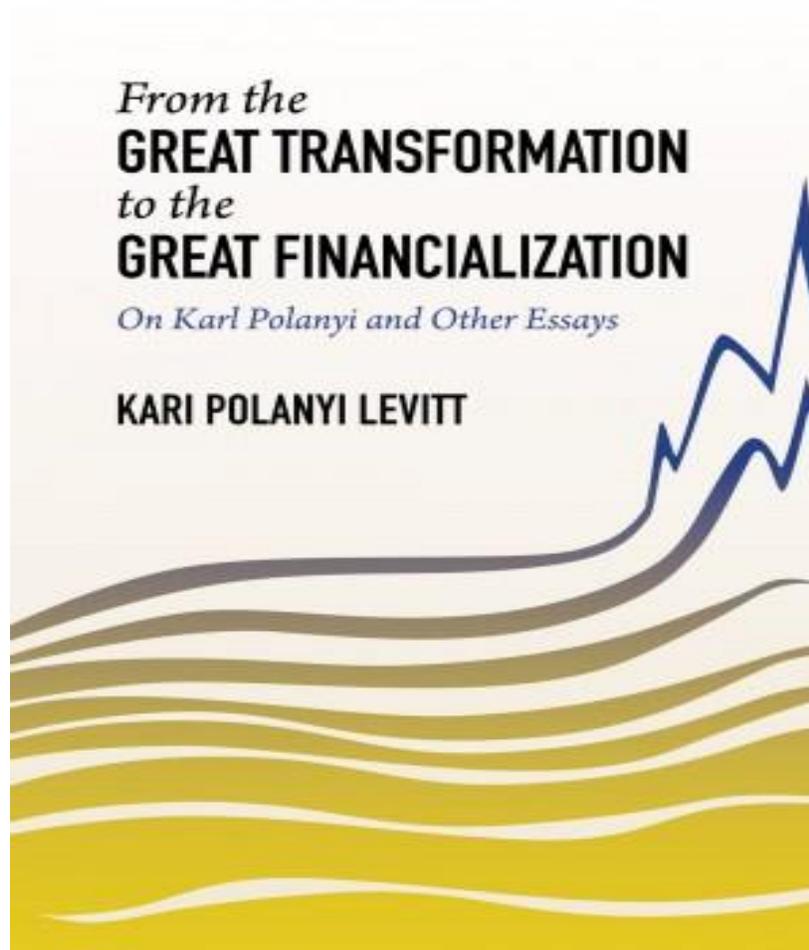


# De *La gran transformación* a la gran financiarización\*

Kari Polanyi Levitt



---

\* Traducción del libro *From the Great Transformation to the Great Financialization*, Fernwood Publishing y Zed Books; con la autorización del editor inglés y la autora. Traducción para Ola Financiera a cargo de Eugenia Correa y Wesley Marshall, y revisión de Julio Castellanos y José Déniz.

## Segunda Parte

### El Sur Global desde la conquista y la explotación hasta el desarrollo sustentable

#### CAPITULO 9

##### **Continuidad estructural y dependencia económica en el sistema capitalista mundial <sup>1</sup>**

Este ensayo no contiene hechos, ni estadísticas, tampoco algebra y sólo un mínimo de referencias. No hace reclamos de originalidad. No se trata de la teórica del comercio, ni siquiera de la teórica del desarrollo. De lo que se trata es bosquejar un marco dentro del cual aparezcan los mecanismos de relaciones económicas desiguales entre los llamados países desarrollados y en desarrollo. O más precisamente, los mecanismos por los cuales los antiguos territorios coloniales de los poderes metropolitanos han sido y siguen siendo incorporados dentro del sistema capitalista mundial en expansión. El propósito de un marco como éste es guiar a los países en desarrollo hacia la descolonización económica, la liberación y la autosuficiencia y fuera del patrón de integración, el cual concede a los centros de control –y a las corporaciones transnacionales con su sedes allá– una ventaja acumulativa de poder y riqueza. Mientras que las centralizadas y polarizadas fuerzas dentro del sistema mundial derivan de la dinámica de las relaciones económicas capitalistas, la realización o el desafío a las “reglas del juego” dentro de las que los complicados nexos de las transacciones económicas

---

<sup>1</sup> Este capítulo se basa en un documento originalmente preparado como un "semi-paper" para la conferencia titulada "New Approaches to Trade", Institute of Development Studies, Universidad de Sussex, 8-12 de septiembre de 1975

están instituidos, son finalmente un asunto del poder político. Por lo tanto, es evidente que ninguna teoría que se limite a la dimensión económica, bien sea clásica, neoclásica, neoricardiana o marxista, puede proveer incluso la más simple explicación de la persistencia de las relaciones de desigualdad entre los países ricos y pobres. Tampoco la economía sola puede explicar cómo unos muy pequeños estratos de las élites de los países en desarrollo pueden mantenerse ellos mismos en el poder frente a la creciente pobreza, desposesión, alienación y aparente redundancia humana de los pueblos de muchos de los países del Tercer Mundo.

El legado del pasado es el punto de partida de todos los trabajos serios de los economistas académicos y en activo en América Latina y otras regiones periféricas en la búsqueda para encontrar las raíces de la actual condición del subdesarrollo. Así, debemos crear desde el detalle de la experiencia histórica, las abstracciones suficientemente institucionales para ser realistas y suficientemente generales para ser relevantes a la gran variedad de situaciones encontradas en los países periféricos hacia las crecientes cuestiones de la economía mundial. Entonces el estudio de la historia económica es absolutamente necesario para, aunque no es el sustituto de, la construcción de modelos de economía política del sistema capitalista mundial, por inadecuados que puedan ser estos u otros esfuerzos.

Las relaciones descritas aquí han sido observadas por muchos otros, algunos con trabajos accesibles y bien conocidos. Sin desprecio o una falta de apreciación para los académicos y sus ideas contenidas en el gran cuerpo de literatura que crece exponencialmente, relativa a los temas del capitalismo monopolista, imperialismo, dependencia y desarrollo desigual, la

corporación transnacional y mucho más, yo creo que es necesario identificar las raíces desde las cuales éstas se originan.

He aprendido mucho de la escuela de la vida diaria porque el conocimiento experimentado y entendido es transferible. Además, como observó Joseph Schumpeter, las ideas significativas empiezan con una percepción intuitiva, el resto en algún sentido es racionalización. La percepción de la explotación, en el caso que aquí se discute -la explotación de los pueblos del Tercer Mundo por los beneficios y las ventajas de los pueblos en los países ricos de Europa y Norteamérica- es el conocimiento de la escuela de la vida diaria, las universidades de los ladrillos y los *barrios populares* que rodean las crecientes ciudades de cada país en desarrollo. Ahí, puede escucharse, si se quiere escuchar, ideas más profundas sobre la imposibilidad última de organizar el sustento básico de los pueblos sobre el principio de la ilimitada ambición de los ricos y los poderosos, que es probable encontrar en la academia. Aún más, para aquellos a quienes la falta de hechos, cifras y fórmulas puede implicar que este artículo es una especulación teórica dibujada en una torre de marfil, concreto, acero o vidrio, solamente deseo decir que he dedicado los últimos veinte años de mi vida compilando estadísticas, específicamente sistemas de *input-output* y otras cuentas nacionales intersectoriales tanto para Estadísticas de Canadá como para el Ministerio de Planeación y la Oficina Estadística de Trinidad y Tobago. Tedioso y algunas veces aplastante para el alma como este trabajo puede ser, proporciona una visión muy rica de la relación entre la organización industrial, la economía interna y externa, la estructura financiera y las ramificaciones de las operaciones de las corporaciones transnacionales, incluyendo todos los aspectos de las ventas interfiliales. Pero posiblemente más importante, las matemáticas y las rutinas de compilar y analizar el conjunto de datos en forma de matriz, imprime una

perspectiva de la interdependencia general de las estructuras dentro de la mente, como un hábito de pensamiento.

### **Capitalismo y desarrollo**

Hay tres principales raíces del esquema que se describe en este artículo. Creo que es útil explicarlas de manera previa y como alternativa al procedimiento más convencional pero menos demostrativo de citar el conjunto complejo de referencias. El primero es la influencia de mi padre Karl Polanyi, cuyo poder de visión solo pude apreciar hasta principios de los años sesenta. El mundo de sus ideas derivaba de los escritos de Marx y la experiencia de los eventos de su propia vida. Lo que Polanyi compartió con Marx no fue el determinismo económico ni la lucha de clases sino más bien su visión de que el capitalismo -como la última alienación de los pueblos, de la naturaleza y de la sociedad- no es un sistema viable.

No es posible ni necesario trazar el tortuoso camino por el cual eventualmente llegué a tener una apreciación del trabajo de Karl Polanyi, excepto registrar el hecho de que, a través de circunstancias en gran medida fortuitas y más allá de nuestro control, compartimos importantes experiencias formativas de la vida diaria. Nosotros llegamos como refugiados del fascismo, desde la Viena socialista de los años veinte y principios de los treinta, a Inglaterra, la tierra natal del capitalismo mundial y el santuario de las libertades civiles. Aquí están por todas partes los monumentos a las fábricas oscuras y satánicas de William Black en la forma de ladrillos, hollín y suciedad del lado este de Londres, de la sombría expansión urbana del sur de Londres, e incluso de las peores cicatrices de Manchester, Liverpool y de los valles de carbón de Gales, junto con dos o tres millones de trabajadores desempleados, incluyendo las mujeres jóvenes de Gales e Irlanda que vinieron a prostituirse en el servicio

doméstico en Londres. Fuimos recibidos con comprensión e hicieron esfuerzos para asegurar de que los extranjeros, incluso aquellos que hablan con acento y de dudosa complejidad, eran más o menos aceptados en la sociedad inglesa, facilitando una total adaptación a los valores culturales nativos, a las estructuras de clase y a los prejuicios. Aunque yo era joven, igual llegué tarde. Después de la guerra nos mudamos de manera independiente hacia el norte de América –a Toronto para ser exacto- cerca de la frontera del individualismo rampante e incontrolado y la visualmente ofensiva comercialización que caracteriza el corazón del capitalismo de la Segunda post Guerra mundial. También es relevante señalar que fui a lo largo de años una marxista bastante ortodoxa –aunque bien entrenada en los paradigmas clásico, neoclásico y keynesiano- y luego me convertí en estudiante de la economía del desarrollo. Mi padre rechazaba todo eso y por años tuvimos una amigable y regular discusión. Ahora recuerdo que en los años cincuenta, él me dijo que no percibía que se entendía por desarrollo ni estaba interesado: el problema era, él decía, cómo establecer una oferta continua de los requerimientos materiales necesarios para la vida, dado nuestro conocimiento de la tecnología industrial, sin el “desarraigo” de la economía y la sociedad, lo que, de acuerdo con él, fue la primera característica de lo que él mismo escogió llamar la economía de mercado autorregulada. Me tomó un largo tiempo apreciar la verdad esencial de esa declaración. La otra cosa que él me dijo en esa ocasión fue acerca del Capítulo 1, Versículo 1 de las visiones convencionales del desarrollo económico, es decir, *Etapas del Crecimiento Económico* de W.W. Rostow, que era un libro nocivo. Esto fue mucho antes de que las actividades de Rostow, como gurú de las tácticas de contrainsurgencia de Estados Unidos en América Latina, se volvieran conocidas para alguien fuera del propio grupo conspiratorio. Aunque este libro y su autor ahora tienen mala reputación, la visión básica continúa permeando la economía y las políticas del desarrollo.

## La perspectiva caribeña

Lo que sigue en importancia en mi comprensión de las estructuras de poder en el sistema mundial es mi asociación de los pasados quince años con las economías de las Indias Occidentales y el grupo *New World* fundado por Lloyd Best.<sup>2</sup> Este grupo no tuvo una ideología salvo aquella de la percepción común de la necesidad de descartar los extraños modelos metropolitanos y encontrar soluciones a los problemas del Caribe desde sus recursos internos, empezando por los intelectuales. Era una ideología de descolonización y autosuficiencia, sin referencia al capitalismo, socialismo o nacionalismo. No es sorprendente que el grupo se desintegrara a principios de los años setenta bajo la presión de los conflictos ideológicos no resueltos, específicamente el énfasis colocado sobre clase, raza y nación como la clave de la descolonización en el Caribe.

Cualesquiera sean las similitudes con los análisis y debates entre los economistas e intelectuales latinoamericanos, el Caribe era una experiencia única. Es la región del origen y, en algún sentido, el máximo acto de la alienación capitalista: el establecimiento de todas las instituciones en la forma de plantaciones esclavas, en donde el poder del trabajo alienado era el principal activo de capital físico de los colonos y comerciantes, quienes organizaron esa primera forma de inversión extranjera directa en el Tercer Mundo. La empresa fue magníficamente exitosa. Lo que consistió en arrancar, trasplantar y resocializar la fuerza de trabajo africana para producir un bien básico para la exportación a Europa, el cual,

---

<sup>2</sup> Una colección de trabajos de muchos de estos economistas de las Indias Occidentales es la de George I. Beckford (ed.) *Caribbean Economy, Dependence and Backwardness*, Institute of Social and Economics Research, University of the West Indies, Kingston, Jamaica, 1975. Contiene también una útil bibliografía.

cuando era vendido, rendiría beneficios a los negociantes europeos y colonos, dignos de los sueños más fantásticos de los grandes comerciantes de las ciudades puerto del Mediterráneo y de la costa Atlántica (Best and Levitt 1968, 1976).

La continuidad de las estructuras económicas y del poder social desde los días del esclavismo hasta el presente es un hecho de la vida diaria, expresada con el sofisticado lenguaje de los académicos o en frases dibujadas en las paredes. En cualquier caso el mensaje es el mismo: cuatrocientos años de explotación. Podría ser verdad que la continuidad estructural del sistema, desde el pasado de las compañías mercantiles a la moderna corporación transnacional, sea una percepción específica del Caribe -aunque lo dudo- pues, como los filósofos dicen: puede verse el universo en un grano de arena. De un estudio que comenzó con el objetivo explícito de entender la estructura y los mecanismos de una economía de plantación caribeña, surgió la conclusión de que es, en el marco institucional general dentro del cual la dominación metropolitana y la dependencia periférica están interrelacionadas, el determinante más importante de la distribución de las ganancias de producción y de comercio. No únicamente entre la metrópoli y la periferia, sino también entre las clases dentro de la sociedad de la periferia. En la medida en que este marco institucional general es internacional, la importancia de su continuidad estructural no está restringida al Caribe ni a los países incorporados del Tercer Mundo. Así, ahora escuchamos acerca de la “latinoamericanización” de Estados Unidos (EU), la alienación de los ricos y la redundancia de los trabajadores de cuello azul en Norteamérica, vistiendo sombrero y comiendo chuletas de puerco.

### **La conexión canadiense**

El tercer componente que es importante que relate aquí es mi involucramiento en el debate acerca de la “propiedad extranjera” canadiense iniciado por Walter Gordon, quien fue sutilmen-

te sacado de su posición de ministro de finanzas en el gobierno de Lester B. Pearson básicamente debido a su visión nacionalista con respecto a la excesiva influencia de los negocios y gobierno de EU sobre la política canadiense. Pronto se volvió evidente que el tema no era de costo-beneficio del capital extranjero, sino más bien de la totalidad de los efectos sobre el país receptor de la penetración de su economía por subsidiarias de las corporaciones multinacionales con base en EU.

Al desarrollar el caso en contra de permitir a esas compañías el acceso sin control a materias primas y mercados canadienses, discutí en el libro *Silence Surrender* el fenómeno de la corporación transnacional a la luz de lo que la teoría económica tiene para ofrecer una explicación, y también señalé cuál es el tema económico y político más importante planteado para un país anfitrión dependiente, incluso cuando ese país no está subdesarrollado en el sentido habitual del término (Levitt 1970). Debido a que este libro fue escrito en un lenguaje deliberadamente fuera de la jerga académica y quizá también debido a que el caso que se estudió fue Canadá, que pudiera parecer que no representa una lección importante para los países del Tercer Mundo, el libro fue en gran medida ignorado como una contribución a la literatura sobre el desarrollo. Sin embargo, en el estudio de los efectos de la inversión extranjera directa sobre el país receptor, el caso canadiense -a diferencia de la política gubernamental canadiense, o más bien de su ausencia- se mantiene importante.

