 1981-1984; y que 1984 eran el 85 o/o de dichos precios en 1970.

Una deterioración de los términos de intercambio, como la presentada antes, en buena parte se explica por la *presión* para exportar y pagar la deuda acumulada por equipos, bienes intermedios y tecnología adquiridos por cada país en años de crecimiento económico. Los costos externos para acrecentar la producción industrial, solían en aquel tiempo elevarse a tres o cinco veces el valor de la producción aumentada. Independientemente del contenido de nuestros productos, las condiciones del mercado las fija el "comprador", porque *necesitamos* exportar para pagar la deuda. Si no hubie-

Mais precisamente, para a América Latina, temos:

	Evolução 1981/1984	Índice 1970-100
Argentina	- 12,6	81
Brasil	- 12,6	58
Chile	- 28,8	34
Uruguai	- 8,4	73
América Latina	- 21,7	85

Fonte: Fernando Fajnzylber, *infra*.

FAJNZYLBER, Fernando - "Reflexões sobre os limites e potencialidades da democratização" - in *Revista de Economia Política*, v. 6, no. 1, jan/abr 1986, pp. 05-34.

ra habido entrada masiva de capital externo durante el tiempo del "desarrollo", hubiéramos debido exportar con gran sacrificio para importar lo necesario para nuestra industria.

Algo análogo sucede con países menores o menos avanzados industrialmente, los cuales se ven forzados a exportar a todo costo para financiar las importaciones de bienes de consumo de su élite, o para pagar la deuda generada por los déficits pasados, que en parte se deben al deterioro de los términos de cambio. De esta manera se cierra el círculo de dependencia del comercio exterior.

#### 5.4 Tercer impacto: el monopolio y la aristocracia obrera

La teoría económica clásica enseñaba que la ganancia de productividad de la industria tenía que redundar en bien de todos los que hicieran transacciones con ésta. Dicha teoría suponía la concurrencia perfecta, no sólo como "imperativo" sino como un hecho real; el monopolio sería una excepción, casi una aberración. Ningún agente económico en el sistema tendría poder para dictar precios, a condición de que el Estado no interviniera. Cuando el costo cayera, los salarios subirían y los precios bajarían. Sin embargo, contrariamente a lo que esperaban defensores y críticos del capitalismo, los países desarrollados retuvieron la mayor parte de las ganancias de la productividad industrial. Junto con los monopolios nacidos de la concentración del capital, surgieron fuertes organizaciones de los trabajadores; de esta manera el monopolio se hacía regla para las dos partes de la producción, lo contrario de la teoría que suponía como normal la concurrencia. Y nueva ironía: precisamente el Estado, considerado amenaza a la libertad del mercado, es ahora el limitante del *poder* del monopolio y promotor del juego flexible del mercado.

Por tanto, cuando el sindicato se convirtió en monopolio de oferta de fuerza de trabajo, se avanzó decisivamente más allá de las suposiciones teóricas. Efectivamente, y al contrario de lo que deseaban o temían enemigos y amigos del capitalismo industrial, el sindicato fuerte fue el padre del mercado de masas y con ello reforzó, al capitalismo en lugar de liquidarlo.

Aunque el progreso técnico exija montos crecientes de capital, durante las últimas décadas la parte de renta destinada a salarios en el Primer Mundo se mantuvo estable. Al aumentar el valor global de la producción y la producción por trabajador, el capitalismo central consiguió simultáneamente intensificar la acumulación de capital y aumentar el salario real. Los detentores del capital recibían intereses, lucros, dividendos y arrendamientos, cuyo valor real crecía todavía más de prisa que el salario. Las empresas, por su parte para mantener el capitalismo en movimiento retenían lucros que aumentaban más rápidamente que el conjunto. A su vez el Estado que tenía papel creciente en la formación del capital recogía parte del ahorro para inversiones. Lo anterior en lenguaje marxista, quiere decir que la acumulación se basa en la creación de plusvalía relativa en el Primer Mundo.

#### 5.5 Cuarto impacto: vínculo de la élite dependiente con el monopolio

El centro se interesaba por la periferia no sólo como fuente de recursos naturales, sino que además la necesitaba como mercado consumidor. Sin embargo, la periferia desempeñaba ya este papel, pues la élite de los países dependientes era ya mercado consumidor de productos industriales, antes que el proletariado central lo fuera.

Por una parte *la élite periférica es socia* del centro, y como socia su parte de ganancia limita la del socio principal, y viceversa.

Por ejemplo: vendido el azúcar en Europa, en 1576, la renta de la oligarquía colonial sólo puede ser mayor reduciendo los lucros del banquero flamenco o del comerciante judío. Así también, hoy en el balance de la filial de una multinacional, lo que permanece en un país por impuestos, honorarios, etc. constituye menos lucro para la matriz.

Por otra parte la élite periférica es también *consumidora* cuya renta genera mercado. Como la asociación es dinámica, su crecimiento garantiza que a lo largo del tiempo, tenemos un juego en que todos ganan.

De hecho no todos ganan. Mientras no se roboticen totalmente las actividades más sencillas de la industria y la mecanización del campo no sea total en el área de productos tropicales, habrá quien entre en el sistema de hoy, como esclavo entraba en el sistema tradicional de la colonia. La mayoría de nuestros trabajadores no participarán de los productos y ventajas del desarrollo. El proletariado mundial periférico, sólo viene a costarle al centro y a "su" élite, la suma necesaria para rehacer la fuerza de trabajo, lo que desalienta las inversiones requeridas para la automatización total.

Lo anterior nos lleva a sugerir que si las masas del Tercer Mundo consiguen organizarse para defender su derecho a una vida decente, como los trabajadores en el Primer Mundo lo hicieron, difícilmente podrá conseguir un estilo de vida como el de la clase trabajadora del centro.

Toda la humanidad se verá entonces entrentada al desafío de construir un nuevo tipo de relación entre las personas y de éstas con la naturaleza en el trabajo. Desafío también en descubrir nuevos caminos en la técnica; caminos que serían diversos también de los del Segundo Mundo de hoy, el que sería una réplica del Primero, pero con menos desigualdades en el bienestar para todos a costa de menos libertad frente al poder.

La crítica al consumismo no es, por lo tanto, solamente ética sino también problema de viabilidad económica; para que todos tengamos una vida humana hay que encontrar soluciones creativas con bajo costo económico y ecológico.

Javier Gorosquieta en un estimulante artículo (18) constata que en el centro el capital está cada vez más "organizado", fruto de un pacto social sedimentado en décadas de lucha

(18) GOROSQUIETA, Javier - "Interdependencia económica y desarrollo" in *Revista de Fomento Social*, v. 40, no. 157, jan/mar 1985, pp. 51-61.

política no siempre tranquila y pulida; y entre países, el anti-guo liberalismo está en vigencia. En cambio, en la periferia, el capital es caótico o "salvaje".

En este momento, el pacto que organiza la "supply economics" de la era reaganiana parece consistir en que los trabajadores organizados aceptan la reducción del ritmo de aumento de salario, y en cambio, el proteccionismo les asegura empleo. El neo-nacionalismo americano y la ideología liberal-monetarista renuevan la hegemonía de Estados Unidos bajo un liderazgo que es probablemente el más provinciano desde la Independencia. Lo que casi es pésimo para quienes esperan algún cambio en las relaciones internacionales, a no ser adopten estrategia "revolucionaria" del "mientras peor, mejor".

## 5.6 Quinto impacto: la distribución interna de la renta

La distribución interna de la renta es un corolario del cuarto impacto, es decir del vínculo de la élite dependiente con el centro.

### 5.6.1 La teoría y la práctica de la desigualdad

Parece que en la mente de muchos está implícita una versión neoclásica de la teoría de la remuneración de factores de producción.

La teoría neo-clásica supone que la fijación de precios, salarios, intereses, etc., es cuestión puramente económica, de técnica adoptada y de disponibilidad de factores de producción. Si en dos fábricas, se usa la misma técnica, idénticas máquinas, el mismo número de hombres-hora con el mismo entrenamiento, entonces la remuneración de cada factor será igual para ambas: el salario equivaldrá a la contribución hecha al producto por la eventual contratación de un obrero más; el empresario ganará por cada máquina la contribución que aportaría una máquina adicional.

La anterior teoría neo-clásica no explica satisfactoriamente por qué se han de pagar regalías por tecnología, ya que ésta es una e indivisible y por tanto no es cuantificable.

Pero nuestra crítica a la teoría neoclásica es más general y radical. La realidad no es flexible como la teoría económica que con sus curvas geométricas presupone que todo lo real es mensurable. En cambio, la realidad presenta la rigidez del poder económico y político que, en países subdesarrollados es aún mayor, pues reúne por ejemplo, el control de los latifundistas sobre el campo con las modernas técnicas del monopolio.

A corto plazo el sistema de precios depende de la contribución y disponibilidad de los factores de producción. Sin embargo lo decisivo a largo plazo y en última instancia es la relación de poder entre los detentores de los controles siguientes que se enumeran sin orden de importancia: la tierra, los flujos financieros, el acceso al mercado, las estructuras corporativas, los diversos tipos de habilitación profesional y la técnica en general.

Para entender mejor lo dicho, pensemos en una huelga de médicos latinoamericanos; evidentemente tendrá más éxito que la de unos albañiles. En esta contraposición aparece el peso de la "utilidad social" que los médicos prestan en comparación con los albañiles. En cambio, el capital social invertido por la sociedad no parece pesar mucho, pues por ejemplo, la sociedad gasta aún más para formar a un astrónomo que a un médico, pero la huelga de astrónomos no sería muy exitosa. Lo decisivo es que los médicos, *organizados*, controlan efectivamente un enorme poder en la sociedad por su habilitación profesional *específica*.

A diferencia de los países centrales, los detentores latinoamericanos de los diversos "controles" de poder no tanto se *oponen* sino se alían entre sí. La burguesía industrial y financiera en Europa, para asegurar *su poder*, tuvo que destruir el oligopolio de la tierra, porque necesitaba que fuese bien explotada la tierra disponible en países donde era escasa y donde debería aumentar la demanda de alimentos y materias primas. Al contrario en nuestros países, la burguesía urbana ha encontrado salidas que le permiten no romper la alianza de propietarios con terratenientes. En países desarrollados hubo también implicaciones de intereses, pero no en el grado en

que se da entre nosotros, como industriales que compran tierras para defenderse de la inflación, o unos miembros de familias que poseen tierras y otras industrias, y otros, por su poder político regional, logran hacerse socios del capital externo.

### 5.6.2 Es la dependencia la causa de la desigualdad?

Abordemos una cuestión central y neurálgica. Recordemos que la dependencia y la desigualdad interna son como las piezas de unas tijeras que, juntas cortan y están articuladas con cierta flexibilidad. La dependencia "encuentra" la situación de "dualismo estructural" interno y se adapta a ella, permitiéndole salidas históricas que la transforman sin destruirla.

Si en la década del 60 la burguesía latinoamericana no hubiera tenido acceso a mercados para exportar ni capital externo, la posibilidad de expandirse hubiera sido el mercado interno. Entonces, como en Europa, grupos dominantes se opondrían unos a otros, aliándose unos de ellos a las clases populares para superar el "atraso" en favor de las "reformas de base". Gracias a la dependencia, la burguesía no necesitó este camino arriesgado.

Evidentemente, dada la diversidad de situaciones latinoamericanas se dan *dependencias y dualismos* estructurales de diversos grados. Así por ejemplo, parece claro que en Argentina o en Uruguay hay más integración social a pesar del dualismo estructural, que en el Brasil o en México. Pero no es tan obvio que Argentina sea menos dependiente que el Brasil o México.

Entendida la articulación de la dependencia con la desigualdad interna ("dualismo estructural"), se comprende por qué los países menos "avanzados" o las regiones menos desarrolladas de un país, tendrán un dualismo acentuado y a su vez los países y regiones con mayor grado de dominación interna de grupos, tienden a ser *más dependientes*. De hecho, los dos factores interactúan históricamente apoyándose el uno en el otro.

En favor de la dependencia se objetaría que las filiales manufactureras de las multinacionales, además de crear empleos, pagan mejores salarios que las industrias nacionales. De hecho, en América Latina la totalidad de empleos en las multinacionales norteamericanas creció entre 1970-1980, más o menos al ritmo del empleo de las empresas nacionales. Además, las mismas multinacionales pagan una media de salario 30 o/o mayor que las firmas nacionales de la misma dimensión y sector de producción; porque ellas pagan en Europa salarios aún más altos pero en Asia Oriental, más bajos (19).

No sorprende que paguen tales salarios, dado que tienen más condición que las nacionales y algún interés en esta diferencia. Los obreros cualificados que trabajan en ellas tienen más capacidad de organización y por eso se muestran aliados tanto más valiosos o adversarios tanto más incómodos. En todo caso, no hay duda de que las empresas multinacionales aseguran a un sector de la clase trabajadora latinoamericana un grado de bienestar que no tendrían sin ellas.

### 5.6.3 Problema de las prioridades globales

La anterior discusión sobre el empleo y salarios de las multinacionales nos introduce a un problema fundamental de la dependencia, a saber, las prioridades globales del desarrollo. El desarrollo dependiente siempre termina excluyendo la mayoría. Por ejemplo, para que el obrero de una multinacional automovilística reciba buen salario se necesita que buena parte de los escasos ahorros del país se destinen a una infraestructura que propicie la multiplicación acelerada de vehículos particulares, dejando a segundo plano las más urgentes necesidades sociales.

Las prioridades del desarrollo dependiente discriminan perjudicando a los sectores populares de acuerdo con los dos capítulos siguientes: prioridad de los *productos* que no sa-

(19)MELLER, Patrício - "Remuneração e Emprego das Filiais Manufatureiras Norte-Americanas na América Latina" - in *Revista Brasileira de Economia*, v. 38, no. 3, jul/set 1984, pp. 253/274.

tisfacen las necesidades de la mayoría y prioridad del *empleo* de tecnología y capital en perjuicio de la creación de puestos de *trabajo*.

Por su parte, el crecimiento privilegia tecnología y capital físico y humano, causa una *distribución desigual de la renta*; ésta, a su vez, hace más rentables los sectores industriales orientados hacia las demandas de las élites; de esta manera reafirma la tendencia de la estructura industrial a crear más desigualdades, en un círculo en que empleo y renta interactúan mutuamente.

Ilustra lo anterior un ejemplo de las tasas anuales de crecimiento económico del Brasil en los años 1960-1980. Tenemos así que en las industrias de bienes durables crecieron el 23.6 o/o, mientras las de bienes no durables solamente crecieron 9.4 o/o. Advertimos que la producción de *bienes durables*, además de dirigirse a las capas de más alta renta, genera menos empleo por unidad de capital invertido; los bienes *no durables*, al contrario, son de consumo general y su producción exige más empleos.

También la agricultura brasileña va en la misma dirección: la exportación y sustitución de importaciones crecieron 22.6 o/o, mientras la producción de bienes de subsistencia, solamente creció en 3.8 o/o. Además la producción de alimentos básicos durante 1977-1978, disminuyó el 0.8 o/o al año (20).

Acertadamente Elizabeth Sadoulet, fuente de los datos arriba consignados, nos alerta sobre la desarticulación económica de "los sobrantes" y sugiere que la desarticulación social, lo que llamaríamos brecha (atomización y desorganización de masas) es la otra cara del dualismo interno, como ésta lo es de la dependencia.

(20)SADOULET, Elisabeth - "Crescimento e Desigualdade", in *Revista de Economia Política*, v. 5, no. 2, abr/jun 1985, pp. 67-97.

### 5.6.4 La inflación

Para entender el problema de la inflación latinoamericana, conviene recordar que "moneda estable" en nuestros países, con raras excepciones, siempre ha significado estancamiento económico social, contrario a lo que piensan los del Primer Mundo. Los pasos de una fase de dependencia a otra más avanzada, siempre se dieron con la inflación.

Ahora bien, no hay experiencia histórica de inflación *socialmente neutra*, que no perjudique a unos y favorezca a otros. La inflación, puede incluso tener causas económicas, pero ante todo es una forma de lucha política acerca de la renta nacional.

Por otra parte, la dependencia implica problemas para la balanza de pagos (cfr 2.2.2, 3.4, 4.3.4-4.3.), los que hacen necesarias devaluaciones cambiarias periódicas; en teoría estas devaluaciones deberían ayudar a contrarrestar la inflación y a equilibrar la balanza de pagos reduciendo las importaciones; pero como siempre tenemos importaciones que no se pueden reducir, éstas terminan por impulsar los precios en alza.