Ni el menor aspecto de la “conexión canadiense” se relaciona con el trabajo de vida de Stephen Hymer, empezando por su importante y no publicada tesis doctoral de 1960. La cantidad de economistas académicos que estaban preparados para

desafiar a la economía del *mainstream* en Canadá sobre el tema de la propiedad extranjera a mediados de los años sesenta era muy pequeño. Principalmente estaba compuesto por Mel Watkins, Abe Rotstein, Steve Hymer y yo misma. Los tres primeros fueron invitados por Mr. Gordon a formar el núcleo del grupo que produjo *Foreign Ownership and the Structure of Canadian Industry* (Government of Canada 1968). El informe Watkins, como lo conocimos, fue posteriormente rechazado por el gobierno canadiense como demasiado nacionalista y por Watkins también sobre la base de que no había ido más allá del análisis de costo-beneficio en su búsqueda por alternativas básicas para una economía capitalista dependiente de las corporaciones extranjeras. Casualmente, un estudio posterior encargado por el gobierno de Canadá, publicado en 1972, se elaboró sobre el argumento y la documentación del Informe Watkins y *Silent Surrender*. Si sus recomendaciones son triviales comparadas con el excelente material contenido en ese Informe, el error claramente no es de los funcionarios públicos anónimos quienes lo escribieron (Gobierno de Canadá 1972).

No es una coincidencia que los más efectivos e incisivos esfuerzos para colocar a las corporaciones multinacionales dentro del marco de la economía mundial y para explicar la coincidencia de su estructura jerárquica con la de la economía capitalista mundial fuese el trabajo de un canadiense. Aunque Hymer vivió y trabajó en EU, él se asoció con los sentimientos nacionalistas canadienses *vis-a-vis* la dominación económica de las corporaciones situadas en EU, como visto en su crucial contribución al Informe Watkins. He aquí una cita de Watkins, quien señala que,

“...sobre los asuntos de la estructura industrial Hymer ganó el premio de la relevancia. Cambiando el tema del estéril mundo de la teoría de la economía internacional al menos ordenado, pero más interesante, mundo institucional de la organización industrial, el

profesor Hymer puso el dedo sobre el hecho muchas veces olvidado por los economistas antes de 1960, específicamente, que la mayor parte de la inversión extranjera directa era efectuada por un pequeño número de firmas operando en industrias que los economistas llaman oligopolios.<sup>3</sup>

Stephen Hymer nació y creció en Montreal y se graduó de la Universidad de McGill, pero no lo conocí sino hasta 1967. Desde esos años y hasta su muerte en 1973 intercambiamos ideas en discusiones poco frecuentes pero largas y estimulantes. Fue Hymer quien me condujo a la literatura sobre la organización industrial, particularmente al trabajo de A.D. Chandler sobre la corporación moderna y a los trabajos de Jane Jacob sobre las ciudades, y de quien aprendí a estudiar el mundo de las corporaciones leyendo lo que ellos escribían acerca de ellas. Una de las últimas conversaciones que tuvimos nos tomó al menos 12 horas durante la noche del primero de enero de 1973, y hablamos desde el marxismo hasta la astrología, desde los comerciantes yanquis de Boston hasta los nuevos patrones de la división internacional del trabajo. La pérdida de Stephen Hymer fue más que la pérdida de un amigo y un colega, fue la de una excepcionalmente original y poderosa mente, un hombre que con varias docenas de importantes artículos y exposiciones detrás de él, había solamente llegado al inicio de su potencia intelectual (Levitt 1982).<sup>4</sup> Es en un comentario sobre el provincianismo de Canadá que el trabajo de Hymer es menos conocido en el país de su nacimiento y ciudadanía que en EU, Europa o el Tercer Mundo. De hecho, fue este provincianismo que le dio la principal razón para mantenerse fuera en EU, a pesar de los esfuerzos de Mel Watkins y otros de persuadirlo de

---

<sup>3</sup> Del prefacio de Mel Watkins en Kari Levitt (1970)

<sup>4</sup> Una publicación póstuma de los ensayos de Hymer fue publicada como *Multinational Corporation: A Radical Approach. Paper by Stephen Herbert Hymer*, Editada por R.B. Cohen, et. al. (1979).

regresar a Canadá. Sobre este asunto en particular, Stephen tuvo la última palabra, en su típica manera, incluso desde la tumba, en la forma de un breve obituario en el periódico nacional canadiense, *Globe and Mail*, bajo el encabezado “Watkins economista muerto a los 38”. Que Dios en su sabiduría cortó pronto su vida. Lo cual refuerza la valentía de muchos de nosotros que conocimos a Stephen Hymer y solamente buscamos producir trabajos que parezcan ser importantes para nuestra condición humana, en lo mejor de nuestras limitadas habilidades.

Hymer nos dejó con algunas de las más gráficas descripciones de las estructuras jerárquicas de la corporación transnacional, tomando sus decisiones más importantes desde sus oficinas centrales situadas en las más importantes capitales del mundo - Nueva York, Londres, Tokio, Frankfurt, Paris y Moscú- formando un anillo secreto entre el cuadragésimo y el quincuagésimo paralelo. Desde esos puntos radiales de la planeación estratégica fluyen las instrucciones y los flujos de información a un conjunto jerárquico de centros funcionales de dirección, aquellos de menor orden, relacionados con los detalles de la producción, siendo los más dispersos y en las manos de nacionales de los países de localización. No conozco una más vívida descripción de la estructura del dominio económico de la empresa del capitalismo contemporáneo:

La nueva economía internacional estará caracterizada por una división del trabajo basada en la nacionalidad... la administración día a día en cada país se deja a los nacionales de ese país, quienes, estando íntimamente familiarizados con las prácticas y condiciones locales, son capaces de tratar los problemas y los gobiernos locales. Esos nacionales están enraizados en un lugar, mientras que por encima de ellos está un estrato de personas que se mueven de un país a otro, como abejas entre las flores, transmitiendo información de una subsidiaria a otra y desde los bajos niveles a la oficina general hasta la cúspide de la estructura corporativa. En la

naturaleza de las cosas, esas personas son en su mayor parte ciudadanos de los países del Atlántico norte (y serán extraídos de un pequeño grupo culturalmente homogéneo dentro del mundo avanzado), dado que ellos necesitarán tener la confianza de sus superiores y ser capaces de moverse fácilmente en los círculos más altos de la administración. Latinoamericanos, asiáticos y africanos podrán, en el mejor de los casos, aspirar a una posición de administración en los inmediatos centros de coordinación a nivel continental. Muy pocos podrán llegar más alto que esto, ya que mientras más se acerque a la cima, más importante se vuelve la “herencia cultural común”. La mayoría serán poco más que intermediarios en la organización del trabajo en sus países para su venta en el extranjero (Hymer, 1973).

Es una extraña coincidencia que, por la vía de su admiración de los escritos de Marshall McLuhan, la visión de Hymer se relaciona con el tema central del único economista canadiense original –o más exactamente historiador económico- Harold Innis. Reverenciado en su nombre, pero típicamente en gran parte ignorado por los economistas canadienses, Innis hizo la crucial conexión entre el imperio y la comunicación. Este último fue más que un título de su último libro y la evidente inspiración de su discípulo, Marshall McLuhan. Éste fue el tema unificador del monumental trabajo de su vida, desde su tesis de doctorado sobre el Ferrocarril Pacífico canadiense hasta su subsecuente interpretación de la historia económica canadiense en términos de su legado estructural de la sucesivas exportaciones de bienes básicos en su mejor conocido trabajo, *The fur trade in Canada* (1930), hasta su último libro sobre comunicaciones en el amplio sentido de la evolución de la transmisión de la información oral a la escrita y medios electrónicos.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup> Nótese que Innis usa el término “stable” de manera intercambiable con el de “commodity” (bienes primarios de exportación) de hoy.

En su trabajo Innis trazó la manera en la que las relaciones comerciales entre periferia y metrópoli han cambiado la economía, la sociedad y la estructura de gobierno de la parte norte de Norteamérica, ahora Canadá. Él analizó las relaciones entre el bien básico (la materia prima predominante) y el patrón de desarrollo económico en términos de la simbiosis entre lo que él denominó “centro” y “margen” de la civilización occidental dos décadas antes de que la relación fuera formulada como “grandes centros industriales” y “periferias” por Prebisch en los años cuarenta. Además, una generosa y cuidadosa lectura de Innis revela su percepción de la conexión clave entre los comercios y los monopolios de un lado, y el uso de los aparatos de Estado del país periférico por el otro, reforzando el poder del anterior por medio de la manipulación del posterior:

La historia económica de Canadá ha estado dominada por la discrepancia entre centro y margen de la civilización occidental... agricultura, industria, transporte, comercio, finanzas y actividades gubernamentales tienden a volverse subordinadas a la producción de los bienes básicos para las exportaciones por una más altamente especializada comunidad manufacturera. Estas tendencias generales pueden estar fortalecidas por la política gubernamental como en los sistemas mercantiles (Innis 1930: 385).

Innis era un populista, adverso a los monopolios y al Estado debido a que veía en éste último un instrumento que reforzaba a los primeros. En el contexto de los años treinta él fue un antisocialista, porque en esos días, muchos otros como él, igualaban socialismo con estatismo. Ni los socialdemócratas ni los marxistas daban importancia a las ideas de Innis. Él además fue un institucionalista por lo que los economistas tradicionales, fueran clásicos o neoclásicos, marxistas o keynesianos, lo rechazaban. Pero sus importantes ideas no murieron, tienen una manera de persistir. Ahora es un lugar común señalar que la información es poder y que la fuerza fundamental de la

corporación transnacional yace en su sistema centralizado de comunicación. Se ha dicho, por ejemplo, que “lo que distingue a la empresa multinacional moderna de las grandes corporaciones de siglos previos es su estrategia de gerencia global hecha posible por la tecnología de la comunicación” (Nye, 1974).

Si y no, debido a que se puede argumentar con igual fuerza que el control sobre la comunicación de larga distancia, con el consiguiente control sobre los canales de distribución es precisamente el elemento de continuidad estructural entre las viejas compañías privilegiadas<sup>6</sup> hasta las corporaciones transnacionales de hoy en día. Ciertamente, éste es mi argumento en este ensayo y ha sido mi argumento todo el tiempo. Es por ello que continúo sosteniendo que es útil ver la actual configuración del sistema capitalista como un nuevo mercantilismo del poder económico y político avanzando hacia atrás, a la era de las compañías privilegiadas con las armas y los navíos de los estados metropolitanos compitiendo en la costa Atlántica de Europa.

Esto no niega que sea igualmente válida la perspectiva complementaria de crecimiento y cambio de la acumulación de capital y de la expansiva división internacional del trabajo. Sin embargo, es una más familiar –al menos para los economistas– y tiene la limitación de remover la visión desde las estructuras de poder por las que los procesos de acumulación son instituidos y mantenidos. En las versiones clásica y marxista esto es excesivamente mecanicista, como lo muestra la creencia común de la mayor parte de los proponentes de ambas escuelas, de que un excedente sobre las necesidades de subsistencia es de alguna manera un fenómeno natural o inevitable más que uno

---

<sup>6</sup> La compañía privilegiada, *chartered company*, gozaba del respaldo explícito del Estado y se dedicaba a las principales tareas de la colonización. Nota de la T.

que esté instituido por una relación de poder. Esto es, como lo sugerí al inicio de este trabajo, una ventaja de estudiar el sistema capitalista mundial desde su periferia, pues es la experiencia de la vida diaria la que nítidamente demuestra que no hay nada natural o inevitable ni sobre el excedente ni sobre la acumulación, y que no hay solución al subdesarrollo por ninguna de las variedades de los enfoques económicos.

Dentro de los límites de este ensayo es claro que solo se puede dibujar el argumento básico, que se puede resumir en dos temas:

1. los mecanismos de subordinación de las regiones y países periféricos a la capital metropolitana; y
2. la acumulación de capital como desarraigo progresivo de capas sucesivas de la vida social por el alcance cada vez más amplio y más profundo de la comercialización.

Es extraño como los economistas tienen un punto ciego. Pueden ver fácilmente que los ricos son fuertes, pero rara vez ven la relación inversa: que los fuertes se vuelven ricos y se mantienen ricos porque son fuertes. La última aplicación de las "reglas del juego" sigue siendo el poder militar, político y económico de lo que Joan Robinson alguna vez llamó la *Top Nation*, o tal vez deberíamos decir las *Top Nations*. Cuando el poder disminuye y las amenazas dejan de operar, las reglas del juego pueden cambiar muy rápidamente.

Con la Declaración de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) sobre la creación de un Nuevo Orden Económico Internacional (Asamblea General ONU, 1974), los países del Tercer Mundo desafiaron la legitimidad del marco institucional general en el que se desarrollan el comercio exterior y la inversión extranjera. Declararon que la descolonización económica debe seguir a la descolonización política:

El mayor y más significativo logro durante las últimas décadas ha sido

la independencia de las colonias de la dominación extranjera de un gran número de pueblos y naciones que se han vuelto miembros de la comunidad de pueblos libres... Sin embargo, los remanentes vestigios de dominación colonial y extranjera, la ocupación externa, la discriminación racial, la segregación racial y el neocolonialismo en todas sus formas continúan estando entre los grandes obstáculos de la completa emancipación y progreso de los países en desarrollo y todos los pueblos involucrados... Se ha probado que es imposible alcanzar un desarrollo balanceado del orden económico internacional. La brecha entre los países desarrollados y en desarrollo continúa ensanchándose en un sistema que fue establecido en un tiempo cuando muchos de los países en desarrollo incluso no existían como estados independientes y lo cual perpetúa la desigualdad.

Sé que está de moda ser cínico acerca de esta Declaración, pero sostengo que no hay un conjunto de instituciones, por poderosas que sean, que puedan sobrevivir por mucho sin legitimación. Los historiadores nos dicen que los severos diferenciales de ingreso actuales entre Europa y el resto del mundo son de origen bastante reciente, ¡posiblemente menos de 150 años! Adam Smith refirió a la India y a China como naciones con grandes civilizaciones que producían las más finas sedas y algodones conocidos por los occidentales, y no como el patio trasero de países subdesarrollados.

La severidad de la desigualdad de la distribución del poder y de la riqueza en el mundo actual claramente no puede terminar al final de este siglo, sin que sea por la imposición de un régimen mundial centralizado de represión como del tipo de la profecía de George Orwell en su libro *1984*. Esta es una de las posibilidades. La otra que el sistema mundial continúe sometándose a transformaciones, tanto con acuerdos semivoluntarios de los países ricos, o por el uso unilateral de todas las palancas de poder, incluyendo los conflictos armados, por los gobiernos y los movimientos de liberación en los países que comprenden el 75% de los pueblos del mundo que reciben el 25% de sus ingresos, posiblemente empezando en el sur

de África.

No soy ingenua. El Tercer Mundo no es un bloque, y sus gobiernos ya no representan los intereses de todas las clases y todos los ciudadanos. Lejos de ello, pero es importante entender que la era de la hegemonía dominante del más reciente *Top Metropole*, EU, está llegando a su fin. Tenemos que regresar a los días previos a la supremacía mundial británica para encontrar una economía mundial multicentrada, cuando vemos que la guerra entre metrópolis rivales es la regla más que la excepción. La guerra entre los grandes poderes en las actuales condiciones tecnológicas es evidentemente autodestructiva de todo, “ganadores” y “perdedores” por igual. Entonces, no sabemos que tanto la pesadilla *orwelliana* puede volverse realidad o no.

Con el objetivo de enfocar la notable continuidad estructural del marco general dentro del cual las relaciones económicas entre los países metropolitanos y periféricos han sido instituidas, desde el primer conjunto de aventuras mercantil-piratas en la búsqueda de comercio, conquista y saqueo a finales del siglo XV, nos abstraemos de la diversidad, la complejidad y los notables cambios que han caracterizado la expansión comercial capitalista dentro de las áreas y regímenes del mundo ahora llamado subdesarrollado. Esas son esencialmente las estructuras imperialistas que legitiman e inevitablemente están ahora siendo desafiadas. El desafío está finalmente dirigido al sistema capitalista mundial eurocentrado, y estoy usando Europa en su sentido amplio que incluye, junto con Europa, a los más grandes países del asentamiento europeo, es decir, EU, el dominio blanco del antiguo imperio británico (Canadá, Australia, etc.), el cono sur de Sudamérica y los dominios europeos fragmentados en regiones tales como Sudáfrica y Palestina. Está implícito en este argumento que el capitalismo es un mecanismo integrador para el desarraigo de la actividad económica de todos los otros aspectos de la sociedad y que es esencialmente una innovación europea. Ciertamente, parece tener

una especial afinidad con las regiones protestantes de Europa, como sugirieron hace tiempo Max Weber y R.H. Tawney. Desde esta intercepción, ha sido estructurado para generar un excedente como una manera que asegure el control sobre el proceso de acumulación concentrado en los sectores mercantil-financiero localizados en los centros metropolitanos del sistema. El propósito de identificar los elementos de la continuidad estructural en la evolución de este sistema económico mundial no sugiere que estos sean inmutables. Por el contrario, el propósito es poner al desnudo la estrecha y jerárquica estructura de las líneas de comunicación del poder económico, en contraste con la difusión geográfica de la producción y el consumo, implícitas en la acelerada división internacional del trabajo.