Más aún, el carácter monopolista de la presencia de las multinacionales en nuestros países, les da la posibilidad de dictar arbitrariamente los precios (4.3.4-4.3.7). Lo cual equivale a que ellas pueden al menos defenderse de la inflación adicionando a los precios cobrados los aumentos de los precios que ellas pagan, y de hecho, los aumentan más.

En conclusión, la inflación también termina revelándose muy útil para la articulación entre la dependencia y el dualismo estructural. Ella constituye una forma "suave" de transferencia de la renta en favor de los aliados nacionales (élites), y entre éstos, para los aliados preferenciales, que son los industriales asociados (socios de la triple alianza). La inflación facilita, pues, dentro de los desequilibrios y rigideces de una economía subdesarrollada, la implantación de las *prioridades* del desarrollo dependiente.

## 5.7 Sexto impacto: Desempleo y marginalidad

### 5.7.1 Raíces del desempleo

La teoría clásica de la economía, que en varios aspectos como hemos visto, no corresponde a la realidad de nuestros países, tampoco sirve para solucionar el problema del ajuste simultáneo del pleno empleo y del equilibrio de la balanza de pagos (21).

La razón es que, por una parte el dinamismo eventual del éxito de nuestras exportaciones impacta poco en el conjunto de la población desvinculada de los sectores hegemónicos de la economía. De ahí que los efectos reactivadores de la expansión de la renta y del empleo son débiles.

Por otra parte, y sobre todo en los países más avanzados, la expansión de la renta interna y de la producción exige que las importaciones aumenten aún más aceleradamente debido, bien a la *alta propensión a importar* consumo para las élites (2.2.3.1), bien a las necesidades de inversión de las empresas.

Por consiguiente, sea que la expansión económica tenga causa interna o sea que provenga del comercio exterior, será corta su vida y nunca llegará al pleno empleo. Para prolongarle la expansión se podría "dopar" la economía mediante inflación y endeudamiento externo, pero ello sería a costa de mayores problemas subsiguientes.

Dada la actual *estructura de producción*, una política que buscara consistentemente el pleno empleo generaría déficits en la balanza de pagos. Y a su vez una política que procurara coherentemente equilibrar la balanza de pagos, causaría el desempleo.

---

(21) ARIDA, Persio e BACHA, Edmar, Lisboa - "Balanço de pagamentos - uma análise do desequilíbrio para economias semi-industrializadas" in *Pesquisa e Planejamento*, v. 14, no. 1, abr 1984, pp. 01-58.

Hemos visto (5.6.3) que la *estructura de producción* industrial se adaptaba a la distribución de la renta y que crecían más aquellos sectores industriales que satisfacían a los consumidores de alta renta. Pero también allí notamos que estos sectores eran los que empleaban menos trabajadores por unidad de capital aplicado. La razón de esto último radica en la tecnología y los equipos programados en el centro para ahorrar mano de obra, escasa y cara allá.

Además de éstas y su conexión con ellas, hay otras causas internas y estructurales del desempleo; la principal consiste en la concentración de posesión de la tierra, pues la mayoría de las tierras fértiles permanece en manos de unos pocos que no siempre tienen interés en hacerlas producir sino que las reservan como símbolo tradicional de poder o con fines especulativos. Como secuela viene el éxodo de los campos y quedan masas sin empleo.

### 5.7.2 Masas sin empleo

La población desempleada no es disfuncional para el sistema; es mano de obra disponible, abundante y barata; uno de los atractivos de la alianza para la multinacional. Aceptando trabajar por bajos salarios, esas masas hacen posible que la renta disponible para el consumo se concentre en los sectores "adinerados". En efecto, estas masas rebajan los salarios ya que difícilmente se obtiene una alza de salario real, si los trabajadores no se organizan y si muchos candidatos compiten por un empleo. Aún más, ya puede un gobierno expedir magníficas leyes sobre salario, que serán burladas por connivencia de trabajadores interesados en emplearse de todas maneras.

Este conjunto de circunstancias no favorece a la empresa nacional que produce bienes de consumo general; lo que ella economiza por salarios bajos, lo pierde por la restricción del mercado. De ahí que algunos industriales nacionales, fabricantes, por ejemplo de textiles y productos lácteos, critiquen la triple alianza de élites, multinacionales y Estado (Cfr n. 4).

Entre las masas que o se encuadran en la economía formal, se han de distinguir aquellos que se ocupan en la *economía informal* y aquellos que quedan del todo marginados.

La economía informal estudiada con rigor y de cerca se revela como menos informal y menos paralela a la economía formal u oficial de lo que antes se teorizaba; investigaciones empíricas muestran que la economía informal se expande cuando en la industria la producción y el empleo crecen. Y a veces a ritmo más acelerado que la misma economía formal. Ello demuestra su papel de complemento más que de alternativa.

### 5.7.3 La "novedad de lo arcaico"

Lucio Kowarick (22), en estudios sobre la ocupación informal habla de "*nuevas relaciones arcaicas* de producción". La paradoja de lo "nuevo" y de lo "arcaico" no es sin razón. El desarrollo dependiente coloca formas "no capitalistas" y "no modernas" de producción al servicio del sistema mayor, siempre nuevo, moderno y capitalista. Ya se había "descubierto" cómo las "antiguas" formas arcaicas servían al sistema: la agricultura se organizaba por sus relaciones tradicionales pero se articulaba con el sistema moderno capitalista e industrial, y le servía. Lo que se ha constatado recientemente en el análisis socio-económico es que esto se verifica también en *ocupaciones urbanas marginales*.

Para entender lo que decimos, basta reflexionar en la utilidad que tienen, en nuestros países, talleres y puestos de arreglo, reparación, mantenimiento de automóviles, objetos electrodomésticos y el pequeño comercio ambulante, paralegal en la distribución de artesanías y bienes industriales.

Tales actividades complementarias y la agricultura "arcaica" absorben poco capital, y con esto permiten que el capital se acumule en los sectores industriales prioritarios; no importa que sean bajamente productivas dado que el costo de oportunidades de empleo de estas personas para el sistema, es

---

(22) KOWARICK, Lucio - Capitalismo e Marginalidade na América Latina, Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1975.

bajo y casi nulo; pues el despilfarro de una fuerza tan barata no perjudica a la economía hegemónica. Estos ocupados en actividades informales propiamente no son "marginados", sino en un sentido análogo a nuestros esclavos en la sociedad colonial: el esclavo se encontraba fuera de la sociedad, pero desempeñaba un indiscutible papel económico.

Los realmente marginados son los niños, los adolescentes, las mujeres y ancianos abandonados; también los que por no encontrar empleo, se colocan fuera de la ley.

En todo caso, esta multitud que no encuentra empleo moderno, capitalista y legal, es diferente de un "ejército industrial de reserva", porque es milicia paralela sin mucha esperanza de llegar a ser oficialmente enrolada.

### 5.8 Séptimo impacto: producción de alimentos

Antes hablamos (5.6.3) de las diferencias en el crecimiento de los sectores económicos y allí nos referimos a los alimentos mostrando que su producción se estancó y algunas veces bajó. Este fenómeno se vincula, mediante el consumo, con la renta de personas, y mediante la estructura de la producción, con la necesidad de exportar. Todos nuestros países se ven necesitados de exportar bien sea para comprar bienes de consumo, bien sea para adquirir bienes de producción de la industria, bien sea para pagar su deuda (23).

Nuestra necesidad de exportar resulta de la suma de nuestras necesidades en *importar* y del deterioro de los términos de intercambio; así que, difícilmente escapamos de la necesidad de cultivar para exportar. Más aún, además dependemos de grandes empresas que se instalan para producir en el campo con miras a exportar, del mismo modo que en tiempos de los Virreyes, aunque con técnicas modernas.

(23) MELO, Fernando B. Homem de - "Disponibilidade de Alimentos e Efeitos Distributivos: Brasil 1967 - 1979", in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, vol. 12, no. 2, ago 1982, pp. 343-398.

La agricultura de sustitución de importaciones tiene rigurosamente el mismo impacto; por ejemplo el cultivo adicional de caña para obtener alcohol-combustible o para vender azúcar, expulsa de la misma manera al maíz o la remolacha.

Al reducirse la oferta de alimentos, los precios relativos internos de los mismos suben, lo cual acaece si la reducción de la renta de las clases populares no es mayor que aquella. Ahora bien, el productor de alimentos —y en general al pequeño agricultor— no tiene control de la comercialización ni de la información acerca del mercado; con ello el lucro adicional queda en manos de intermediarios (transportadores y comerciantes). Por otra parte, aquellos propietarios *mayores*, que eventualmente producen alimentos para el mercado interno, se apropian del lucro adicional. Pero como los precios de los alimentos en la ciudad afectan más la bolsa de los pobres, al final de cuentas la distribución de renta se empeora.

Frente a este "impasse" y a la presión de organizaciones populares y de los industriales preocupados por el costo de reposición de la fuerza de trabajo, los gobiernos intentarían una *doble solución*, a saber, fijar precios e importar.

*En primer lugar*, los gobiernos expiden leyes para fijar aquellos precios de bienes de primera necesidad. Estos *precios controlados* gubernamentalmente pueden funcionar, por tiempo limitado, en una coyuntura de crisis. Aún más, la experiencia de los planificadores muestra que, fuera de una situación de guerra o de un país de estricta disciplina social, dicho control no persiste por más de tres meses. Por consiguiente, la solución no es definitiva ni de largo plazo.

La misma experiencia muestra que es más fácil fijar los precios de todos los artículos, que solamente de algunos, lo cual no se puede hacer arbitrariamente; los planificadores optan por una solución política más conveniente, entre aquellas posibles en las cuales se da coherencia de cantidades programadas y precios fijos. La única manera de *fijar precios bajos* en cualquier modelo de sociedad y de economía, consiste en asegurar tales cantidades que con una *oferta ágil y copiosa* satisfaga el mercado.

Dicho de otra forma, suelen las masas populares culpar a la codicia de los comerciantes, el alza de los precios. En este caso, la mentalidad popular que exige reducir precios, implica una ilusión análoga a aquella de la lucha salarial que no tiene en cuenta las condiciones reales de empleo; la razón es que no hay política de precios exitosa, si no se cambian las condiciones de oferta en la *estructura de producción*, dando prioridad a los bienes de primera necesidad.

En resumen, no se da oferta ágil y copiosa de alimentos ni política activa de empleo, si no se revisan las prioridades de la estructura de producción, y por tanto, *si no se cambian las relaciones de dependencia*.

En segundo lugar, la importación de alimentos puede momentáneamente resolver el problema, sobre todo si la carestía se originó por un fenómeno natural (sequía, inundación etc.), pero esto resulta ser un tiro por la culata, ya que todo empezó con el esfuerzo de expandir la agricultura de exportación y se termina importando a veces a costo más alto. Además, no es raro que la multinacional exporte alimentos de nuestros países para reimportarlos cuando por carestía su precio se eleva; a veces "importa y exporta" sólo en su contabilidad (!).

Finalmente, el problema de la disponibilidad de alimentos, además de sus aspectos humanos, que para nosotros son prioritarios, causa impacto al subdesarrollo: el hambre impide y bloquea la productividad de la población (24).

### 5.9 Impacto síntesis: la deuda externa

La deuda externa de nuestros países es *consecuencia de nuestra dependencia*. No por acaso, nuestros países más avanzados son también los mayores deudores, en los que la deuda equivale a una proporción más alta de su producto interno bruto (PIB).

(24) SILVA, Maria Lígia V. da e KRAYCHETTE, G. - "Fome e Desnutrição", in *Cadernos do CEAS*, no. 95, jan/fev 1984, pp. 31-39.

A su vez, la deuda *refuerza la dependencia*, porque les quita a nuestros países las condiciones de poder resistir los embates y emprender un desarrollo autónomo.

Finalmente, la deuda o la necesidad de pagarla o aun las terapias sugeridas para aliviarla, *aumentan o agudizan* varios de los impactos arriba señalados (5.1-5.8).

#### 5.9.1 Origen de la deuda: estructura de producción

En primer lugar, la deuda se origina de la dinámica industrial subdesarrollada, mediante su estructura de producción. Así, podemos aumentar la producción de plátanos en nuestros países sin elevar el monto de importaciones. Pero para producir, por ejemplo un millón más de automóviles, tenemos que importar de tres a cinco veces el valor de ellos en equipos y materiales intermedios. Por tanto, si queremos crecer económicamente, dado que pretendamos exportar manufacturas, tendremos que importar más y más.

Además, el crecimiento industrial dependiente, como todo crecimiento industrial dependiente, como todo crecimiento industrial, exige también capitales de monto enorme y creciente para la infraestructura, de los cuales el Estado debe ser proveedor. Siendo limitado el ahorro interno, y dadas las exenciones fiscales para estímulo de las empresas, nuestros gobiernos tienen que tomar empréstitos para dicha infraestructura.

Aún más, el crecimiento industrial dependiente se orienta hacia el mercado *restringido* de élites, y por ello es muy sensible a una crisis de subconsumo. En consecuencia, puede ser útil para este moderno crecimiento que en la crisis se financie el consumo de las élites mediante crédito. Un análisis de nuestras cuentas nacionales, deduce que probablemente esta conjetura se verificó.

#### 5.9.2 Crecimiento de la deuda: las tasas de interés

La deuda *para el desarrollo* en nuestros países creció a inicios de los años 70, cuando las tasas internacionales de in-

terés eran bajas. Pero, después la deuda se acrecentó sin contribuir para el desarrollo, porque esas tasas se elevaron.

Para entender lo anterior ayuda la explicación de cómo se establecen las tasas de interés en los empréstitos internacionales. Tales tasas no son *fijas*, pues se componen de una parte que es variable y que llamamos "tasa básica", y otra fija para cada empréstito y que llamamos "tasa de riesgo".

La tasa de riesgo ("spread") se fija para un empréstito, considerando a *quién y para qué* se le concede, o sea, teniendo presente la esperanza de que la deuda se salde en los plazos y condiciones acordadas.

La tasa básica tiene dos variantes. la "prime rate" para bancos de Estados Unidos, Japón y Canadá, y la "libor" para Europa bajo el liderazgo de Londres. Ahora bien, dichas tasas son determinadas por un acuerdo de los banqueros.

Cuando se da mucha oferta y poca demanda, los banqueros se interesan por una tasa básica *baja* que estimule solicitudes de empréstito. La experiencia muestra que en tal situación, si la tasa desciende un uno por ciento, la demanda crece como un tres por ciento, lo que aumenta las ganancias de los bancos. Así pues, los banqueros irán bajando las tasas hasta que la demanda sea igual a la oferta. De manera inversa, suponiendo que la oferta monetaria internacional sea menor que la demanda, es decir que el total disponible de ahorros sea menor que las solicitudes de empréstitos, los banqueros irán subiendo las tasas. Bien saben ellos que si aumentan las tasas en 2 o/o, los negocios no se reducen en 1 o/o, y así ganarán más y seguirán subiéndolas hasta que la oferta y la demanda se igualen. En otras palabras, la tasa fijada por los banqueros no es la más alta posible, sino aquella que les da el monto máximo posible de ganancias en una situación económica dada.

Mirando ahora la situación en las dos últimas décadas, el aumento de precios del petróleo sorprendió a muchos productores, sin planes para utilizar el exceso de ingresos. Los príncipes árabes inundaron los bancos con petrodólares, con lo cual la oferta monetaria internacional sopesó largamente la

demanda, y por lo mismo las tasas de interés cayeron: las dos tasas básicas bajaron hasta casi el 4 o/o.

En tales circunstancias los países desarrollados se defendieron subiendo el precio de sus exportaciones industriales; con el tiempo se contrajo el exceso de moneda internacional, y las tasas de interés vuelven a crecer mediante la política norteamericana de "poner en orden la casa" (Reagan).

El gobierno Reagan aumenta sus solicitudes a las industrias nacionales; al mismo tiempo, para contener la inflación, contrae el crédito interno. En consecuencia, la tasa de interés en Estados Unidos se lleva y arrastra consigo las tasas internacionales. De esta manera, las dos tasas básicas sobrepasan el 21 o/o, y el monto de interés de la deuda de los mayores deudores casi alcanza el total de sus exportaciones. Por otra parte, la caída de las tasas en los últimos tiempos permite a los deudores un cierto desahogo pero no soluciona a fondo los problemas de la deuda.