He aquí, entonces, cinco mecanismos, o cinco reglas del juego, que gobiernan las relaciones desiguales entre los países metropolitanos y los de la periferia. Este esquema deriva de mi libro con Lloyd Best sobre las economías de plantación del Caribe (Best y Levitt 2009: 47-48):

1.División del mundo en esferas de influencia de los grandes poderes metropolitanos (*Inter-Caetera*).<sup>7</sup>

Cada país periférico o región normalmente se encuentra dentro de la dominante esfera de influencia de uno de los grandes poderes metropolitanos. Esto sigue estando vigente por largo tiempo después de la disolución formal del colonialismo político. Los poderes metropolitanos, mismos que rivalizaron unos con otros en el comercio y la guerra, y expandieron sus imperios de ultramar fueron, y en gran medida siguen siendo, las naciones del Atlántico norte: Portugal, España, Países Bajos,

---

<sup>7</sup> “Inter-Caetera” se refiere a una bula papal del siglo XV que divide al mundo entre España y Portugal.

Bélgica, Francia, Inglaterra, más tarde Alemania y los yanquis de la costa este de EU, más tarde también Japón y los Estados Unidos de América (Rusia y Austria-Hungría levantaron imperios interiores y éste último, tiempo atrás desintegró; y el último de ellos es hoy parte de la Unión Soviética, del bloque de Europa del este y las esferas de influencia en los países fronterizos, incluyendo India). De todos esos poderes metropolitanos, Inglaterra fue el único que permaneció indiscutiblemente como *Top Nation* por un siglo (1815-1914) y Londres mantiene un liderazgo entre los principales centros financieros de la economía capitalista mundial. La era de la hegemonía de EU fue más breve, significativamente menos extensa en relación al tamaño de la economía mundial del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial y mucho menos estable.

En la medida en que el sistema se volvió menos integrado, las sociedades en los países metropolitanos se volvieron más similares (homogenización), el comercio y la inversión entre ellos aumentó y los costos para todos los países centrales de la guerra entre ellos se volvió altamente prohibitivo. Ello está bien ilustrado por la distensión Estados Unidos-Unión Soviética, acompañada por significativos nuevos lazos de comercio y de relaciones de las corporaciones transnacionales. Las líneas de comunicación periféricas, sin embargo, tienden a permanecer exclusivas con respecto a la esfera de influencia de la metrópoli dentro de la cual un país se encuentra tanto en virtud del pasado de la conquista colonial como de los cambiantes patrones o esferas de influencia de los poderes más grandes. Los lazos laterales entre los países periféricos permanecen débiles, incluso ahí donde sus respectivas metrópolis están integradas dentro de bloques comerciales o mercados comunes. Las empresas transnacionales mantienen una estrecha relación con los gobiernos de sus países, o para ser más exacto, penetran los sectores claves de la burocracia estatal, particularmente aquella

que administra la política económica externa. Esto es claramente visible con respecto a las relaciones entre las corporaciones transnacionales establecidas en EU y el gobierno de ese país. Los modelos de inversión extranjera directa de hoy en día reflejan las esferas de influencia colonial. De acuerdo con los datos de los años sesenta, dos tercios de las filiales francesas y belgas en los países en desarrollo estaban localizadas en África, principalmente en África franco-parlante. La distribución más balanceada de las inversiones británicas en los países en desarrollo siguió la gran expansión de su antiguo Imperio: el 30 por ciento en Asia, el 30% en África; 26 % en el Hemisferio Occidental y 14% en Medio Oriente. La concentración geográfica de la influencia de EU se reflejó en el hecho de que el 70% de la inversión directa estadounidense en los países en desarrollo se localizó en América Latina y el Caribe; el resto se distribuyó igualmente en Asia, África y el Medio Oriente. La intervención metropolitana en defensa de sus intereses económicos estratégicos, no excluyendo aquellos de sus ciudadanos corporativos nacionales, es un hecho diario de la vida, más notable en la esfera de influencia de EU. Los instrumentos tecnológicos y organizacionales han avanzado de la cañonera a la diplomacia, pero nadie en ningún rincón del Hemisferio Occidental podría honestamente decir que la manipulación, la interferencia y la intervención por EU no es una limitación que los gobiernos y la oposición por igual deben tomar en cuenta.

## 2. División internacional del trabajo entre los países del centro y de la periferia (*The Muscovado Bias*).<sup>8</sup>

Los países periféricos típicamente se especializan en activida-

---

<sup>8</sup> El “Muscovado bias” se refiere a la exportación de azúcar bruta para la refinación en la metrópoli.

des terminales: la producción y extracción en la agricultura y materias primas minerales y su simple procesamiento por un lado, y por otro, la distribución o ensamblaje interno de bienes metropolitanos (ensamblaje con destornillador). Esto es obviamente válido para las simples economías de exportación-importación. Esto en gran medida continúa siendo válido para la industrialización por sustitución de importaciones que produce bienes del tipo metropolitano, con tecnología metropolitana, equipos de capital y componentes intermedios totalmente controlados por compañías extranjeras o empresas mixtas (*joint ventures*) con los sectores público y privado. Las economías periféricas permanecen fragmentadas (truncadas, desarticuladas); sus olas de crecimiento y estancamiento en gran medida permanecen dependientes de los erráticos cambios en las condiciones de la demanda y oferta sobre sus exportaciones agrícolas y de materias primas minerales. Entonces, el llamado problema de los términos de intercambio permanece vigente. Las tendencias actuales de localización de las manufacturas en sitios con salarios bajos o actividades de proceso primarios altamente contaminantes, fuera de las fronteras geográficas de los países de los centros metropolitanos, no ha alterado en lo básico el patrón de industrialización en los países periféricos.

El motivo más importante de la inversión de las empresas mixtas (*joint ventures*) de compañías extranjeras en los países del Tercer Mundo es el permanente acceso a las materias primas. La inversión directa en la sustitución de importaciones manufactureras en los países en desarrollo permanece concentrada en unos pocos países grandes: Argentina, Brasil, México, India y España sumaron el 60% en 1967; mucha de ésta se mantiene como actividad terminal, es decir, tanto el procesamiento de materias primas o actividades tipo ensamblaje tienen alto contenido importado de equipos de capital, partes, componentes y servicios tecnológicos.

Las “plataformas de exportación” basadas en el trabajo barato manufacturero para las empresas transnacionales en Taiwán, Hong Kong, la frontera de México, Filipinas y Singapur, representan lo último en fragmentación y pueden ser designadas como de “truncamiento tecnológico”. Este punto puede entenderse con un ejemplo extraído de un estudio comisionado por la Organización de Comercio para el Desarrollo Económico (OCDE) que cita el siguiente “típico proyecto orientado a la exportación”:

El principal motivo de la empresa era reducir los costos de producción de ciertos componentes intensivos en trabajo. La empresa matriz era una gran empresa multinacional manejando sofisticados productos electrónicos, los que exportaba a 22 países, incluyendo seis países en desarrollo. La inversión fue aproximadamente de 350 mil dólares. La función de la fábrica del país en desarrollo era ensamblar subcomponentes, los que eran enviados por aire desde la casa matriz y enviados de regreso como componentes terminados. El mercado para el producto estaba enteramente bajo el control de los inversores y la única transferencia tecnológica era en la forma de métodos de producción. La rentabilidad para el inversor de una planta de ensamblaje como ésta, tiene que ser medida sobre la base del ahorro en los costos de producción de la empresa como un todo... Sobre esta base el proyecto tenía un periodo de reembolso, después de impuestos, de solamente ocho meses. La visión de la empresa era que la recuperación de la inversión tenía que ser rápida y el alcance de la operación limitado, con el fin de permitir una rápida reubicación en caso de cambios en los requisitos ambientales o sobre la empresa.

Se debe señalar que la tecnología transferida está restringida al ensamble de subcomponentes provistos por las casas matrices con base en las metrópolis, en componentes cuyo mercado está enteramente bajo el control de la misma empresa matriz.

### 3. Control del monopolio por los países metrópoli y empresas sobre las líneas de comunicación de las periferias (*Navigation Laws*).<sup>9</sup>

Una característica constante del sistema económico mundial desde el inicio del mercantilismo en el siglo XVI ha sido el control metropolitano sobre los canales de distribución y líneas de comunicación entre centro y periferia. Este control refuerza la jerarquía y patrón centralizado de la división internacional de la actividad económica entre metrópoli y periferia. Hay una ausencia de líneas laterales de distribución y comunicación entre los países periféricos. El control metropolitano sobre el acceso al crédito, mercados e información –incluyendo el conocimiento tecnológico– se refuerza por el control sobre la navegación, las líneas aéreas, telecomunicaciones y sistemas de procesamiento electrónico. La estructura organizacional de las corporaciones transnacionales coincide con la localización metropolitana de control sobre las comunicaciones en el amplio sentido del término.

Las exportaciones de los países periféricos no pueden alcanzar los mercados metropolitanos sin la intermediación de los agentes de estos mercados, distribuidores o empresas; igualmente estos mismos elementos de control de los monopolios comerciales procuran los bienes de capital e intermedios importados a los países periféricos.

El control metropolitano sobre el acceso a la información y tecnología, e incluso sobre la acreditación educativa del personal profesional y burocrático de los países periféricos, igualmente refuerza los patrones de integración y de control. Los mismos patrones jerárquicos de control se manifiestan

---

<sup>9</sup> “Leyes de Navegación” se refiere al exclusivo control de la comunicación entre una metrópoli y sus respectivas colonias.

dentro de las corporaciones transnacionales entre las funciones de la oficina central y las operaciones de producción localizadas en los países periféricos. Así, el control monopólico de la producción de ultramar y el comercio han sido una característica constante del sistema capitalista mundial, como también ha sido la estrecha relación entre las empresas involucradas en el intercambio económico con áreas de la periferia y los estados metropolitanos. Visto desde una perspectiva de la periferia, el capital monopolista no es un fenómeno reciente que data de finales del siglo XIX, igual que la acumulación primitiva no es solamente un fenómeno histórico que precede la emergencia del capitalismo industrial.

Una constante estructural básica del sistema es la flexibilidad y la movilidad acumulada de los centros de control, desde los cuales las empresas han colocado y readecuado a su favor los recursos productivos de la expansiva economía mundial durante los últimos cuatrocientos años.

#### 4. Sistema Monetario Internacional (patrón monetario metropolitano).<sup>10</sup>

El hecho de que el sistema requiere de un patrón cambiario metropolitano en el cual las monedas locales sean convertibles con la moneda metropolitana y las ganancias sean predecibles y fácilmente enviadas, está bien entendido y requiere poca elaboración. Inicialmente, el dinero en los países periféricos consistió de monedas de la metrópoli y diferentes tipos de cuentas por cobrar de las casas comerciales en forma de facturas. Más tarde fue el patrón oro y la libra esterlina como

---

<sup>10</sup> “Patrón monetario metropolitano” se refiere al hecho de que la periferia puede solamente comerciar en la moneda metropolitana de manera que solamente el dinero “real” es el dinero metropolitano.

patrón cambiario. Después de la segunda Guerra Mundial fue por un tiempo el patrón dólar. El punto aquí es que los países periféricos deben estar en una posición en donde solamente el dinero “real” es el dinero extranjero, o el dinero “fuerte”, y solamente aquellas mercancías que se venden a nivel internacional tienen realmente un precio. Esto asegura la perpetua composición primaria de comercio exterior compitiendo con la demanda interna de recursos de la tierra, trabajo y capacidades. Este mecanismo asegura la transferencia neta de recursos reales desde los países en desarrollo hacia los desarrollados a través del comercio. Entre menores sean las barreras proteccionistas de los países desarrollados, más efectivo es este mecanismo. Entonces, las transnacionales están generalmente a favor del libre comercio, tanto en materias primas como en las parcialmente procesadas y en manufacturas. Los desórdenes presentes en el sistema financiero internacional claramente amenazan la estabilidad de la incorporación de la periferia a la economía mundial. El efecto de la caída del sistema en los años treinta fue significativo –aunque involuntario– en el cambio hacia la autosuficiencia, particularmente en algunos de los países latinoamericanos. La reincidencia de otra caída del sistema monetario y de pagos internacional es probable que produciría una desvinculación autoprotectora del sistema capitalista mundial a una escala más extensa.

##### 5. Concesiones preferenciales en la esfera de influencia del bloque (Preferencia Imperial).<sup>11</sup>

Se deriva de la división del mundo de las esferas metropolitanas de influencia, que las concesiones respecto del acceso al mercado y créditos relacionados y ayuda, son normalmente hechos dentro del área de las esferas de influencia. De esta

---

<sup>11</sup> “Preferencia Imperial” se refiere a los privilegios especiales acordados con las colonias con sus respectivas metrópolis.

manera tenemos el antiguo sistema de preferencias del *Commonwealth*, el sistema de preferencias de la Comunidad Europea, incluyendo la Convención de Lomé de acceso preferente al mercado europeo por las antiguas colonias africanas, caribeñas y del Pacífico, y el Sistema Interamericano en el Hemisferio Occidental. El multilateralismo sirve bien a las relaciones entre los países desarrollados, pero no satisface los intereses de los periféricos, donde los sistemas preferenciales son un remanente neocolonial y, episódicamente, actúan como un conveniente mecanismo para impedir la combinación lateral de los productores de mercancías, a la vez refuerza los lazos entre las oligarquías locales y sus tradicionales socios de negocios y aliados políticos de la metrópoli.

### **Acumulación de capital y polarización**

La acumulación de capital resulta del desarraigo de las sucesivas capas de la vida social por el cada vez más amplio y profundo alcance de la mercantilización. El proceso de la acumulación de capital es por naturaleza tanto disruptivo como inequitativo. No es la excepción, sino la regla que el rico obtiene riquezas mientras que muchos de los pobres se vuelven más pobres. Dentro de un Estado Nación hay procesos económicos y políticos que resultan en alguna medida de redistribución entre ricos y pobres, entre capital y trabajo, si se desea. Entre las naciones ricas y pobres no hay tales procesos. De acuerdo con los teóricos del comercio internacional, los movimientos de capital y bienes igualan el ingreso de los factores. Cualesquiera que sean los méritos o deméritos, no hay evidencia de que esto suceda con respecto al comercio con los países del Tercer Mundo por las razones implícitas en la sección previa de este ensayo. Claramente, entre los países no hay medidas fiscales u otras medidas efectivas de redistribución excepto los cambios efectuados en el poder de la negociación

política. Además, los modelos clásicos, neokeynesianos y marxistas de acumulación de capital y crecimiento fueron esencialmente concebidos en términos de una economía cerrada, con un sector de comercio externo descrito con reflexiones de antaño.

La perspectiva que concuerda este trabajo con la visión estructuralista es una que ve la acumulación de capital como un proceso de desarraigo de las relaciones sociales, como un creciente número de actividades generalmente llamadas económicas que se comercializan, es decir, se convierten en objetos de las relaciones de mercado a precios o valores intercambiados, determinados por la oferta y la demanda. Este proceso es continuo, y la secuencia no constituye etapas sino más bien capas de cada vez mayor penetración, en el tejido social, por las relaciones de cambio o de mercado. La palabra mercado como es usada aquí no implica ni la existencia de mercados competitivos ni la ausencia de precios manipulados o administrados. Ciertamente ambas relaciones monopólicas y monopsónicas son un medio normal de forzar a las personas dentro de cada vez más profundas situaciones de dependencia y alienación.

Este proceso no es inconsistente con el crecimiento del ingreso. En efecto, el sistema mundial como un todo tiene una dinámica de fuerte crecimiento, aunque el crecimiento está normalmente polarizado. No es necesario señalar que la progresiva alienación o desarraigo descrito aquí, está instituido por el uso del poder del Estado, legitimado por el crecimiento de los bienes y servicios privados, que lo engendra y legaliza por los derechos de la propiedad privada, algunas veces extendida por el Estado a las corporaciones como personas legales.