### **5.9.3 La necesidad de exportar**

Acabamos de ver que las exportaciones de los grandes deudores apenas bastaban (1982) para pagar los intereses de la deuda, y esto a costa de enormes sacrificios en exportar. La política económica de aquellos tres países deudores se orientaba toda hacia el comercio exterior y las exportaciones. Esta prioridad originó escasez de alimentos, la que ya se examinó (5.6.3 y 5.8).

Por otra parte, la totalidad de la población se vio forzada a ahorrar para liberar excedentes exportables. El principal mecanismo de dicho ahorro consistió en la inflación, la que siempre actúa como impuesto regresivo, erosionando en proporción mayor las rentas más bajas.

Se podría argumentar que la lógica objetiva de la deuda es precisamente obligar a los países deudores a ahorrar para transferir excedentes reales al exterior de acuerdo con las necesidades del sistema capitalista mundial. De ser verdad esto, para los banqueros la deuda no es para ser amortizada sino para producir intereses.

#### 5.9.4 Propuestas de solución a la deuda

**5.9.4.1 El Fondo Monetario Internacional** (FMI) presenta una receta clásica; también es clásico su diagnóstico sobre inflación y déficits de balanza de pagos, en la línea de la ortodoxia liberal (Cfr. 2.2.1.3 y 3.4). Propone "el remedio amargo" de la *recesión inducida*, es decir, una política monetaria, fiscal y cambiaria que desacelere el crecimiento económico. Intentando directamente frenar los gastos internos, de hecho causa desempleo de máquinas y sobre todo de trabajadores. Al mismo tiempo que se estimulan las exportaciones, la disminución de los gastos internos reduce las importaciones, pero al fin de cuentas se da más desempleo y recesión económica de lo estrictamente necesario para equilibrar la balanza de pagos; ello debido a que el desempleo reduce gastos puramente internos, lo que a su vez engendra desempleo adicional.

Se ha calculado lo que América Latina dejó de producir en los años 1980-1985 a causa de las políticas recesivas, y la suma llega a cincuenta mil millones de dólares, o sea, algo así como una quinta parte de la deuda.

Algunos de nuestros países como Argentina, Chile y aun México, se desindustrializaron en ramas importantes y tuvieron que vender, como desperdicio, maquinaria e instalaciones. Uno de nuestros Ministros de Hacienda llegó a decir: "no me importa si mi país produce acero o sólo caramelos, pero que adopte la sana teoría y política económicas", es decir, la doctrina liberal del FMI.

#### 5.9.4.2 El rechazo de la deuda y la moratoria unilateral

En otro polo del espectro político se defiende el rechazo de la deuda o al menos la moratoria unilateral.

Los defensores latinoamericanos del *rechazo de la deuda* argumentan que ya se pagó la "deuda útil", esto es, la que corresponde a los bienes y servicios que nuestros países recibieron. Los montos pagados por los intereses acrecentados no corresponden a bienes ni servicios, y como ya sobrepasan

la deuda útil, ésta ya quedó saldada. Se puede discutir el argumento, que no deja de tener alguna razón ética.

Un ejemplo significativo: Lenin en 1918 notificó a los acreedores del imperio ruso que "el pueblo ruso no pagaría la deuda de los Zares y los nobles". Y de hecho no la pagó, no porque tuviera una clara razón sino porque tenía gran poder. Aún más, la URSS debió, con esta decisión pagar un precio muy alto de sacrificios porque se aisló del mundo hasta la Segunda Guerra Mundial; este aislamiento fue una de las causas del centralismo burocrático de "la economía de guerra" y estrangulamiento de la participación popular.

Por otra parte, la *moratoria unilateral* reconoce la deuda, anuncia que el país no la puede pagar en las condiciones vigentes y deja de pagar y comunica a sus acreedores los plazos y condiciones con que pagará más adelante.

En las actuales circunstancias no parece darse condiciones políticas internacionales para el *rechazo puro y simple* de la deuda. El desarreglo del mercado financiero internacional sería además tan general que los mismos países desarrollados quedarían en peor situación de la que están, y los subdesarrollados serían aún mucho más perjudicados. Además, pueden sobrevenir reacciones no sólo económicas sino quizás militares. Sin embargo, la propuesta, que no compartimos, tiene sentido para quienes preveen con ella la gran crisis final del capitalismo y la subsiguiente sociedad sin clases en todo el Tercer Mundo.

Finalmente, la *moratoria unilateral aislada* puede ser la solución última para un país. Pero en cuanto es aislada, se coloca en una disyuntiva: o fracasa y el país quedará en peor situación, o tiene éxito y a costa de otros países subdesarrollados, por ejemplo, en adicionales tasas de riesgo (Cfr 5.9.2).

#### 5.9.4.3 El Club de deudores

Como las anteriores propuestas resultan callejones sin salida, nos quedan dos soluciones, a saber, una fórmula de *mora-*

Dentro de cada país se deben hacer *reformas*. La primera y la más estratégica es la reforma agraria, que también es políticamente la más difícil. Paulatinamente nuestros pueblos van tomando conciencia de que al trabajador urbano le interesa la situación del campesino y la reforma agraria. Además, deben comprender la vinculación de la cuestión agraria de América Latina con su dependencia y con tal reforma se logrará la transformación de nuestras injustas relaciones internacionales (26).

Dicha transformación exige, entre otras cosas, que América Latina se integre y cada país, en lugar de aislarse, colabore en los objetivos comunes.

Con la reforma agraria y las otras que cada situación nacional reclama para superar el dualismo estructural, podremos, unidos, ampliar nuestros mercados y alcanzar escalas de producción que nos permitan transformar la dependencia en *interdependencia*.

Paradójicamente, el hecho de que para Estados Unidos América Latina hoy sea menos importante que hace veinte años, puede ser una buena oportunidad. Se da el lamentable problema de América Central, que trasciende los cálculos desalmados del economista, aunque en el fondo implique más de economía de lo que parece. Pero globalmente, América Latina hoy no es tan relevante en la estrategia de la hegemonía mundial norteamericana. La negligencia de las grandes potencias no puede ser benigna y darnos margen para el cambio.

La perspectiva clave se orienta hacia la integración y colaboración dentro del respeto mutuo y del aprecio de los valores del "otro". Que nos sea dado soñar con un mundo donde nuestros líderes sean lúcidos, generosos y audaces, y donde un país pequeño, rico en historia y en personas, no

---

(26) CHONCHOL, Jacques - "Reforma Agrária e o Desenvolvimento Rural como Estratégia de uma Nova Ordem Internacional", in *Cadernos do CEAS*, No. 85, mar/jun 1983, pp. 07-13.

deba temer que la integración no le implique una dependencia de sus hermanos. Para eso tenemos una ventaja: somos un continente de soñadores.

## 6.2 La ideología de los excluidos

Ya hemos estudiado las ideologías de las élites que justifican y refuerzan la dependencia (Cfr 2.2.1.3 y 3). Ahora reflexionemos sobre la contraparte de esas ideologías, es decir, la mentalidad de las masas excluidas: cómo ellas se ven a sí mismas y cómo ven el mundo. Esta mentalidad está permeada a lo sagrado y en tal sentido se vincula a la religión y la Iglesia.

La religiosidad popular en que esta mentalidad se basa tiene elementos muy positivos sobre los cuales una pastoral acertada y respetuosa sabrá aprovechar para promover una nueva ideología de los excluidos ("marginados") que los lleve a superar su situación marginal y alienada. Esta mentalidad tal como se da puede ser, el principio del hilo por el que la Iglesia puede empezar de su parte a desenredar el ovillo de la desarticulación y de la dependencia. Veamos pues los elementos desarticuladores de esta mentalidad, los que consolidan en la pobreza a los excluidos.

Hemos visto que la ideología de los grupos dominantes siempre ha tenido el progreso material como valor prioritario (3.1), así fue en el *liberalismo* decimonónico (Cfr 2.1.3), con el desarrollismo de los años 30-60 (cfr 3.2.1) y con la tecnocracia segura de sí misma y de sus "milagros" (Cfr 3.3).

La valoración del progreso material también toca sectores populares, sobre todo, los trabajadores urbanos.

Al contrario de las élites y sectores medios de la sociedad, las masas excluidas tienen una visión *inmovilista* y *pauperista* del hombre, del mundo y de la sociedad. "Inmovilista" significa un rechazo al avance y al progreso; el mundo en esta visión está determinado y en el fondo no cambia, y su inmutabilidad además es sagrada. "Pauperismo" connota la valoración de la penuria en sí misma, del sufrimiento y del dolor.

De acuerdo con esta mentalidad todo sucede *cómo y porque* Dios lo quiere. La voluntad de Dios, siendo insondable, no se explica; el mundo no es lógico, es dado; querer cambiar las cosas es pecado, porque es contradecir la voluntad de Dios. La relación o "religación" del hombre con lo "sagrado" está vinculada al temor servil de Dios e impregnada del sentimiento de culpa, a veces contaminado con la conciencia de desprecio a sí mismo.

No parece que la Buena Nueva del Dios hecho hombre tenga eco práctico en esta mentalidad. Además carece del triple mensaje del Génesis: Dios creó el mundo *por amor* para el hombre, todos los bienes de la tierra han sido destinados para *todos* los hombres y la *construcción* del mundo es tarea que Dios confió al hombre.

La imagen de Dios, antes aludida, relación Dios-hombre y hombre-mundo implicada en ella, aunque no se relaciona directamente con la dependencia, sin embargo se vincula a la *desarticulación* interna. Más aún, es la más *interna* de las desarticulaciones.

También, la marginalidad cultural se relaciona con aquella mentalidad popular: las personas no participan de la cultura moderna ilustrada, ni tampoco valoran lo suyo propio (cultura "tradicional", rural, amerindia, etc.).

### **6.3 Misión y tarea de la Iglesia frente a la dependencia y la brecha**

Con humildad histórica y objetiva, conscientes de que la Iglesia también contribuyó en cierto sentido, a esta alienación, en América Latina ella misma se da cuenta de su misión en la superación de la dependencia y de la brecha; aunque en esta ingente tarea hay acciones que competen a otros, queda una específica misión que sólo ella puede ejercer.

En primer lugar sólo la Iglesia puede ayudar al pueblo a cambiar la distorsionada imagen de Dios, a destruir los ídolos. Es misión universal de la Iglesia anunciar el Dios *vivo*, el Dios *Padre* que nos ofrece su alianza de amor, el Dios hecho hom-

bre, hermano nuestro, aquel Dios cuya mayor gloria es el hombre viviente. Asimismo es tarea propia de la Iglesia explicar para el pueblo cristiano las consecuencias prácticas de la fe *en la creación* del hombre y del mundo por amor, en la *Trinidad*, comunidad de amor y en la *Encarnación* que impregnó todo lo humano de amor divino.

Los pobres son destinatarios privilegiados de la Buena Nueva y es señal mesiánica de la presencia de Cristo el Evangelio que se les anuncia. Por eso la Iglesia acentúa hoy su opción preferencial por los pobres.

En su misión evangelizadora la Iglesia no parte de cero sino que desarrolla aquellos explícitos "gérmenes del Verbo" de la religiosidad popular: la capacidad de alabar a Dios gratuitamente, la sencillez evangélica de los pequeños, la solidaridad con el prójimo, la generosidad en la entrega etc. El respeto pastoral por los valores populares no es curiosidad antropológica por conservar momias ni táctica habilidosa de entrar por su puerta para salir por la nuestra, si no es para descubrir con sentido de fe la gracia que actúa en ellos.

En el campo social a la Iglesia le incumbe un trabajo pedagógico para que los grupos marginados accedan a los bienes de una cultura moderna humanizante; esta acción es supletiva, pues aún hoy día hay amplias áreas latinoamericanas a donde sólo la Iglesia puede llegar. Concretando estas acciones, podrían señalarse entre otras, las siguientes: alfabetización de adultos, educación popular o de bases, entrenamiento técnico etc. para capacitar a los marginados a enfrentarse con los desafíos del mundo moderno sin perder su identidad y sus propios valores.

Urge hacer *reformas estructurales*, y si no emprenden con nuestros métodos se harán con los de quienes las promuevan; o no se darán del todo. Nuestra fe reclama que nos empeñemos en hacerlas, no tanto para evitar que otros las hagan inhumanamente, sino sobre todo para superar la miseria y marginación de las grandes masas. La Iglesia debe estimular, formar y apoyar a los cristianos que se sienten llamados a ser actores de tales reformas en sus diversos niveles.

Más aún, en algunos de nuestros países la Iglesia puede usar su *autoridad moral* y sus recursos de comunicación y convencimiento para apoyar los esfuerzos en favor de aquellas reformas. Se trata de algo más que la *personal inserción* consciente y responsable de cristianos. Es la Iglesia, Pueblo de Dios, guiada por sus Pastores, quien ayuda a crear el consenso indispensable para transformar profunda y audazmente la sociedad según los planes de Dios. Es un servicio que la Iglesia presta a nuestros pueblos y donde lo puede hacer, muchas veces está obligada a hacerlo.

De esta manera la Iglesia estará contribuyendo a construir "un pueblo de lo que no era pueblo". Esta dura misión será mal comprendida por muchos porque la Iglesia estará en contra de la funcionalidad del sistema. Junto al hombre del pueblo, hijo de Dios, la Iglesia se sentirá tan "dislocada" como María al pie de la cruz. O como diría el poeta brasileño (Chico Boarque) aludiendo a un obrero que "cayó muerto en contravía estorbando el tránsito".

## BIBLIOGRAFIA

- ABREU, Marcelo de Paiva  
"Argentina e Brasil na década de 30: o impacto das políticas econômicas internacionais da Gra-Bretanha e dos EUA", in Revista Brasileira de Economia, v. 38, no. 4, out/dez 1984, pp. 309-326.
- ACOSTA, SANCHEZ José  
Imperialismo Capitalista: Concepto, Períodos y Mecanismos de Funcionamiento - Blume, Barcelona, 1977.
- ALEMAN José Luis (S.J.)  
Crisis de la Economía Mundial (La) - U.C.M., M., Santo Domingo, 1985.
- ALVAREZ, A. & SANDOVAL E.  
"Industrial Development and the Working Class in Mexico", in LARU Studies, v. 04, no. 1, oct 1976, pp. 06-20.
- AMIN, Samir  
Capitalismo Periférico y Comercio Internacional - Periferia, Buenos Aires, 1974.
- AMIN, Samir  
Desenvolvimento Desigual: Ensaio sobre as Formações Sociais do Capitalismo - Forense, Rio de Janeiro, 1976.
- AMIN, Samir  
Imperialismo y Desarrollo Desigual - Fontanella, Barcelona, 1976.
- ARGHIRI Em. & BETTELHEIM Ch. & AMIN S. & PALLOIX, Christian  
Imperialismo y Comercio Internacional: El Intercambio Desigual - Pasado y Presente, Cordoba, 1972.