Brevemente, entonces, hay una secuencia por la cual el negociante, que generalmente intercambia bienes a grandes

distancias, surge como el pináculo de control jerárquico que Hymer describió tan gráficamente. En un sentido, todo eventualmente se vuelve capital, y la acumulación de capital se vuelve el único objetivo del sistema. Bienes, dinero, trabajo, tierra, información (tecnología) y el poder político en bruto se convierten en mercancías. Para ser más exacto, además de los bienes, esas son lo que K. Polanyi llamó mercancías “ficticias”, es decir, aspectos de la existencia humana que son tratados como si ellas fueran creadas para ser vendidas y compradas. El punto es importante porque claramente ni la tierra ni la fuerza de trabajo son mercancías en el sentido de cosas *producidas* para la venta, pero la esencia de las relaciones capitalistas es que ellas sean tratadas como si fuesen mercancías para la venta. Lo mismo aplica para el dinero y la tecnología, para no mencionar la influencia política, como se refleja en la frase “todos tienen su precio”.

En consecuencia, el proceso empieza con mercancías, es decir, bienes producidos para ser negociados. Después le sigue el dinero. Es casi innecesario recordar que llevó siglos quebrar la resistencia de la sociedad europea contra el pecado de la usura, el pecado de dejar al mercado determinar el precio del dinero. Después vino el largo proceso de divorciar a los productores agrícolas de sus medios de subsistencia y crear los mercados para la tierra y la fuerza de trabajo. En todo ese proceso de acumulación primitiva, el que, como Marx explicó, es esencialmente el divorcio de los productores de sus medios de producción –que también son los medios de producción de su sobrevivencia independiente- los negociantes, o si se prefiere, aquellos que controlan el acceso al dinero o al capital financiero, han sido los segundos en importancia solamente después del Estado. Refiriéndose al papel de los negociantes en el

sistema de *putting-out*<sup>12</sup>, Marx señala cómo antes de la independencia del artesano, “quienes tejían e hilaban como una ocupación rural secundaria” fueron separados de sus medios de subsistencia y traídos al control de los negociantes:

El capitalista no ha producido ni las materias primas, ni los instrumentos, y tampoco los medios de subsistencia para el tejedor y el hilador. Todo lo que ha hecho es reducir, poco a poco, este tipo de trabajo, del cual ahora se vuelven dependiente de su venta, como *comprador* de una *mercancía*, que finalmente se produce *por él y a través* de él (Marx 1973:510, énfasis en el original).

Las relaciones de control del negociante-capitalista como se describe no es esencialmente diferente de aquellas en que las compañías metropolitanas controlan sus relaciones dentro de las economías periféricas. De hecho, ésta es una descripción gráfica del proceso por la cual la especialización es forzada hacia una economía de productores primarios, por lo cual, poco a poco, se vuelve dependiente de una relación desigual con el socio metropolitano de negocios para la importación de bienes y servicios los que previamente no eran esenciales para sobrevivir. En efecto, el movimiento para relocalizar manufacturas o ensamblaje de componentes por los países con salarios baratos puede ser visto como un sistema internacional de subcontratación (*putting-out*).

El desarrollo capitalista neocolonial o periférico requiere de instituciones que separen al productor independiente de sus medios de sustento. Ello requiere desarraigar a las comunidades y la alienación de la tierra. La población debe ser forzada a la participación en la economía internacional so pena de morir de hambre. Esto se alcanza por una combinación de medidas bien

---

<sup>12</sup> El sistema de *putting out* se refiere a la práctica de subcontratar el trabajo de manufactura sencilla a personas que producen desde sus casas o talleres. Nota de la T.

conocidas de administración colonial: la alienación de la tierra, la imposición de impuestos pagados en efectivo, ya sea como impuesto directo o como gravamen impuesto sobre necesidades básicas, por leyes laborales y un conjunto de dispositivos similares. La economía previamente existente, las instituciones sociales e incluso culturales deben ser destruidas. La gente debe ser desarraigada y conducida al mercado de trabajo, donde pueden o no encontrar trabajo. Ellos deben ser obligados a rogar por el empleo, y lo hacen. Ellos deben ser obligados a suplicar por el privilegio de vender sus productos a virtualmente cualquier precio y frecuentemente lo hacen. Ellos deben ser obligados a vender sus almas por un ingreso en efectivo. De vez en cuando hay rebeliones, revueltas y revoluciones. La economía es así eventualmente “desarraigada” de la sociedad. En una carta extraordinaria escrita en 1920 por el gerente de *United Fruit* a una firma de abogados, leemos la siguiente descripción gráfica de este proceso en Honduras: “Debemos desenvolver la incipiente economía de este país con el objetivo de aumentar y ayudar a nuestros propósitos. Tenemos que prolongar su trágicamente atormentada y revolucionaria vida. El viento debe soplar solamente sobre nuestras velas y el agua debe solamente mojar nuestra quilla” (Barnet y Muller 1973: 87).

El proceso nunca se detiene. Después del dinero, trabajo y tierra (incluyendo los recursos naturales) viene el saber hacer, tecnología e información. Socialmente creada por procesos complejos intergeneracionales que transfieren el conocimiento, la tecnología se vuelve propiedad privada de las corporaciones. La dependencia tecnológica es acompañada por la dependencia financiera como una palanca principal para el ejercicio del poder de monopolio en las relaciones entre los países periféricos y metropolitanos.

Lo anterior no es más que un esbozo de la continuidad del

proceso de acumulación de capital, la continuidad de los elementos de poder y monopolio que siempre lo han caracterizado, y se ofrece como un antídoto a la idea eurocentrista que el capitalismo monopolista o el imperialismo data de finales del siglo XIX.

## **Conclusiones**

En resumen (y para concluir) lo que implica aquí es:

1. Lo esencial del capitalismo es la primacía del capital sobre todas las otras relaciones sociales. Ello es la subordinación de la gente y la naturaleza a los requerimientos de la acumulación.
2. El capital, no es ni maquinaria y equipo, ni dinero. Es el poder de divorciar a la gente y en todas las sociedades del acceso directo a los medios de subsistencia y forzar a los individuos y, en el caso de los países de la periferia, a todas las naciones dentro del intercambio, de los frutos de su trabajo y de las riquezas de sus tierras por el acceso a bienes metropolitanos que están hechos para volverse necesarios para la vida.
3. Los productores periféricos están subordinados al capital metropolitano. Aunque el lugar de la producción está en la periferia, el lugar de control está usualmente en la metrópoli. Entonces, por ejemplo, la plantación esclavista, la plantación con trabajo asalariado y la producción de cultivos comerciales campesinos para exportación deben ser vistos como unos medios diferentes de instituir regímenes por los cuales los productores son forzados a rendir, ceder o vender su trabajo, o los frutos de su trabajo, bajo términos de explotación, a los compradores metropolitanos. Las diferencias en los regímenes laborales son subordinados.
4. Como estado extremo de dependencia de una economía periférica corresponde un estado extremo de desarticulación o truncamiento de su estructura productiva, es decir, participación en la economía mundial bajo términos de la especialización extrema y fragmentada. La especialización en exportaciones primarias es la forma tradicional y familiar (trabajo barato para

el ensamblaje de componentes y otras variantes) del nuevo sistema internacional de subcontratación “*putting-out*”.

5. Las estructuras de mercado monopolistas y monopsónicas de las compras de importaciones periféricas y productores de exportaciones *son* la condición normal y no la excepción. El deterioro de los términos del intercambio de los productores primarios se explica por estructuras de poder económico y social. El productor se encuentra como un tornillo con respecto a la posición monopsónica del comprador metropolitano, distribuidor o procesador. Cuando esas transacciones están internalizadas en una corporación integrada, la participación de los productores periféricos en el valor de venta total es bajo. El precio pagado por las importaciones es normalmente más alto que el pago de los consumidores metropolitanos por el mismo bien. Ahí donde las importaciones vienen en la forma de bienes intermedios para el procesamiento local o ensamblaje es ahora contingente sobre los insumos importados.

6. La industrialización por invitación, como ha sido apropiadamente etiquetada en el Caribe, crea una nueva clase media compuesta de los asalariados empleados por las compañías extranjeras y los altos niveles de funcionarios gubernamentales, así como también de profesionales autoempleados y propietarios de negocios locales. Este nuevo estrato, junto con las antiguas élites terratenientes y comerciantes, forman un grupo social cuyos ingresos promedios son mucho más altos que aquellos de los trabajadores urbanos, para no mencionar a los productores rurales y a los desempleados. Socialmente y de otra manera ellos están integrados dentro del sistema internacional en términos de los patrones de consumo y estilos de vida.

Las siguientes conclusiones apuntan en la dirección de las estrategias de autosuficiencia colectiva con el objetivo de disminuir la vulnerabilidad y aumentar el poder de negociación

de los países del Tercer Mundo. Ellas apuntan en la dirección de la necesidad de recolocar los recursos en los países periféricos para satisfacer directamente los requerimientos sociales y materiales de sus pueblos, incluso al costo de la perturbación temporal y parcial de las transacciones económicas. En otras palabras, se debe haber esfuerzos deliberados de dismantelar las estructuras de dependencia impuestas sobre estas economías por su pasado y continua incorporación dentro del sistema económico internacional que tiene tendencias inherentes a acumular la riqueza en sus centros metropolitanos y crear condiciones de pobreza y degradación en sus periferias.

## CAPITULO 10

### **Del mercantilismo al neoliberalismo y la crisis financiera de 2008 \***

En este ensayo dedicado a la memoria de Surendra Patel, se complementa su trabajo sobre la transformación tecnológica con una breve historia de los orígenes y expansión geográfica del capitalismo industrial, como ascenso y expansión de la hegemonía occidental. La crisis financiera de 2008 ha puesto de relieve el contraste entre la rapaz acumulación de la riqueza por grandes conglomerados del poder económico corporativo en el norte global y la dinámica energía nacional de la población joven de las regiones del Sur Global. A medida que los puntos de crecimiento de la economía mundial están cambiando del norte y occidente al sur y este, Asia está recuperando su importancia histórica. Tratamos, en palabras de Keynes, de “estudiar el presente a la luz del pasado para los propósitos del futuro” (Johnson y Mogridge 1972: 173-174).

### **El indomable optimismo de Surendra Patel**

Tuve la buena fortuna de conocer a Surendra Patel hace mucho tiempo, a principios de los años setenta, en las oficinas de Ginebra de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), cuando él estaba trabajando sobre transferencia tecnológica. Nuestro siguiente encuentro fue en Halifax, Nueva Escocia, en 1975, en la conferencia auspiciada por el *International Development Research Center* intitulada “*The New International Economic Order*,” presidida por Gerry

---

\* Este capítulo es una elaboración de la conferencia que realicé en la escuela de verano de *Critical Development Studies at the Autonomous University of Zacatecas*, 2009, y la conferencia *Patel Memorial* realizada en la *Saint Mary's University*, Halifax, 2010, y complementado en 2012. Es publicado por primera vez en este libro.

Helleiner. Surendra ofreció el discurso principal, y fui invitada para pronunciar algunas palabras como comentarista. Krishna Patel estaba presente, y por aquel tiempo habíamos formado una amistad que continuó durante los muchos años cuando Surendra y Krishna Patel fueron profesores visitantes distinguidos en la Universidad de *Saint Mary* en Halifax.

El principal objeto de investigación a lo largo de la vida de Surendra Patel fue la transformación tecnológica y desarrollo en el Sur Global, en el servicio de las Naciones Unidas (ONU), en donde fue director de la División Tecnológica de la UNCTAD antes de su retiro en 1989. Patel fue un modelo de economista del desarrollo que combinaba un detallado orden de datos con un profundo compromiso con el cambio radical. Tuvo la buena fortuna de recibir su primer entrenamiento como un estudiante en Estados Unidos (EU) bajo el premio Nobel Simon Kuznets, sobresaliente pionero de la economía del desarrollo. Quiero pensar que él aprendió mucho de Kuznets de cómo pueden lograrse conclusiones inteligentes de las proyecciones de largo plazo de las tasas de crecimiento y de una comprensión del poder del interés compuesto. Surendra se unió tempranamente a ONU en Nueva York como el primer empleado indio en la producción del *World Economic Survey*, bajo la dirección de Michael Kalecki, considerado por algunos haber sido el más importante macroeconomista y economista del desarrollo de su generación.

Usando las categorías marxistas sobre el sector de bienes de producción y bienes de consumo, Kalecki llegó a conclusiones similares a aquellas de Keynes en la *Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero* (1936) relativo a la inestabilidad y el desempleo de largo plazo dentro de un sistema capitalista. Muchos economistas europeos continentales estaban familiarizados con el marxismo, así como con los economistas anglosajones. Esto fue cierto también en Japón y más generalmente en

Asia. Los años cincuenta fueron la era de McCarthy. Kalecki fue forzado a dejar la ONU y regresó a Polonia; a Patel le fue permitido quedarse, pero sus movimientos fueron restringidos a las intermediaciones de la ONU.

En 1964 fue creada la UNCTAD bajo la dirección de Raúl Prebisch, y Patel fue personalmente invitado por Prebisch para acompañarlo en el grupo. En el artículo seminal *The World Economy in Transition 1850-2060*, publicado en el homenaje al economista marxista Maurice Dobb (Feinstein, 1967), Patel señaló que antes de la revolución industrial no había un aumento notable del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita y que la revolución industrial por sí misma no dio frutos en términos de aumento en los niveles de vida sino hasta mediados del siglo XIX. Ya que la revolución industrial se llevó a cabo en numerosos países, los últimos en llegar se beneficiaron del “tesoro acumulado de la tecnología mundial” y “podrían hacer el salto de una etapa a otra del desarrollo tecnológico por medio de un circuito corto, con una masiva adaptación del conocimiento existente” (Patel 2007:9). Patel señaló cómo algunos países fueron entrando en la economía mundial, en el año de referencia de 1960 las tasas de crecimiento per cápita se incrementaron progresivamente de la siguiente manera:

Del 1.2 al 1.4% en Inglaterra y Francia; del 1.6 al 1.8% en Alemania, Dinamarca, Suiza, Estados Unidos y Canadá; del 2.1 al 2.8% en Noruega, Suecia y Japón; 4% y más dependiendo de la estimación para la Unión Soviética, e incluso mayor al 6% y más durante los últimos 15 años para varios países (Patel 2007:8).

De este análisis concluye que “la tasa de crecimiento del producto ha tendido progresivamente a aumentar desde el siglo pasado, y esta tendencia puede esperarse que continúe” (Patel 2007: 15). Sobre la base de estas tendencias y un impulso de fe, él

anticipó que "el mundo [estaba] preparado para una explosión económica en el siguiente siglo" (Patel 2007, 21). Ahí donde muchos economistas del desarrollo pueden ver solamente el fracaso (crecimiento sin desarrollo; crecimiento sin empleo), donde a su vez estaba de moda en occidente repudiar el desarrollo como la agenda del pasado, Patel insistió simplemente en el reconocimiento espectacular del registro del Sur Global desde 1945.

Escribiendo casi veinticinco años más tarde en una publicación de UNA-WIDER (*United Nations University-World Institute for Development Economics Research*, Patel, 1995) el temprano optimismo de Patel se validó. Él documentó los logros del Sur Global con un sostenido crecimiento promedio anual superior al 5% sobre los últimos cuarenta años, desde 1959 a 1990, con una población diez veces más grande que el mundo desarrollado. La significativa transformación económica incluía una creciente urbanización y una menor participación de la agricultura en el PIB; el aumento de la industrialización y participación de las manufacturas en las exportaciones; un crecimiento en las tasas de ahorro e inversión; y una expansión sin precedente de la formación de capital, incluyendo salud y educación pública y privada. Mientras la brecha de desarrollo en términos del PIB per cápita era grande y continuaba ampliándose, la brecha social se reducía significativamente: la expectativa de vida aumentó desde alrededor de 35 años a 60 o 70 años; las tasas de mortalidad infantil disminuyeron desde cerca de 250 a 70 por cada 1000; las tasas de alfabetismo aumentaron de 50%, en África a 80% en América Latina; y mientras había diez veces más estudiantes inscritos en educación superior en el norte que en el sur al inicio de la era de la postguerra, cuarenta años más tarde, los números eran aproximadamente iguales. Estos logros fueron descritos por el eminente economista del desarrollo Paul Streeten como un "espectacular éxito, sin precedente e inesperado" (citado por Patel, 1995:220).

En *Development Distance Between Nations*, escrito con Krishana y Mahesh en 1995, Surendra expresó su creencia que “una significativa reducción de la distancia entre los niveles de vida en el norte y el sur no llevará siglos sin esperanza. La tarea llevará solamente 50 o 70 años, o simplemente el ciclo de la vida de una persona que esté naciendo” (Patel, Patel y Patel, 1995: vii). En un artículo titulado *East Asia’s Explosive Development*, él señaló que el este de Asia había “realizado un gran salto en su distancia social con el occidente” y que “la emergencia de este centro rival en el escenario mundial [había] alterado fundamentalmente el viejo balance de poder económico mundial” (2007:180).

Concluimos este breve tributo a nuestro colega y amigo Surendra Patel compartiendo sus palabras de consejo a los planeadores, estrategas y teóricos del sur:

Es evidente que la expansión del comercio entre los países ha sido el más importante estímulo al desarrollo de los países de Asia del Este. Igualmente es claro, que el nuevo centro económico de Asia del Este jugará también un papel importante en el desarrollo sirviendo como el mercado de alto potencial para las exportaciones de otros países en desarrollo. Asia del Este “ha alcanzado una masa crítica sosteniendo una reacción en cadena de mutua prosperidad” (Ball 1993:29). En el proceso, los viejos pioneros de la revolución industrial cedieron el paso a Asia del Este nuevamente industrializada. Los cuatro siglos de eclipse de Asia por Occidente habrán finalizado y una nueva etapa en la historia económica ha empezado (Patel 2007: 182.183).

Cuando Surendra trabajaba en la temprana ONU en Nueva York en los años cincuenta, nadie imaginaba que China podría en los siguientes años sesenta volverse el punto del crecimiento de la economía mundial y líder exportador mundial de manufacturas. Los 550 millones de personas de China estaban en ese tiempo entre los más pobres de la tierra, con un PIB per cápita sustancialmente por debajo de los niveles de subsistencia, contribuyendo con

solamente el 5% de la producción mundial; el PIB per cápita de la India había difícilmente aumentado desde mediados del siglo XVIII.<sup>13</sup> La optimista evaluación de Patel de los logros del sur global, lo que él saludó como un alcance “milagroso” del crecimiento compensatorio (*Catch-up growth*) por la mayoría de los pueblos del mundo, fue el resultado de su larga visión histórica de la revolución tecnológica como sólo un breve momento en la evolución de la civilización humana.

El eurocentrismo ha exagerado enormemente el desarrollo económico de Europa comparado con el de Asia previo al advenimiento del capitalismo industrial. Tan recientemente como en 1820 la economía China era tan grande como Europa Occidental; la producción de Asia era cerca del doble que la de toda Europa incluyendo Rusia. Adam Smith, escribiendo en 1776, consideraba a China como más estable y avanzada –aunque no la más dinámica- civilización en esa época. En 1700 no había una sustancial diferencia en el ingreso y la riqueza de las civilizaciones euroasiáticas; los niveles de vida eran aproximadamente iguales en China, India y la mayor parte de Europa, aunque para ese tiempo considerablemente mayor que en Europa occidental. Mientras en Mogul, India y Qing, China, la manufactura era más extensa y de cualidad superior que la de Europa, no fue en estas civilizaciones más antiguas, sino en los poco probables pequeños Estados-Nación del noroeste de Europa que la tecnología se aprovechó por primera vez para lograr un aumento explosivo en la producción. Mientras que el excedente de las civilizaciones precapitalistas se invirtió en palacios, templos e iglesias y canales, riego y otras obras públicas, la civilización industrial resultó de la inversión del excedente

---

<sup>13</sup> En 1950 el PIB per-cápita de China e India representaban el 5 y 7% del PIB per-cápita de los Estados Unidos (Madisson 2006). Este artículo Madisson es usado para los datos históricos de población, PIB, PIB como participación de la producción mundial y PIB per-cápita. Él usa el método Geary-Khamis para obtener dólares de 1990 a la paridad del poder de compra. Una completa explicación de la metodología de Madisson y las razones de lo que puede encontrarse se puede ver en: <[http://www.ggdcc.net/maddison/Historical\\_Statistics/BackgroundHistoricalStatistics\\_03-2010.pdf](http://www.ggdcc.net/maddison/Historical_Statistics/BackgroundHistoricalStatistics_03-2010.pdf)>.

económico en la mejora de las fuerzas productivas de la industria y la agricultura.

Para realizar la rentabilidad inherente en el aumento de la productividad del trabajo asociado con la temprana revolución industrial, el comercio y la conquista fueron reconfigurando desde la adquisición de especies y finos textiles de tierras distantes, a la adquisición de mercados para la exportación industrial de las metrópolis. Como una pequeña isla con limitados recursos de la tierra, Inglaterra no podría haber sostenido la productividad –mejorando la innovación de la temprana revolución industrial- sin el acceso a los mercados coloniales y materias primas importadas y granos para alimentar su creciente y rápido aumento del proletariado industrial. La industria y el imperio fueron un inseparable *continuum* desde el mercantilismo al libre comercio del imperialismo y el colonialismo.

Aunque el relato de Patel sobre la transformación tecnológica sugiere que la industrialización de Europa no afectó al resto del mundo hasta mediados del siglo XIX (1850-70), fue en los tres siglos de mercantilismo (1500-1800) que la explosión de la conquista y el comercio europeo determinaron los contornos de lo que ahora llamamos el Sur Global. Fue en este período que los estados emergentes de la costa atlántica de Europa comenzaron su ascenso a la dominación mundial y el capitalismo industrial se incubó en Inglaterra.

Durante dos siglos aproximadamente se alcanzó una histórica multiplicación por cinco de la producción mundial y siete veces aumentó la población del mundo. Sin embargo, la progresiva financiarización, liberalización y mercantilización de las economías occidentales desde 1980 –llevada por EU y Gran Bretaña- es

una reminiscencia de los orígenes mercantilistas del capitalismo en el comercio y la desposesión. La innovación de técnicas para el control de la propiedad sobre la tecnología y los mercados se ha vuelto más rentable que la innovación en la producción a través de la concentración de la riqueza financiera, la creación de rentas por el capital corporativo, la desposesión de la tierra, el saqueo de los recursos naturales e incluso el establecimiento de plantaciones, ahora para que la biomasa sea usada como combustible.

### **Raíces mercantilistas del capitalismo: continuidades y legados**

El capitalismo nació en circunstancias históricamente específicas, en la competencia entre los emergentes estados nacionales marítimos de la costa Atlántica de Europa en una alianza de la clase mercante con el soberano nacional para el comercio y la conquista, el comercio y la guerra, la riqueza y el territorio. No fue por la superioridad en la producción, sino por la superioridad en el comercio y la conquista que la acumulación primitiva transfirió recursos desde el mundo no europeo a las metrópolis europeas. El explosivo dinamismo entre los pequeños estados nación de la costa Atlántica ha sido atribuido a la fiera competencia entre ellos; los constantes conflictos por el control y la protección de las líneas marítimas hacia el este y el oeste y la progresiva mejora en la construcción de barcos, habilidades de navegación y guerra marítima. En esa época, la construcción de barcos era una industria estratégica apoyada por el Estado, análogo a la industria aeroespacial de nuestra época, y el control de las líneas marítimas era tan importante como el control aeroespacial de hoy en día.

La principal institución económica del mercantilismo fueron las sociedades mercantiles. Las soberanías concedían el monopolio a las compañías para operar en áreas especialmente designadas, realizar comercio, establecer puertos y fuertes, levantar ejércitos e impartir justicia. Éstas constituían un complejo de

operaciones de accionistas entre quienes arriesgaban sus capitales, comerciantes que adelantaban sus pedidos y vendían sus bienes en los mercados internos y de terceros, marineros que entendieron los riesgos de los viajes, y atrás de ellos los artesanos quienes construyeron los barcos y elaboraron los bienes para el comercio. Sus actividades comúnmente descritas como comercio, son entendidas mejor como empresas comerciales en las que el costo de ensamblaje y equipamiento de los viajes por mar junto con los riesgos concomitantes eran grandes en relación con el valor de los bienes comerciales europeos intercambiados por productos exóticos de Asia o de esclavos de las costas de África.

Las estructuras subyacentes de la dominación económica y dependencia creadas en la era del mercantilismo siguen caracterizando las relaciones de comercio e inversión entre el norte y el sur. Desde el antiguo mercantilismo de las sociedades mercantiles al nuevo mercantilismo de las corporaciones transnacionales, el control sobre los canales de distribución y de comunicación se mantienen como los principales medios en el ejercicio del poder económico. Por su control sobre el acceso a los mercados –y más tarde sobre la tecnología- están en la posición de obtener la mayor parte del excedente generado por los productores, y de hecho algunas de las mayores corporaciones transnacionales de nuestro tiempo no están comprometidas directamente en la producción. Los economistas formales borran estas estructuras institucionales de poder que subyacen a las transacciones de la economía internacional.

A diferencia de las sociedades mercantiles del antiguo mercantilismo que operaron con la voluntad y bendición de los soberanos, las corporaciones transnacionales del nuevo mercantilismo han penetrado los corredores del poder en el

occidente y controlan efectivamente el proceso político. Los gobiernos son rehenes del juicio de los mercados de capitales. El fracaso de los gobiernos de EU y Gran Bretaña de limitar el poder del capital financiero a raíz de la crisis de 2008 ha demostrado a que grado el proceso democrático se ha socavado.

### **La creación del Sur Global**

Los legados de la expansión comercial europea hacia Asia son muy diferentes de la expansión territorial europea al otro lado del Atlántico. Europa había comerciado desde tiempo atrás con Oriente con la intermediación de comerciantes árabes y otros asiáticos para el acceso a productos exóticos de las civilizaciones más avanzadas de Asia. Con la captura de los puertos de Levante por los otomanos y finalmente la caída de Constantinopla en 1453, el comercio se movió hacia el Mediterráneo y la costa Atlántica. Los navegantes portugueses y holandeses, muy pronto seguidos de los ingleses, capturaron posiciones estratégicas desde el Cabo de Ceilán, Goa, el estrecho de Malaca y Formosa, entre otros, para acceder a oportunidades comerciales en el océano Índico y el Mar de China, y en 1492 Colón se propuso encontrar la ruta al oeste hacia China. En el siguiente año el Papa dividió el mundo entero entre los dos grandes poderes católicos, el este para Portugal y el oeste para España. Cuando los portugueses llegaron a Japón, las autoridades japonesas, al enterarse del saqueo europeo de las civilizaciones americanas, cerraron sus puertos a todos los comerciantes europeos hasta el siglo XIX, una decisión que puede explicar el éxito de Japón en la expansión económica e imperial desde finales del siglo XIX.

La *Dutch East India Company* fue establecida en 1602 con un capital diez veces mayor que aquel de la *English East India Company* (establecida en 1600) y una concesión que le daba el monopolio de todo el comercio al este del Cabo de la Buena Esperanza, incluyendo el océano Índico, el Mar de China y el Pacífico y tan lejos como el Estrecho de Magallanes en el extremo

sur de América del Sur. Sin las enormes ganancias generadas por estos monopolios del comercio de especias de Indonesia, Ámsterdam no podría haber establecido el primer mercado accionario. Pero la población de los Países Bajos era demasiado pequeña para proveer el personal necesario para emprender una guerra naval exitosa con los franceses y los ingleses en el Atlántico, o para establecer asentamientos permanentes en las colonias o plantaciones en el Nuevo Mundo; el poder económico en declive estuvo acompañado por la financiarización y, en el siglo XVII, Ámsterdam se convirtió en el principal centro financiero de Europa.

La *English East India Company* se ocupó inicialmente del menos rentable comercio de artículos de algodón de alta calidad. Desde mediados del siglo XVIII, la compañía ocupó regiones de India, incluyendo Bengala, el centro industrial de la producción textil de algodón de la India, y efectivamente asumió el gobierno desde la desintegración del Imperio Mogol, extrayendo un creciente tributo de los campesinos e imponiendo rigurosas condiciones sobre los proveedores de las exportaciones de algodón fino. La industria líder de la revolución industrial inglesa fue la textil de algodón, y los poderosos industriales de Lancashire obtuvieron tarifas prohibitivas contra las importaciones de algodón de la India, mientras los textiles ingleses más baratos entraban a la India libres de impuestos. En 1857, los ingleses brutalmente suprimieron una rebelión de la armada india. Los ingleses de la *East India Company* disfrutaron de gran prestigio social y su colegio empleó a Thomas Malthus. Como altos funcionarios de la *East India Company*, James Mill y John Stuart Mill tenían un conocimiento cercano del empobrecimiento de los tejedores artesanales indios por la imposición de los productos de algodón ingleses y el papel de la compañía en la guerra del opio de China, la que contribuyó a la masiva adicción y humillante incapacidad del gobierno de contener contra la guerra civil, el hambre y la semicolonización.

La acumulación de capital proveniente del comercio con Asia fue sustancial pero modesta comparado con los beneficios que se acumulaban en Europa desde su expansión hacia el oeste, lo que efectivamente comprendió toda América al extender sus fronteras terrestres con el establecimiento de colonias conquistadas, la explotación y asentamientos. La conquista de los imperios Azteca e Inca y los grandes cargamentos de oro y plata a Europa en el siglo XVI monetizaron las obligaciones feudales y aceleraron la acumulación de capital. Lo que también ayudó, compensando la pobreza relativa de Europa con el comercio de bienes; el delgado desbalance comercial con el Este por las especies de Indonesia y la seda y otras manufacturas de China fueron cubiertas por los cargamentos de plata. La destrucción de las civilizaciones americanas y la declinación de sus poblaciones por la explotación y la enfermedad resultó en la marginación de los pueblos indígenas junto con sus culturas y lenguas. La cristiandad fue impuesta. El lenguaje oficial de cada Estado de las Américas es uno y otro el europeo.

A lo largo del periodo colonial, las élites económicas y políticas de América Latina mantuvieron estrechos lazos comerciales y culturales con las metrópolis europeas. La independencia política no se acompañó de una reforma en la propiedad de la tierra, la que permaneció altamente concentrada. La filosofía de la Ilustración no penetró en el tejido social: las instituciones representativas de gobierno eran en gran medida controladas por las facciones rivales contendientes por el poder del Estado. Los terratenientes rentabilizaban las exportaciones de productos alimenticios tropicales, y más tarde, también minerales a Europa y Norte América. La virtual exclusión de los pueblos indígenas y el inferior estatus de las poblaciones de afrodescendientes han conferido a América Latina profundas divisiones étnicas, de clase y desigualdades de ingreso, riqueza y oportunidades que exceden a cualquiera de las encontradas en otras regiones del Sur Global. Hay un déficit de

cohesión nacional. En muchos países las élites efectivamente no pagan impuestos. El Estado está en perpetua carencia de fondos fiscales. Las frecuentes crisis económicas y políticas y la tentación de gobiernos populistas para encargarse del conflicto distributivo por medio de imprimir dinero se deben en última instancia a los legados no resueltos de los orígenes de las sociedades latinoamericana.

### **Colonias de explotación**

Las colonias de explotación fueron establecidas con la inversión en tierra y la importación de una oferta de trabajo esclavo, con el único propósito de producir una mercancía valiosa para la venta en la metrópoli y terceros mercados. Las plantaciones de azúcar establecidas en el noreste de Brasil, el Caribe y el litoral de Sur y Centro América fueron esencialmente una operación capitalista, donde la compra de trabajadores esclavos fue la principal inversión de la plantación. En efecto, el precio de la persona esclava estaba determinado por la oferta y la demanda, y la fuerza de trabajo estimada incorporada en el cuerpo del hombre o la mujer de acuerdo a su altura, peso y edad. El azúcar fue la mayor importación inglesa en el siglo XVIII, y las exportaciones de la pequeña isla de Granada eran ocho veces más valiosas que las exportaciones de Canadá. En el Caribe de habla inglesa, los plantadores eran generalmente el hijo más joven de las clases terratenientes de Inglaterra debido a que la propiedad pasó al hijo primogénito. Las plantaciones fueron asignadas a parientes o hipotecadas a comerciantes en la metrópoli. La rentabilidad de las plantaciones sostenía la rentabilidad del comercio de esclavos, la que también aseguró la superioridad militar y naval inglesa. En los países continentales como Brasil y el sur de EU, donde la tierra no era escasa y el régimen laboral era menos severo, las poblaciones de esclavos aumentaron por reproducción natural y las poblaciones

de origen europeo compartieron espacios con los descendientes africanos. Tanto en Brasil como en EU el legado del esclavismo se mantiene sin ser extinguido en términos del estatus económico y social de la población de afrodescendiente.