- ARIDA, Persio & BACHA, Edmar Lisboa  
 "Balanço de Pagamentos: uma análise de desequilíbrio para economias semi-industrializadas", in *Pesquisa e Planejamento*, v. 14, no. 1, abr 1984, pp. 01 a 58.
- BAMBIRRA, Vania  
 Capitalismo Dependente Latinoamericano (EL) - Siglo Veintiuno, Mexico, 1974.
- BITTAR, Sergio  
 "La Economía Norte-Americana y su impacto en América Latina", in *Mensaje*, v. 34, no. 336, jan/fev 1985, pp. 46-48.
- BRADSHAW, York W.  
 "Dependent Development in Black Africa: a Cross-National Study" in *American Sociological Review*, v. 50, no. 2, abr 1985, pp. 195-207.
- BRAGA, H. & CASTELO BRANCO, F. & MALAN, Pedro  
 "Balança Comercial: preços relativos e relação câmbio/salário no Brasil 1973/1983", in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 15, no. 1, abr 1985, pp. 73-106.
- CARDOSO, Fernando Henrique  
 As idéias e seu Lugar: Ensaio sobre as Teorias do Desenvolvimento - Vozes/CEBRAP, Petrópolis, 1980.
- CARDOSO, Fernando Henrique  
 Notas sobre Estado e Dependência - CEBRAP, Sao Paulo, 1973.
- CARDOSO, Fernando Henrique  
 Política e Desenvolvimento em Sociedades Dependentes: Ideologias do Empresariado Industrial Argentino e Brasileiro - Zahar, Rio de Janeiro, 1971.
- CARMONA DE LA PEÑA, Fernando  
 Dependencia y Cambios Estructurales: Problemas del Desarrollo Económico en Méjico - Univ. Nac. Auton. de Méjico, Méjico, 1971.
- CERLETTI, Jorge  
 Imperialismo y dependencia como se Explota y como se Domina el Mundo - Granica, Buenos Aires, 1974.
- CHILCOTE, Ronald H.  
 "Teorías Reformistas e Revolucionárias do Desenvolvimento e Subdesenvolvimento" - in *Revista de Economia Política*, v. 3, no. 3, jul/set 1983, pp. 103-123.
- CHONCHOL, Jacques  
 "Problemes Alimentaires en Amérique Latine: Malnutrition et Dependance" in *Amérique Latine*, no. 4, octb-decb 1980, pp. 05-18.
- CHONCHOL, Jacques  
 "Reforma Agrária e o Desenvolvimento Rural como Estratégia de uma Nova Ordem Econômica Internacional", in *Cadernos do CEAS* no. 85, mai/jun 1983, pp. 07-13.
- COHEN, Benjamin J.  
 A Questao do Imperialismo: a Economia Política da Dominação e Dependência - Zahar, Rio de Janeiro, 1976.
- COLMAN, David & NIXSON, Frederick  
 Desenvolvimento Econômico - Uma Perspectiva Moderna - Campus/E.U.S.P., Sao Paulo, 1981.
- DIAZ ALEJANDRO, C. & TEITEL, S. & TOKNAM, V.E.  
 Política Econômica en Centro y Periferia - Fondo de Cultura Económica, Mejico, 1976.
- DOWBOR, Ladislau  
 Formação do Capitalismo Dependente - Brasiliense, Sao Paulo, 1982.
- DOWBOR, Ladislau  
 Introdução Teórica à Crise: Salários e Lucros na Divisao Internacional do Trabalho - Brasiliense, Sao Paulo, 1981.
- DURAND, José Carlos Garcia & MACHADO, Lia Pinheiro (Eds.)  
 Sociología do Desenvolvimento II - Zahar, Rio de Janeiro, 1975.
- ECHEVARRIA, José Medina & HIGGINS, Benjamin  
 Social Aspects of Economic Development in Latin America - UNESCO, Paris, 1973.
- EVANS, Peter  
 Dependent Development: The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil - Princeton Univ. Press, Princeton, 1979.
- FFRENCH-DAVIS, Ricardo  
 "Divida Externa e Alternativas de Desenvolvimento na América Latina", in *Revista de Economia Política*, v. 5, No. 3, jul/set 1985, pp. 114.
- FURTADO, Celso  
 Criatividade e Dependência na Civilização Industrial - Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1978.

- FURTADO, Celso  
A Economia Latino-Americana: (Formação Histórica e Problemas Contemporâneos) Nacional, Sao Paulo, 1976.
- FURTADO, Celso  
A Nova Dependência - Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1982.
- FURTADO, Celso  
Pequeña Introducción ao Desenvolvimento: enfoque interdisciplinar - Nacional, Sao Paulo, 1980.
- FURTADO, Celso  
Teoría e Política do Desenvolvimento Econômico - Companhia Editora Nacional, Sao Paulo, 1979.
- GALEANO, Eduardo  
Veias Abertas da América Latina (As) - Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1979.
- GARCIA, Antonio  
Reforma Agraria y Dominación Social en América Latina - SIAP, Buenos Aires, 1973.
- GASPARIAN, Fernando  
Capital Estrangeiro e Desenvolvimento da América Latina: o Mito e os Atos - Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1973.
- GOROSQUIETA, J. & WEBB, R.  
Interdependencia Economica y Desarrollo - in *Revista de Fomento Social*, v. 40, no. 157, jan/mar 1985, pp. 51-62.
- HARNECKER, Martha  
Imperialismo y Dependencia - Quimantu, Santiago Chile, 1972.
- IANNI, Octavio  
Diplomacia e Imperialismo na América Latina - CEBRAP, Sao Paulo, 1973.
- IANNI, Octavio  
Imperialismo y Cultura de la Violencia en América Latina - Siglo Ventiuno, Méjico, 1972.
- KOWARICK, Lucio  
Capitalismo e Marginalidade na América Latina - Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1975.
- LE BOT, Yvon  
"Bolívie: les Militaires, L'Etat et la Dépendence", in *Amérique Latine*, no. 3, juil-sept 1980, pp. 03-11.

- LEVINSON, Charles  
Capital, Inflação e Empresas Multinacionais - Civilização Brasileira, Rio de Janeiro, 1972.
- LOPES, José Leite  
Ciencia y el Dilema de América Latina (La): dependencia o liberación - Siglo Veintiuno, Buenos Aires, 1972.
- MAIRA, Luis et al.  
América Latina: Novas Estratégias de Dominação - Vozes, Petrópolis, 1980.
- MAR, José Matos  
Crisis del Desarrollismo y la nueva Dependencia - Amorrortu, Buenos Aires, 1972.
- MAR, José Matos  
La Dominación de América Latina - Amorrortu, Buenos Aires, 1972.
- MARTIN, Ruis Mauro  
"Dialéctica de la Dependencia" in *Sociedad y Desarrollo*, v. 1, No. 1. mar. 1972.
- MARTINS, Luciano  
"Política das Corporações Multinacionais na América Latina" in *Estudos CEBRAP*, no. 5, jul/set 1973, pp. 81-129.
- MARTINS, Luciano  
Nação e Corporação Multinacional - Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1975.
- MEIER, G.M. (org.)  
Leading Issues in Economic Development - Oxford Univ. Press, Oxford, 1976.
- MELAZZI, Gustavo  
Industrialización y Dependencia en América Latina - Cimarrón, Buenos Aires, 1973.
- MELLER, Patrício  
"Remuneração e Emprego das Filiais Manufatureiras Norte-Americanas na América Latina", in *Revista Brasileira de Economia*, v. 38, no. 3, jul/set 1984, pp. 253-274.
- MELO, Fernando B. Homem de  
"Agricultura de Exportação e o Problema de Produção de Alimentos" in *Estudos Econômicos*, v. 09, no. 3, set/dez 1979, pp. 101-122.

- MELO, Fernando B. Homem de  
"Disponibilidade de Alimentos e Efeitos Distributivos: Brasil 1967/1979" in *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v. 12, no. 02, ago 1982, pp. 343-398.
- MIROW, Kurt Rudolf  
A Ditadura dos Cartéis - Anatomia de um Subdesenvolvimento - Civilização Brasileira, Rio de Janeiro; 2 vol; 1977 e 1978.
- MONTEVERDE, Alonso Aguilar  
Dialéctica de la Economía Mejicana: del Colonialismo al Imperialismo, Nuestro Tiempo, Méjico, 1972.
- O'DONNELL, Guillermo & LINCK, Delfina  
Dependencia y Autonomía: Formas de Dependencia y Estrategias de Liberación - Amorrortu, Buenos Aires, 1973.
- OLIVEIRA, Francisco  
"Além da Transição, Aquém da Imaginação" in *Novos Estudos CEBRAP*, no. 12, jun 1985, pp. 02-15.
- ORTONA, Egidio & SCHAETZEL, Robert & USHIBA, Nobuhiko  
"O problema das Consultas Internacionais" - *The Triangle Papers*, 1976.
- PEREIRA, Luis Carlos Bresser  
"As Duas Crises da América Latina" in *Novos Estudos CEBRAP*, no. 12, jun 1985, pp. 27-30.
- PINTO, Anibal  
Distribuição de Renda na América Latina e Desenvolvimento - Zahar, Rio de Janeiro, 1973.
- ROFMEN, Alejandro Boris  
Dependencia, Estructura de Poderes y Formación Regional en América Latina - Siglo, Buenos Aires, 1974.
- SADOULET, Elisabeth  
"Crecimento, Desigualitário em uma Economia Subdesenvolvida - o Caso do Brasil", in *Revista de Economia Política*, v. 5, no. 2, abr/jun 1985, pp. 067-097.
- SALAMA, Pierre  
"Envidamento e Acentuação da Miséria" in *Revista de Economia Política*, v. 5, no. 1, jan/mar 1985, pp. 69.
- SALAMA, Pierre  
Proceso de Subdesenvolvimento - Ensaio sobre os Limites da Acumulação Nacional de Capital nas Economias Semi-industriais - Vozes, Petrópolis, 1976.