La escala del comercio esclavo es ilustrada por el hecho de que, al inicio del siglo XIX, el número de africanos transportados a través del Atlántico significativamente excedió el movimiento de europeos hacia las Américas. El costo último del comercio de esclavos desde África fue mucho mayor que las vidas consumidas sobre las minas y plantaciones del nuevo mundo. El conocimiento de que había un mercado para el oro y cautivos en la costa deprimió el comercio transahariano y alentó a los jefes y gobernantes a comprometerse en guerras para vender cautivos a los comerciantes a cambio de bienes comercializables. La introducción de armas exacerbó el conflicto. Se ha estimado que el número de africanos que perecieron en esas guerras fue más que los entre diez y quince millones de africanos embarcados a través del Atlántico como esclavos. El choque demográfico de la pérdida de tantos millones de hombres y mujeres en los primeros años de su vida como trabajadores se reflejó en el estancamiento del crecimiento de la población sobre un vasto continente de solo 75 millones de personas en 1820.

### **Colonias de asentamiento**

Cuando Inglaterra emergió victoriosa sobre Francia en 1815, después de más de un siglo de rivalidades y guerras en las Américas, Asia y finalmente Europa, el robo de tierras a las poblaciones indígenas de Norteamérica fue la base para convertirse en la mayor potencia del mundo de habla inglesa. Muchos de los tempranos colonos fueron escapando de la persecución religiosa y buscaban establecer una nueva sociedad libre de la opresión de la estructura de clase de Europa. Su derecho a las tierras que limpiaron y cultivaron se fundó en las doctrinas de John Locke, por

lo cual la mano de obra aplicada a las tierras comunes legitimó los títulos de propiedad. La defensa de los asentamientos de los ataques de los pueblos indígenas, desplazados de los territorios que les proveían su tradicional sustento, explica la extraordinaria provisión del derecho a portar armas en la conformación de EU. El constante estado de guerra inherente a la expansión hacia el oeste, más tarde expresado como el Destino Manifiesto de EU es un elemento formativo de su mentalidad (psique) nacional. Las primeras instituciones políticas y financieras fueron altamente descentralizadas y había una desconfianza general del poder del gobierno. Los padres fundadores elaboraron la Constitución de Estados Unidos con controles y balances entre los poderes legislativo, judicial y ejecutivo para salvaguardar la libertad individual de la concentración del poder en la oficina del presidente.

El primer desarrollo industrial americano se basó en el crecimiento balanceado de granjeros, artesanos intercambiando sus productos en un libre mercado, el cual era protegido de la competencia externa con altas tarifas desde la creación de la república hasta la Segunda Guerra Mundial. Esta estrategia favorable al desarrollo del mercado interno en expansión, considerada por Adam Smith como el “camino natural”, se articuló por Alexander Hamilton, primer secretario del tesoro (1789-1795) en su *Report on the Subject of Manufactures* (1791). Hamilton creía que el objetivo de las naciones es proveer con la subsistencia de su propio suelo; las naciones manufactureras deben, tanto como sea posible, usar las materias primas domésticas y la sustitución de importaciones de manufacturas debe ser alentada y asistida ahí donde los términos externos de comercio sean injustos y los socios comerciales quieren “vender todo y [comprar] nada” (Hamilton 1971 [2007]: 24). La escasamente poblada y siempre en expansión frontera alentó la introducción de equipos ahorradores de mano de obra en granjas y hogares, con oportunidad de negocio para la manufactura

de escala industrial, así como la combinación de la cosechadora, el tractor y la camioneta *pick-up* para todo uso. El ejemplo icónico de la maquina ahorradora de mano de obra es la máquina de coser, inicialmente alimentada con la energía del pie o la mano y vendida directamente a las amas de casa en tierras distantes, con planes de pago a plazos por la compañía Singer. La geografía favoreció el desarrollo del ferrocarril y caminos para el transporte, y finalmente, la pionera línea de ensamblaje de producción masiva de los automóviles, facilitando la suburbanización y adquisición de un conjunto de bienes de consumo duradero. En efecto, el desarrollo conducido por el consumo creó la cultura consumista, el poder suave del capitalismo americano del siglo XX.

El impacto de quinientos años de conquista europea y colonialismo ha sido muy diferente en las diversas regiones del Sur Global. Aunque la plantación esclava no se abolió sino hasta 1860, la revolución americana puso a EU en un curso de desarrollo económico autosostenido mientras que América Latina y el Caribe, e incluso África, fueron destinados a volverse periferias, dependientes de las exportaciones, proveyendo bienes agrícolas y materias primas minerales a los centros industriales de Europa y EU. Ellos se volvieron dependientes de los mercados metropolitanos como conductores de su crecimiento económico. Dominados por las influencias culturales y comerciales europeas y más tarde americanas, las empresas nacionales internas fueron atrofiadas o explícitamente suprimidas.

Por cierto, aunque explotados, la diferencia con las sociedades de Asia es que no fueron destruidos en la etapa del mercantilismo. No fueron desarraigados. La vida en los pueblos continuó mucho como antes: el tributo ha sido siempre pagado a uno u otro gobernante. Los europeos no impusieron su religión y no establecieron sus colonias. No fue sino hasta la revolución industrial, con la búsqueda de nuevos mercados e inversiones, que las naciones de Europa occidental extendieron su control colonial sobre África y en gran parte de Asia hacia finales del siglo XIX. El

libre comercio imperialista y colonialismo empobrecieron a la India, humillaron y devastaron China y explotaron la mano de obra en las minas y plantaciones del sureste de Asia. Pero la resistencia a la sujeción de las civilizaciones asiáticas al colonialismo europeo se organizó por una diversidad de movimientos políticos nacionales. Las luchas por la independencia contribuyeron a la identidad nacional, pero más importante aún, las antiguas civilizaciones de Asia escaparon de las peores consecuencias del colonialismo europeo, la pérdida de la autoestima, pues de varias maneras, con importantes diferencias, ellos han establecido sus propios caminos al desarrollo económico.

El este y el sur de Asia eran mucho menos pobres que América Latina, el Caribe y Medio Oriente, e incluso África en los años cincuenta.<sup>14</sup> El crecimiento económico de América Latina y el Caribe fue fuerte hasta el estallido de las crisis de deuda de los años ochenta, pero la predominancia de las oligarquías tradicionales en las actividades primario exportadoras, junto a la dependencia a las corporaciones multinacionales, tanto en la industria extractiva como en la sustitutiva de importaciones, inhibió críticamente el desarrollo de la manufactura de exportación. En contraste, en las antiguas colonias japonesas de Corea y Taiwán, la determinación relativa de los gobiernos y la empresa nacional habilitó a esos países a competir por los mercados externos en electrónicos y equipos de transporte con tecnología de punta. Las élites económicas y políticas rechazaron las políticas de las ventajas comparativas de corto plazo basadas en mano de obra barata a favor de alimentar el creciente valor agregado de sus industrias.

---

<sup>14</sup> En 1950 el PIB per-cápita como porcentaje del PIB per-cápita de Estados Unidos: en Sur y Este de Asia\* 7%; África (toda) 9%; Asia Occidental (Medio Oriente sin el Norte de África) 19%; América Latina y el Caribe 26%.

\* Usando las categorías de Madisson este grupo se compone de: China, India, Indonesia, Japón Filipinas, Corea del Sur, Tailandia, Taiwán, Bangladesh, Burma Hong Kong, Malasia, Nepal, Pakistán, Singapur y Sri Lanka.

## **Inglaterra como pionero del capitalismo industrial**

En el siglo XVII, Gran Bretaña desafió y derrotó al poder naval y la hegemonía comercial de los Países Bajos. En el siglo XVIII, Gran Bretaña contendió por la hegemonía mundial con Francia y, como se señaló, aseguró un futuro para Norteamérica angloparlante. La transición sin fisuras de la hegemonía británica a América en el curso de las crisis transformadoras entre 1914 y 1945, y su continua relación especial, testimonia los elementos históricos en común y la ideología fundacional compartida de libertad individual y libre comercio implantada en la institución de la propiedad privada. Dos siglos de hegemonía británica y subsecuentemente americana en el orden capitalista mundial han dotado al mundo angloparlante la misión imperial de dar orden al mundo rebelde, por la fuerza si es necesario. Podemos rastrear esta herencia común en el nacimiento del capitalismo industrial en Inglaterra.

Las condiciones prevalecientes en Inglaterra eran únicas. La revolución inglesa del siglo XVII había despojado a la monarquía del poder efectivo, pero no fue una revolución burguesa en el sentido continental de la proclamación de los derechos ciudadanos universales. Bajo el gobierno constitucional británico la soberanía se ejercía por el parlamento controlado por una oligarquía hereditaria de la tierra y de las élites comerciales. Esta clase gobernante fue socializada para reinar en los campos de juego de las selectas escuelas privadas llamadas públicas y en los pasillos de Oxbridge (Oxford y Cambridge, N. de T.). En el siglo XIX, conservadores y liberales, *Tories* y *Whigs*, alternaron en el gobierno, pero los negocios del Estado y la administración del Imperio se incrustaron en un mandarinato autopersistentemente de servidores públicos usualmente elegidos entre las familias de las clases altas de medios independientes. La base legal e institucional del orden económico capitalista se construyó cuando la mayoría de la población no tenía voz y el voto estaba severamente restringido

a los propietarios. El control de las clases dominantes sobre las políticas británicas no fue seriamente desafiado hasta que el masivo desempleo de los años de entreguerras desacreditó el antiguo orden y fueron introducidas profundas reformas sociales por el Partido Laborista al terminar la Segunda Guerra Mundial.

Mientras la agricultura campesina predominó en el continente europeo, donde los rendimientos eran menores y el hambre todavía ocurría, el capitalismo agrario en Inglaterra había sustancialmente aumentado los niveles de vida hacia el fin del siglo XVIII. El campesinado había virtualmente desaparecido. Dos siglos de cercar las tierras comunales transformaron al campesinado en trabajadores asalariados en las granjas, principalmente operadas por arrendatarios que pagaron rentas a la oligarquía terrateniente, propietarios aristócratas y de otras clases altas. El excedente de campesinos desplazados era superfluo para este modelo de mejoramiento de la productividad del capitalismo agrícola. Ellos deambulan por el campo como vagabundos; fueron la nueva subclase de “pobres de cuerpos hábiles no merecedores de piedad”. Ellos eran trasladados a las colonias de asentamiento o reclutados en los puertos y mandados para engrosar las filas de los marineros. Alrededor de las ciudades-puerto de Bristol y Liverpool, las industrias proveían de una variedad de manufacturas simples para el comercio externo en las costas de África, las colonias americanas y plantaciones.

La más influyente y poderosa clase en el periodo fue la de los terratenientes de menor rango nobiliario; junto con la clase comerciante y los plantadores de las Indias Occidentales, quienes controlaron el Parlamento. En algunos casos, un asiento podía ser comprado por un puñado de votantes elegibles, como en el caso de David Ricardo, quien compró un asiento en 1819. A diferencia de sus contrapartes en Europa continental, la aristocracia inglesa no era adversa al comercio; estos invertían en el mejoramiento y

cultivo de granos y ganado y adelantaban capital de trabajo a los inquilinos agricultores de sus propiedades. Miembros prominentes de la oligarquía terrateniente ocuparon posiciones superiores en la *East India Company*. Posiblemente las plantaciones ofrecen la mejor ilustración de una empresa que benefició tanto a los comerciantes, quienes adelantaron el crédito y vendieron el producto, como a las familias terratenientes que recibían la renta de las ganancias de los plantadores. La acumulación de capital en Inglaterra tomó la forma de una creciente disponibilidad comercial de capital adelantado de corto plazo a la agricultura, la pequeña industria y el comercio exterior.

La exposición de Adam Smith de las tres mayores clases que constituyen la economía nacional, refiriendo a aquellas que “viven de las rentas, aquellos que viven de los salarios, y aquellos que viven de la ganancia,” fue proyectada de sus observaciones de una economía capitalista de mercado la cual era agraria y rural, aún no industrial o urbana. El trabajo seminal de Smith, *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 1776)*, no hizo mención a las innovaciones revolucionarias introducidas en el hilado del algodón. En el inicio de la transición del capitalismo agrario al industrial, Smith volteó su inventiva hacia el sistema y la clase mercantil. Él creyó que la fuente real de la riqueza de una nación es el esfuerzo y las habilidades de sus pueblos más que la acumulación de un tesoro.

No fue sino hasta la invención del motor a vapor en 1784 que una revolución energética, que reemplazaba al viento, agua y caballos, pudo ser introducida a la industria manufacturera y al transporte. El salto tecnológico decisivo para la incrementada productividad manufacturera vino de la industria del hilado del algodón. Previo a una serie de innovaciones que mejoraron la productividad, tomaba diez artesanos para proveer el hilado para un tejedor. La maquinaria era simple y los molinos textiles eran inicialmente movidos por la energía del agua; estaban

localizados en áreas rurales y, en la ausencia de un efectivo sistema bancario, el capital necesario era local en su origen. La fábrica de unos cuatro o cinco pisos de altura, fue una innovación en la organización industrial que reunió a cientos de trabajadores -la mayoría mujeres y niños- bajo un solo techo operando maquinaria, la cual controlaba y dictaba el ritmo del trabajo. El aumento en la productividad fue extraordinario, reflejando en una declinación de 10 veces en el costo de una libra de hilado. Para 1830, la industria del algodón contribuyó más al ingreso nacional que todas las otras industrias y sumó aproximadamente la mitad del total de las exportaciones británicas. La rápida mecanización y el masivo empleo de mano de obra barata rindió altas ganancias; el valor del producto neto aumentó ocho veces más que la cuenta por salarios en la industria textil.

La producción excedió con mucho la demanda doméstica pero debido a la pobre calidad de la ropa, las ventas externas se limitaron a los mercados coloniales cautivos de los comerciantes de esclavos en la costa de África, las colonias americanas y la más importante, India, cuya economía se reorganiza para proveer a Gran Bretaña del algodón, yute y otras materias primas y alimentos, incluyendo trigo, azúcar y té. El historiador económico Eric Hobsbawm ha sugerido que la revolución industrial no habría ocurrido sin las relaciones mercantilistas preexistentes del comercio colonial. Sin el Imperio no habría habido industria del algodón y sin industria del algodón, podría no haber habido revolución industrial. No es una sorpresa que el economista brasileño e historiador Celso Furtado llame a la revolución industrial una “genuina mutación” (1983:35).

Como señaló Patel, la revolución industrial no aumentó los salarios reales en Inglaterra sino hasta mediados del siglo XIX y su impacto sobre el resto del mundo –con la importante

excepción de la India- no fue significativo sino hasta 1850-1870. Para Inglaterra los primeros cincuenta años del siglo XIX fueron tormentosos por temor a las revueltas sociales, las manifestaciones e incluso la revolución. Las élites establecidas estaban preocupadas porque las ideas subversivas de la Revolución francesa cruzaran el Canal, tal como el aumento del precio del pan durante los largos años de las guerras napoleónicas, dejando más miserables a los desposeídos, desempleados y empobrecidos asalariados. Los trabajadores agrícolas que organizaron los sindicatos fueron deportados a las colonias. Incluso después del Acta de Reforma de 1832, la cual extendió el voto a la burguesía urbana, pero quedó severamente restringido a las clases propietarias. Los movimientos sociales, incluyendo el ludismo, el radicalismo, el sindicalismo, el socialismo utópico y el chartismo, llevaron al país al borde de la revolución.

La más sorprendente evidencia del contraste entre el optimismo de Adam Smith y las doctrinas pesimistas de los economistas políticos que lo seguían era las creencias demográficas de Smith a favor de una creciente población y de que los trabajadores pueden y deben disfrutar de crecientes salarios y una mejoría en los niveles de vida. Al inicio del siglo XIX, un grupo de economistas políticos, preocupados por un explosivo aumento en la población, volvió su atención a la reforma de la Ley de Pobres, la que había provisto asistencia desde los tiempos del isabelismo. La nueva Ley de Pobres de 1834 introducida por el Parlamento reformado, prohibió el alivio a los pobres de las calles y criminalizó efectivamente la pobreza. El pobre debía ser forzado al empleo, incluso con los bajos salarios y las largas horas, con la amenaza de enviarles a draconianas casas de trabajo diseñadas para ser más inhóspitas que las prisiones, un destino que conllevaba un serio estigma social. Un arquitecto de esta legislación, Nassau Senior, fue el primer profesor de economía política en ser nombrado por la

Universidad de Oxford. Las doctrinas de los nuevos economistas políticos sostenían que los intentos de aliviar el patrón correctivo de la miseria podrían solamente hacer empeorar las cosas para los pobres. El ocio y las imprevistas clases trabajadoras no deben ser alentadas a volverse dependientes de las clases que pagan impuestos, cuyas ganancias se necesitan para financiar la inversión productiva. Los mercados de trabajo deben ser libres para bajar los salarios al nivel de subsistencia. Es difícil escapar de la comparación entre la filosofía económica neoliberal prevaleciente en EU, donde el profundo recorte a los impuestos de los ricos se justificó por su supuesta contribución a la inversión productiva, “los salarios flexibles” de los trabajadores pobres han reducido el ingreso de algunos asalariados por debajo de los niveles de pobreza y el apoyo al estado por el desempleo y la pobreza es demonizada como socialista.