- SANTOS, Theotonio dos  
Imperialismo e Corporações Multinacionais - Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1977.
- SERRA, José et al.  
América Latina: Ensaio de Interpretação Econômica - Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1976.
- SILVA, Ligia M. V. & KRAYCHETTE, Gabriel  
"Fome e Desnutrição no Brasil. Situação Atual, Determinantes e o PRONAN", in *Cadernos do CEAS* no. 95, jan/fev 1984, pp. 31-39.
- SORPA, Miguel  
Neoliberalismo y subdesarrollo colombiano - CINEP, Bogotá, 1976.
- STAVENHAGEN, Rodolfo et al.  
Tres Ensayos sobre América Latina - Anagrama, Barcelona, 1973.
- SUNKEL, Osvaldo  
Capitalismo transnacional y Desintegración Nacional en América Latina, Nueva visión, Buenos Aires, 1972.
- SUNKEL, Osvaldo  
O Marco Histórico do Proceso Desenvolvimento - Subdesenvolvimento - Forum, Rio de Janeiro, 1971.
- TAVARES, Maria de Conceição  
A Retomada da Hegemonia Norte-Americana, in *Revista de Economia Política*, v. 5, no. 2, abr/jun 1985, pp. 07-15.
- TORRES RIVAS, Edelberto  
Interpretación del Desarrollo Social Centro-Americano: Procesos y Estructuras de una Sociedad Dependente - EDUCA, Costa Rica, 1971.
- VAITSOS, Constantine  
Distribuição de Renda e Empresas Multinacionais - Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1977.
- VEGA, H. & RUIZ-TAGLES, J.  
Capitalismo Autoritario y Desarrollo Economico: Chile 1973-1981 - PET, Santiago, 1982.
- VIGORITO, R.  
La Transnacionalización agrícola en América Latina - ILET, Méjico, 1981.

VIGORITO, R. & SUAREZ, B.  
Capital Extranjero y Complejos Agroalimenticios en América Latina - ILET, Méjico, 1981.

WOLFE, Marshall  
Desenvolvimento: Para Que e Para Quem? Indagações sobre Política Social e Realidade Político-Social - Paz e Terra, Rio de Janeiro, 1976.

## CONTENIDO

PRESENTACION . . . . .	5
<b>1. INTRODUCCION . . . . .</b>	<b>9</b>
1.1 Dimensión histórica del tema . . . . .	9
1.2 Relación entre subdesarrollo y dependencia . . . . .	9
1.3 Plan del trabajo y conexiones del tema . . . . .	12
<b>2. LA DEPENDENCIA EN SU EVOLUCION HISTORICA . . . . .</b>	<b>14</b>
2.1 Concepto de dependencia . . . . .	14
2.2 Etapas de la dependencia y sus tipos . . . . .	15
2.2.1 Dependencia "Clásica" . . . . .	17
2.2.1.1 Noción y naturaleza de la dependencia "clásica" . . . . .	17
2.2.1.2 Formas de articulación externa en la dependencia "clásica" . . . . .	18
2.2.1.3 La ideología como esfuerzo legitimador . . . . .	21
2.2.1.4 Desarticulaciones internas de la dependencia "clásica" . . . . .	22
2.2.1.5 Tránsito o no tránsito a la nueva dependencia . . . . .	25
2.2.2 La nueva dependencia: industrialismo subdesarrollado . . . . .	26
2.2.2.1 Los prerrequisitos . . . . .	26
2.2.2.2 La sustitución de importaciones . . . . .	27
2.2.2.3 El papel del Estado . . . . .	29
2.2.2.4 Papel del campo: la superexplotación . . . . .	30
2.2.2.5 La crisis del nuevo tránsito . . . . .	32
2.2.3 Novísima dependencia: desarrollo avanzado vinculado . . . . .	33
2.2.3.1 Las raíces de la triple alianza . . . . .	33
2.2.3.2 La lógica del ingreso de las multinacionales . . . . .	35

2.2.3.3	La re-novación de la dependencia . . . . .	36
2.2.3.4	Dependencia tecnológica: "Supernueva dependencia"? . . . . .	37
<b>3.</b>	<b>LA DEPENDENCIA EN SU CONTENIDO Y EVOLUCION</b>	
	<b>IDEOLOGICA . . . . .</b>	<b>39</b>
3.1	La racionalidad instrumental . . . . .	40
3.2	El nacionalismo, el populismo, el desarrollismo . . . . .	42
3.2.1	El desarrollismo . . . . .	42
3.2.2	El nacionalismo . . . . .	44
3.2.3	El populismo . . . . .	45
3.3	Impactos ideológicos de la utocomprensión de la gran empresa . . . . .	46
3.4	Impactos ideológicos de la ortodoxia monetarista neo-liberal . . . . .	48
<b>4.</b>	<b>LA DEPENDENCIA EN SU ULTIMA ARTICULACION:</b>	
	<b>LA TRIPLE ALIANZA . . . . .</b>	<b>51</b>
4.1	"Lo nacional" en la dependencia latinoamericana . . . . .	51
4.2	Primer socio de la triple alianza: la burguesía nacional . . . . .	53
4.3	Segundo socio de la triple alianza: las empresas multinacionales . . . . .	54
4.3.1	La lógica de la decisión de la multinacional . . . . .	55
4.3.2	Los criterios de instalación de las multinacionales . . . . .	56
4.3.3	Dificultades de los interlocutores para negociar con las multinacionales . . . . .	57
4.3.4	Los "juegos de la tecnología" . . . . .	59
4.3.5	La contabilidad de las multinacionales: Patentes: "know-how", maquinaria . . . . .	61
4.3.6	Las leyes de remesa de lucros . . . . .	62
4.3.7	Datos actuales de multinacionales en América Latina . . . . .	64
4.4	Tercer socio de la alianza: El Estado . . . . .	66
4.5	Conclusión provisoria sobre la triple alianza . . . . .	70
<b>5.</b>	<b>LA DEPENDENCIA Y SUS IMPACTOS SOBRE LA BRECHA . . . . .</b>	<b>72</b>
5.1	Introducción: "Para bailar tango se necesitan dos" . . . . .	72
5.2	Primer impacto: la dependencia tecnológica . . . . .	73
5.3	Segundo impacto: los términos de intercambio . . . . .	74
5.4	Tercer impacto: el monopolio y la aristocracia obrera . . . . .	78
5.5	Cuarto impacto: vínculo de la élite dependiente con el monopolio . . . . .	79
5.6	Quinto impacto: la distribución interna de la renta . . . . .	81
5.6.1	La teoría y la práctica de la desigualdad . . . . .	81

5.6.2	Es la dependencia causa de la desigualdad? . . . . .	83
5.6.3	Problema de las prioridades globales . . . . .	84
5.6.4	La inflación . . . . .	86
5.7	Sexto impacto: desempleo y marginalidad . . . . .	87
5.7.1	Raíces del desempleo . . . . .	87
5.7.2	Masas sin empleo . . . . .	88
5.7.3	La "novedad de lo arcaico" . . . . .	89
5.8	Séptimo impacto: producción de alimentos . . . . .	90
5.9	Impacto síntesis: la deuda externa . . . . .	92
5.9.1	Origen de la deuda: estructura de producción . . . . .	93
5.9.2	Crecimiento de la deuda: las tasas de interés . . . . .	93
5.9.3	La necesidad de exportar . . . . .	95
5.9.4	Propuestas de solución a la deuda . . . . .	96
5.9.4.1	El "Fondo Monetario Internacional" . . . . .	96
5.9.4.2	El rechazo de la deuda y la moratoria unilateral . . . . .	96
5.9.4.3	El Club de deudores . . . . .	97
5.9.5	La deuda y las deudas de la brecha . . . . .	98
<b>6.</b>	<b>CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS . . . . .</b>	<b>99</b>
6.1	Perspectivas para América Latina . . . . .	99
6.2	La ideología de los excluidos . . . . .	101
6.3	Misión y tarea de la Iglesia frente a la dependencia y la brecha . . . . .	102
	<b>BIBLIOGRAFIA . . . . .</b>	<b>105</b>