La presión de la población sobre la oferta de alimentos y el costo real de proveer incluso un salario de subsistencia, hizo aumentar la demanda por la abolición de las llamadas Leyes del Maíz, las cuales restringieron las importaciones de granos. El movimiento por la abolición de las leyes del maíz disfrutó de un amplio soporte popular incluyendo también a la clase industrial en crecimiento, mientras que el compromiso creciente de las clases altas ligadas a la tierra con las empresas industriales puede explicar la ausencia de una significativa oposición para su abolición. Ricardo apoyó el movimiento, pues creía que podría beneficiar tanto al trabajo como al capital debido a la importación de alimentos baratos que reducirían el costo de proveer salarios de subsistencia y sustanciales ganancias. La abolición de las Leyes del Maíz en 1846 y la subsecuente renovación de los derechos sobre la madera, el azúcar y otras materias primas no le deben nada a la famosa teoría de Ricardo de las ventajas comparativas porque ésta era unilateral y no

demandaba concesiones a los socios comerciales. Con una supremacía indiscutida en manufacturas, Inglaterra tenía todo para ganar en un régimen de libre comercio.

En la transición desde el mundo rural de Adam Smith y la era de la Ilustración al capitalismo industrial de principios del siglo XIX, la economía política jugó un activo papel. Karl Polanyi insistió que el descubrimiento de la economía política como una ciencia fue más importante que las simples invenciones mecánicas de la revolución industrial debido a que se formó una ideología que se volvió un agente activo de transformación social hacia un sistema de mercado capitalista. Su famoso dicho de que el “*laissez-faire* fue planeado” referido al papel del Estado en la reestructuración de la sociedad por la intervención política para conformar las necesidades del cálculo de las ganancias privadas en la producción industrial y agrícola. El papel de los economistas en proveer una racionalidad científica para el individualismo adquisitivo, el papel del Estado en la construcción del marco institucional del capitalismo global y el papel de los medios masivos de comunicación para celebrar la fama y la fortuna, son una poderosa defensa del capitalismo corporativo contemporáneo. Juntos, restringen los límites a las posibilidades en la imaginación popular y quitan poder de la resistencia.

Quizá el más influyente economista político del siglo XIX fue Jeremy Bentham, alto sacerdote de la filosofía utilitarista y padre del *homo economicus*. Él creyó que una persona era un calculador de la utilidad, perpetuamente ponderando las ventajas y desventajas del placer y la pena; cuando actúa en los mercados libres competitivos la decisión individual produciría el resultado social óptimo. Sacando el contexto institucional de la economía política clásica, los economistas neoclásicos, basados sobre los axiomas metodológicos del individualismo, volvieron a aceptar la visión del comportamiento económico racional y sirvieron como la fundación lógica de los economis-

tas modernos. Es aquí que localizamos la raíz principal de la ideología del neoliberalismo de nuestro tiempo, que ha transformado y degradado los ideales de libertad e igualdad de la Ilustración a la libertad del capital y la empresa privada al acceso ilimitado para reconstruir las sociedades en sus imágenes e intereses.

Cuando Marx llegó a Inglaterra en 1849, el nuevo sistema del capitalismo industrial había claramente puesto el mundo sobre un curso de extraordinario aumento en la capacidad productiva. Es difícil de imaginar una alabanza más extravagante a los logros de la burguesía de lo que puede encontrarse en el *Manifiesto Comunista* (1848): “Las fuerzas de producción han aumentado en más de cien años que lo que han hecho desde el amanecer de la historia humana, la naturaleza ha sido sujeta por el hombre, la ciencia ha transformado tanto la agricultura como la industria, todos los continentes han sido despejados para el cultivo para sostener un vasto aumento en la población.”

Marx fue el primer economista político del capitalismo industrial. La principal fuente de la acumulación de capital no estuvo más en el comercio o en la agricultura, sino en la inversión en el uso de maquinaria empleando un número siempre creciente de trabajadores con salarios de subsistencia. Un mundo laboral de doce a dieciséis horas de trabajo no era descomunal, hasta que la legislación fue introducida en 1847 limitando las horas de trabajo de las mujeres y niños a diez horas al día. Ricardo señalaba a los terratenientes como una clase parasitaria, mientras Marx usaba el modelo ricardiano para revelar al capitalista como explotador del trabajo y la plusvalía como la fuente de la ganancia bajo las condiciones de competencia prevalecientes. La dominación del capital sobre el trabajo se debe a la propiedad privada de los medios de producción, lo que convierte al capitalista en el propietario de todo el producto del trabajo social. La idea de la

explotación en la producción capitalista no fue original de Marx; era una idea corriente en el pensamiento socialista francés y fue sucintamente expresada por Pierre-Joseph Proudhon en su famoso epíteto “la propiedad es un robo.”

El marxismo nunca asentó raíces en Inglaterra, donde Marx vivió y escribió su más importante trabajo. A mediados de la época victoriana los beneficios económicos empezaron a acumularse hacia los trabajadores británicos. Los trabajadores aspiraban a un estatus social desde sus hábitos de vestir y las asociaciones y los sindicatos basados en las uniones artesanales, organizaban medidas para mejorar sus condiciones de trabajo como seguros para gastos funerarios, sociedades de ahorro, cooperativas de consumo y otras. Un partido político que representara los intereses del trabajo británico se estableció hasta 1906, mucho después de que los partidos socialistas en el continente tuvieron representantes en los parlamentos de Alemania y Francia. Las críticas socialistas de una sociedad capitalista crecientemente comercializada incluyeron a los Socialistas Cristianos, William Morris y la Sociedad Fabiana, quienes compartían la esperanza del filósofo socialista Francés Saint Simon, de que la industrialización podría “asegurar la felicidad de todos debido a la dispersión de las artes industriales y a través de la sumisión del mundo a las leyes pacifistas de la industria” (Gerschenkron 1962:24). Ellos creyeron que el derecho al voto universal, y con él, la entrada de la representación de la clase trabajadora al parlamento y al gobierno, podría alcanzar sus objetivos. La extensión del derecho al voto se restringió a las clases propietarias, quienes sostenían que solamente aquellos con una participación en la sociedad se les podría confiar el control sobre el gobierno. Aunque las cualificaciones relativas a la propiedad fueron gradualmente reducidas antes de 1872, no había voto secreto y el 40% de los hombres británicos -incluyendo a los veteranos de la Primera Guerra Mundial- estaban todavía sin derecho al voto en 1918, cuando el derecho a votar se otorgó a todos los hombres. Los británicos estuvieron entre los últimos

países de occidente en introducir el voto universal a los hombres, largamente disfrutado por los ciudadanos de Francia y Suiza (desde 1848) y Alemania (desde 1871). En EU las restricciones discriminatorias sobre el derecho universal no fueron eliminadas sino hasta 1965.

### **Transformación tecnológica e industrialización tardía**

La manera en que la industrialización y el desarrollo capitalista moderno se expandió desde el noreste de Europa, hacia los países que llegaron más tarde, varió significativamente, de acuerdo al legado histórico cultural, dotación de recursos y periodo en el cual esos países entraron en la economía mundial. Gran Bretaña era el modelo a emular. La industrialización se expandió hacia los pioneros, Francia, Bélgica y regiones contiguas de Europa occidental. El libre comercio fue bienvenido como una doctrina liberadora para romper las barreras feudales de los estados principescos y monopolios de corporaciones gremiales. Éste fue asociado con la Ilustración y los movimientos radicales que desafiaban los antiguos regímenes. La revolución de 1848 gozó de un amplio apoyo popular y el liberalismo económico fue visto como la libertad frente a restricciones opresivas. El Acuerdo de Libre Comercio de los enemigos históricos, Francia y Gran Bretaña, firmado en 1860, simbolizó una nueva era de prosperidad y libertad en Europa Occidental y, como se señaló, la industrialización fue abrazada tanto por la burguesía como los pensadores socialistas.

Consciente de las ventajas que acumuló Inglaterra en virtud de su predominio inicial en la competencia internacional, Friedrich List concluyó que un país menos desarrollado, como Alemania, debía proteger su potencial productivo contra la competencia hasta el momento en que esas industrias pudieran competir exitosamente con las naciones fuertes. List reconoció que la protección tuvo un

costo en términos de mayores precios internos, pero que los impuestos podrían “levantar las energías dormidas de un país” y atraer el poder productivo y las habilidades del capital extranjero. List, autor de *National System of Political Economy* (1841), fue uno de los primeros defensores de la planeación de la economía nacional y ha sido llamado el “economista oficial del desarrollo bismarkiano” (Lipietz 1987:54).

Los momentos políticos que marcaron la consolidación de los estados nacionales de los más importantes poderes mundiales del siglo XX ocurrieron dentro de un espacio de tiempo extraordinariamente corto en la década de los años 1860. Aunque EU se fundó en 1776, fue la victoria del norte yanqui, más dinámico e industrialmente avanzado, sobre las ricas pero atrasadas economías de las plantaciones del sur en la Guerra Civil Americana (1861-1865), la que consolidó el desarrollo capitalista americano y despejó el camino para la realización de su Destino Manifiesto. En Alemania, el fuerte Estado Nación fue tanto un instrumento como un objetivo de la modernización. La economía alemana y el poder militar se construyeron por una alianza de la clase terrateniente de Prusia con las provincias occidentales industrializadas en la unificación alemana de 1871. La modernización de la Rusia zarista, el país más atrasado de Europa, empezando con la emancipación de los siervos en 1861, fue motivada más por las aspiraciones nacionales de ser un gran poder en Europa que por consideraciones de ganancia privada; la virtual inexistencia de una burguesía local concedió el papel del desarrollo a la burocracia estatal. En Japón, la restauración Meiji de 1868 intentó contrarrestar el poder occidental modelando reformas de la Alemania de Bismarck; modernización e industrialización fueron reacciones defensivas de las clases tradicionalmente dominantes para resistir la occidentalización, con la estratégica adaptación de tecnología e instituciones occidentales a los objetivos nacionales japoneses. A la anterior lista de momentos políticos de los años de 1860, podríamos agregar la unificación de Italia (1861); igual estatus del

reino de Hungría dentro del Imperio austrohúngaro (1868); y la creación del Estado canadiense por la confederación de las restantes provincias británicas de Norteamérica (1867).

En todos los países que llegaron tarde a la industrialización, el desarrollo económico estuvo de la mano con la consolidación de la expansión territorial del Estado Nación. En todos los casos la precondition del desarrollo económico fue la subordinación de las élites tradicionales a las estrategias nacionales de acelerada industrialización, aunque en EU fue excepcional en su apego a una filosofía del liberalismo económico y a la creencia en una relación adversa entre el gobierno y los negocios. Alexander Gerschenkron y también Celso Furtado enfatizaron el papel de la ideología en el desarrollo económico nacional; los motivos de la industrialización tardía no fueron únicamente económicos sino también políticos. La unificación nacional no era solamente una precondition para el desarrollo económico, sino que el desarrollo económico fue un medio, un instrumento para avanzar en el proyecto nacional.

### **Lecciones de la industrialización del siglo XIX para el Sur Global**

El trabajo seminal de Alexander Gerschenkron, *Economic Backwardness in Historical Perspective* (1962), fue escrito para recuperar las lecciones de la experiencia de la industrialización tardía del siglo XIX para las nuevas naciones emergentes del colonialismo después de la Segunda Guerra Mundial. Su lectura de la industrialización tardía de las naciones como Alemania, Austria Imperial y Rusia anticipó por varias décadas el reconocimiento de la importancia fundamental de la innovación institucional, los saltos tecnológicos, políticas sociales y educativas y el papel de la ideología en la movilización individual y colectiva de las energías nacionales para escapar del atraso económico. Las oportunidades inherentes en la industrialización varían directamente al grado de

atraso: a la mayor brecha tecnológica, una mayor oportunidad de “salto” por medio de la adopción de las más modernas y eficientes tecnologías disponibles. Por esta razón, los países europeos en una relativamente temprana etapa de la industrialización focalizaron sus esfuerzos en ramas de la industria en la que la tecnología era más moderna, “mientras que los países más avanzados, tanto por la inercia o la renuencia para solicitar o imponer sacrificios implícitos en un amplio programa de inversión, fueron más reticentes a llevar a cabo una continua modernización de sus plantas” (Gerschenkron 1962:9-10).

Por encima de todo, lo que emerge del éxito de la primera generación de la industrialización tardía es una estrategia de largo plazo –más que la maximización de una ganancia de corto plazo– que enfoca el desarrollo económico. Los alemanes desarrollaron la banca universal, que se convirtió en la forma dominante de la banca en el continente europeo, combinando la banca de inversión de largo plazo con el tradicional estilo inglés de crédito comercial de corto plazo. Esos bancos no eran adversos a tomar riesgos, se endeudaban en el corto plazo y prestaron en el largo, pero acompañaron los préstamos a las empresas con asesoría técnica desde su establecimiento hasta su liquidación. Los bancos alemanes, austriacos e italianos ejercieron su ascendencia sobre las empresas industriales que ellos financiaron, una práctica que, en el contexto de falta de capital y emprendimiento, fue muy adecuado para la industrialización de un país atrasado. Similares instituciones bancarias se fundaron a mediados del siglo XIX en Francia.<sup>15</sup> Los bancos fueron atraídos por la industria pesada: minería de carbón, fabricación de hierro y acero; ingeniería general y eléctrica y la

---

<sup>15</sup> El desarrollo innovador de la banca industrial, iniciado por Credit Mobilizer bajo Napoleón III de Francia, debe ser entendido como una respuesta creativa a las condiciones específicas de una economía atrasada. Esta organización financiera fue diseñada para “construir miles de millas de ferrocarriles, perforar minas, erigir fábricas, atravesar canales, construir puertos y modernizar ciudades” y desafiar a la conservadora banca de “viejas fortunas”, confinada a colocar bonos gubernamentales y transacciones de moneda extranjera (Gerschenkron 1962:12).

industria química; con una estrategia de inversión complementaria basada en el desarrollo de capital doméstico en bienes industriales.

Gerschenkron observa que la inversión en infraestructura social y física precedió la inversión en actividades productivas directamente en Europa continental y que los efectos polarizantes de la temprana industrialización se moderaron por la legislación social. Contrariando las creencias comúnmente sostenidas de que los países pobres no tienen el dinero para gastar en la inversión social, es interesante señalar que Alemania e incluso Austria, Suecia, Dinamarca y Suiza crearon la legislación del bienestar social cuando los ingresos per cápita estaban en los niveles prevalecientes hoy en día como en India, Pakistán, Asia Central, Centroamérica o Cuba. Esos países europeos ahora son más de diez veces más ricos que lo que eran en aquellos años. Gran Bretaña –entonces el país más rico de Europa- no introdujo el seguro nacional sino hasta 1911, y Francia y EU lo hicieron hasta los años 1930.

Gerschenkron señala las estrategias de la modernización alemana e industrialización continua para ilustrar las importantes diferencias en el modelo dominante angloamericano. Comparando los desastres de países europeos absorbidos por el exceso de la financiarización, las diferencias no son poco importantes en la explicación del éxito de Alemania en adaptarse y beneficiarse de la expansión de la ahora economía mundial global.

### **Japón: la primera nación industrializada de Asia**

En una secuencia temporal de la modernización e industrialización, Japón fue tanto el último de los países tardíos del siglo XIX como el primer industrializado de Asia en el siglo XX, sirviendo como un modelo y guía del desarrollo económico de Asia del Este. Mientras que Gran Bretaña llegó a la primera Revolución Industrial por la aplicación de la inversión doméstica, y Alemania

y EU llegaron a la Segunda Revolución Industrial con tecnologías basadas en la ciencia con una corriente de productos, procesos e innovación organizacional, la industrialización de Japón estuvo precedida por la aplicación, modificación y mejora de la tecnología existente.

Desde la Restauración Meiji, las élites samurái pusieron al país sobre el curso de replicar el éxito de Occidente en la tecnología industrial y militar. Construida sobre el valor tradicional colocado en la educación primaria y un 30% de tasa de alfabetismo, Japón sistemáticamente se comprometió a la transferencia y adaptación de la industria textil de Lancashire. Japón importó la tecnología militar de la Alemania de Bismarck, la que también sirvió como un modelo de desarrollo económico. Basamos nuestro recuento de la estrategia industrial de Japón sobre las reflexiones de Saburo Okita, conocido como el arquitecto del “Plan de Duplicar el Ingreso Nacional” de 1960. Estamos en deuda con Surendra Patel por recomendar a Okita como la mayor autoridad y penetrante fuente de un economista desde dentro.<sup>16</sup> Resulta sugerente que Okita se formó originalmente como ingeniero.

Japón pudo explotar sus ventajas competitivas para los textiles y otras manufacturas ligeras en colonias y mercados de exportación de bajos ingresos, mientras el Estado desarrollista apoyaba la industrialización pesada estrechamente relacionada a su economía de guerra. La visión prospectiva de la dinámica de la competencia motivó a las grandes empresas a equipar y reequipar sus fábricas con la mejor y más actual maquinaria que se manifestó primero en la industria textil de algodón. En las primeras cuatro décadas del siglo XX, Japón desplazó a Lancashire del mercado chino y para

---

<sup>16</sup> Okita fue director general de la Oficina de Planeación de la Agencia de Planeación Económica, presidente del Fondo de Cooperación Económica de Ultramar y presidió el Consejo de Gobierno del Instituto Mundial para la Investigación sobre el Desarrollo de la Universidad de Naciones Unidas (UNU-WIDER). Patel estuvo personalmente familiarizado con él.

1935 había invadido y capturado los mercados mundiales que en el pasado fueron los espacios apreciados por Occidente.

No hay duda de que los bajos salarios jugaron un papel importante en reducir los costos de producción de Japón a niveles previamente desconocidos. Sin embargo, fue por medio de la organización industrial y la política tecnológica de los grupos empresariales japoneses que los activos potenciales del trabajo barato se convirtieron en un instrumento efectivo de competencia. Se observa que la mano de obra barata no disuadió a la industria textil de invertir en costosos equipos importados. Ni tampoco la disponibilidad de equipos occidentales evitó que Japón desarrollara maquinaria textil que fue exportada a China y otros países vecinos pobres que mecanizaban el hilado del algodón.<sup>17</sup> En la depresión de los años treinta, Japón pudo mejorar su posición competitiva a través de la devaluación debido a que no dependía de importaciones de bienes de capital.<sup>18</sup> Ni en el sector textil ni en las industrias de maquinaria las empresas japonesas siguieron la corta visión de las ventajas comparativas estáticas.

Nuestro gobierno y nuestros hombres de negocios estudiaron muy cuidadosamente el campo industrial, buscando con cuidado aquellas industrias con potencial futuro. La industria automotriz es uno de esos ejemplos. El gobierno cerró la puerta a las firmas extranjeras que querían invertir en la industria en el Japón... Hasta que nuestra industria se volvió competitiva, ninguna inversión extranjera debía permitirse en ese sector... La política fue: cuidadosa elección de industrias; evitar la competencia ruinosa en las primeras etapas,

---

<sup>17</sup> En 1929 alrededor del 80% de las exportaciones manufactureras de Japón iban a China y otros mercados regionales.

<sup>18</sup> Las importaciones de maquinaria de Japón en 1929 representaban solamente el 8% de todas las importaciones, y para 1939 cayeron al 6%. Esto contrasta con Corea a mediados de los años 1960s, cuando la maquinaria era el 16 por ciento de las importaciones aumentando al 29 por ciento para 1971. En los 1970s Corea efectuó un “gran estímulo” a la inversión en industria pesada y química para reducir la dependencia de las importaciones y profundizar la estructura de la producción.

alimentarlas hasta que alcancen una estatura competitiva y entonces los exponemos a la competencia externa (Okita 1981:3-4).

Okita insistió en que el desarrollo económico basado en los valores que no son compatibles con el carácter histórico de una sociedad tiene poca probabilidad de éxito: “Cada país tiene su propio pasado, historia, religión y tradición... modernización no es un sinónimo de occidentalización” (Okita 1979:13). Finalmente, Okita señaló la importancia de la capacidad organizativa del sector público, “capital, materias primas y otras consideraciones materiales no son por ellas mismas los factores que determinan el desarrollo. Además, está la capacidad del gobierno de organizar la disponibilidad de recursos para propósitos productivos que es el factor más crucial” (Okita 1993:274).<sup>19</sup>

Esas lecciones fueron bien entendidas por la siguiente generación de los países de industrialización tardía del este de Asia como Corea del Sur y Taiwán. Ellos tuvieron la ventaja añadida de las vastas reformas agrarias impuestas por EU sobre el derrotado Japón y sus antiguas colonias, que les dotó con la ventaja de una más equitativa distribución del ingreso en la región con la única excepción de la China de Mao. Corea del Sur creció hasta convertirse en el “siguiente gigante”<sup>20</sup> asiático modelado en gran medida sobre las estrategias industriales de Okita.

## **Globalización del siglo XIX**

Hacia mediados del siglo XIX Gran Bretaña era el taller del mundo y el indiscutible pionero del capitalismo industrial, encabezando en todos los aspectos la ingeniería mecánica y civil, incluyendo

---

<sup>19</sup> En una visita a Japón a principios de los años ochenta, la autora hizo la pregunta obvia: ¿a qué atribuyes el éxito de Japón? En más de una ocasión la respuesta fue que se debía a la escasez de tierra y la casi ausencia de recursos minerales y petroleros, y por lo tanto la necesidad de desarrollar los recursos humanos y una fuerte capacidad industrial y manufacturera para los mercados domésticos y de exportación.

<sup>20</sup> Véase, por ejemplo, Amsden (1989).

maquinaria general y especializada y, por supuesto, puentes, construcción de ferrocarriles, pronto seguidos por el telégrafo, permitiendo transmisiones instantáneas de información en la era del ferrocarril. Los avances de la industria en el siglo XIX se celebraron con el Palacio de Cristal, la Torre Eiffel y las magníficas estaciones de ferrocarril de hierro y vidrio de las mayores ciudades de Europa y EU. Esos monumentos a las maravillas de la ingeniería contrastan con las líneas horizontales de las ciudades de hoy en día, dominadas por edificios celebrando el comercio, las finanzas y, en EU, también la publicidad y los medios de comunicación corporativos.

Desde la década de 1870, los países de nueva industrialización entraron a la economía mundial con la tecnología superior de la producción industrial basada en la ciencia y las ventajas de una revolución en comunicación con ferrocarriles y telégrafos, reduciendo enormemente los costos de transacción. Alemania fue líder en acero y química, incluyendo fotografía y farmacéutica, y la innovación en explosivos se asoció con Alfred Nobel de Suecia. EU condujo la transformación y fue pionero de la corporación horizontal y verticalmente integrada, inicialmente dentro del creciente mercado doméstico y más tarde a escala transnacional. En los grandes países continentales, todavía predominantemente rurales, la mayoría de la población ganaba su sustento de la actividad agrícola. Cuando los buques de vapor inundaron los mercados europeos con el grano barato y otros alimentos de las Américas, los campesinos se empobrecieron y aumentaron las filas del creciente proletariado urbano. En el interés de la estabilidad social, la Alemania de Bismarck protegió tanto a los productores agrícolas de Prusia como a los industriales de Alemania Occidental en el llamado matrimonio de centeno y hierro.

La entrada de las naciones de industrialización tardía a la economía mundial, con Alemania y EU en la conducción, desafió la

supremacía industrial británica. El producto europeo se duplicó de 1870 a 1900, cuando Europa alcanzó el pináculo de su dominación. Mientras la innovación tecnológica en la producción y en la comunicación aumentó la productividad y disminuyó los costos, cada vez más productores entraron a la economía mundial, los volúmenes aumentados del producto y la competencia intensificada, deprimieron precios y ganancias. Una crisis de sobreproducción se levantó con las quiebras bancarias en Viena y Nueva York en la ola de excesiva construcción de bienes raíces en 1873, mientras los precios y las ganancias no se recuperaron sino hasta 1890. La larga depresión (1873-1896) se agravó por los efectos deflacionarios del patrón oro en condiciones de una relativa escasez del metal precioso, y disminuido por los descubrimientos de nuevos yacimientos de oro en los años noventa.

Las declinantes tasas de ganancia en el corazón del capitalismo fueron contrarrestadas por la concentración del capital en fusiones, trust y cárteles. Todas las más grandes economías con la excepción de Gran Bretaña, abandonaron el libre comercio y adoptaron el proteccionismo. Las bajas tasas de rentabilidad del capital en las economías domésticas llevaron a los grandes poderes a buscar nuevos mercados y oportunidades de inversión en África y Asia. En 1886 los poderes europeos se dividieron África arbitrariamente delineando colonias, con Gran Bretaña, Francia, Bélgica y Portugal recibiendo la parte del león; el colonialismo se extendió a las regiones de Asia bajo la égida europea. EU también adquirió colonias en el Pacífico y en América Latina y el Caribe.

Mientras que las exportaciones de bienes primarios tropicales y templados sufrieron el deterioro de los términos del intercambio, Gran Bretaña –que dependía de alimentos importados y materias primas- se benefició de los precios descendentes. India se volvió cada vez más importante, como un mercado para las exportaciones de manufacturas, como una fuente de alimentos y materias primas baratos y la armada india para luchar en sus muchas guerras. A pesar de la pérdida de la supremacía británica, su prosperidad y

hegemonía se sostuvo por los ingresos de sus buques, aseguradoras y comercio, y el retorno de los intereses sobre las inversiones de cartera en su extenso e informal Imperio. Gran Bretaña era todavía el país más rico en el mundo en 1914; los principales beneficiarios de un creciente volumen de ingreso rentista eran las clases propietarias y de la industria de servicios financieros de la *City* de Londres. El creciente ingreso y el estatus social de las personas con medios independientes sostenían los estilos de vida y los avances culturales de la *Belle Époque* tanto en Gran Bretaña como en Francia. En EU que ganó inmensamente con la Gran Guerra, los años veinte fueron una etapa dorada, con una desigualdad de ingresos que no se rebasó sino hasta los años 2000.

La transformación tecnológica asociada con el capitalismo industrial en Europa, EU y los dominios británicos resultó en un aumento de 16 veces su producto y de tres veces el incremento de su población en 130 años, de 1820 a 1950. En contraste, la mayor población en Asia apenas se duplicó y su PIB aumentó dos veces y medio en los mismos años. El dramático retroceso de la relativa importancia de Europa y sus ramificaciones de ultramar de un lado, y de Asia en el otro, es ilustrado por el hecho de que en 1950 la contribución de Asia al producto mundial era apenas del 19%, mientras que 130 años antes, en 1820, su participación al producto mundial era del 59%. El lento ascenso del Sur Global de la explotación y humillación fue posible por la rivalidad imperial de los grandes poderes, dos guerras mundiales y revoluciones, lo que consignó a reyes, káiseres, zares y sultanes a la papelera de la historia.

### **La crisis transformativa de 1914-1915**

Cuando Europa emergió de la Primera Guerra Mundial, el orden político y económico del siglo XIX había colapsado. La

Revolución Rusa de 1917 envió olas de choque a través del mundo capitalista y la doctrina wilsoniana de la autodeterminación dio legitimidad a las aspiraciones de los pueblos y naciones oprimidas. La Alemania Imperial fue derrotada y los poderes de Occidente impusieron reparaciones de guerra impagables sobre la República de Weimar. El Imperio de Habsburgo se fracturó en pequeñas naciones-estado y territorios apoyados por los créditos de Occidente. Inglaterra y Francia secuestraron las revoluciones árabes y adquirieron el control sobre los remanentes del Imperio Otomano en el norte de África y el Medio Oriente como protectorados o estados clientes. Los poderes occidentales trataron de restaurar el orden económico previo a 1914, incluyendo el patrón oro. Protegiendo el valor de sus inversiones de ultramar, los intereses rentistas de las clases propietarias de Gran Bretaña prevalecieron en la restauración de la libra esterlina en su tradicional –pero ahora sobrevaluado– nivel en relación al oro. Sus minas, buques, construcción de barcos e industrias de ingeniería se volvieron no competitivas en los mercados mundiales y el desempleo permaneció alto durante los años de entreguerras. Cuando los empleadores demandaron un recorte de salarios, los trabajadores resistieron, más dramáticamente en la huelga general de 1926, la que duró diez días. En el lenguaje de Keynes, el patrón oro era un monstruo deprimiendo los salarios en beneficio de los más altos niveles de la sociedad. En el interés de las clases rentistas, la libra se sostuvo por el capital de corto plazo americano atraído por las altas tasas de interés del Banco de Inglaterra. Cuando los fondos regresaron a EU para beneficiarse del auge del mercado de valores y cubrir las pérdidas de 1929, un gran banco de Viena quebró y Gran Bretaña fue forzada a abandonar la convertibilidad del oro, y toda la pirámide de cartas de las deudas europeas negociadas políticamente se colapsó por la crisis económica mundial de 1931-1933.

La literatura de la gran depresión ha sido en gran medida trazada a partir de la experiencia de EU, donde los Glamorosos Veintes

precedieron el crac de 1929. Pero no fue sino hasta el colapso de la libra esterlina en 1931 que miles de bancos cerraron sus puertas y la economía real cayó en una precipitosa declinación. La producción industrial cayó en más del 50% y millones de trabajadores perdieron su empleo. Cuando Roosevelt asumió la presidencia en 1933, el traumático impacto de la crisis, incluyó la quiebra de más de diez mil bancos, demandando medidas de emergencia. Todos los bancos fueron cerrados por una semana. Cuando reabrieron los bancos sobrevivientes se les ordenó extender el crédito. Los programas extensivos del *New Deal* fueron lanzados para facilitar una medida de seguridad social y la legislación laboral favoreció a las organizaciones sindicales y al empleo público directo para millones de trabajadores. Todo ello, junto con la regulación comprensiva de la industria y un gran aumento en el gasto público deficitario, constituyó una ruptura con el tradicionalmente minimalista papel del gobierno. Cuando bajo la presión de la oposición Roosevelt se movió hacia el presupuesto balanceado en 1937, la economía recayó dentro de una recesión. En los años que precedieron y durante la guerra, las asociaciones público-privadas en procuración de defensa crearon lo que Eisenhower más tarde llamó el complejo industrial militar.

Las condiciones eran muy diferentes en Europa, la que nunca se había recuperado de las consecuencias de la Primera Guerra Mundial; tanto en los países victoriosos como derrotados el masivo desempleo existía desde 1918 hasta el rearme previo a la Segunda Guerra Mundial. En Gran Bretaña y Francia las políticas monetarias que favorecían los intereses de los acreedores financieros, contribuyeron al desempleo. Gran Bretaña abandonó el libre comercio por el comercio imperial preferencial y un bloque de la libra esterlina abarcando sus colonias y regiones de influencia económica. Francia junto con Bélgica y algunos otros países de Europa Occidental, formaron un bloque oro, con similares efectos deflacionarios sobre el empleo. Keynes y un pequeño grupo de

colegas y estudiantes de posgrado de Cambridge elaboraron teorías económicas que desafiaron las prevalecientes doctrinas y abogaron por los presupuestos públicos deficitarios en la creación de trabajos públicos para aliviar el desempleo. Esas ideas fueron recibidas más favorablemente por los economistas americanos implementando las políticas del *New Deal*, que por los más conservadores economistas profesionales británicos. Cuando fui estudiante en la *London School of Economics* durante la guerra en Inglaterra, Keynes no estaba en el plan de estudios. Como con los economistas marxistas, las teorías de Keynes e incluso las de Kalecki eran enseñadas en seminarios no oficiales por jóvenes profesores o estudiantes de doctorado fuera del campus.

En Alemania, una población traumatizada por la hiperinflación de la posguerra, la presión de las reparaciones de guerra y el desempleo masivo respondió la retórica populista nazi dirigida en contra de comunistas, judíos y capitalistas. Financiado por los grandes negocios alemanes, Hitler fue electo a la presidencia en 1933. En la Alemania nazi el desempleo fue eliminado en dos años por grandes gastos públicos en infraestructura y rearme. En otros países de Europa central, oriental y del sur, los gobiernos fascistas nacionalistas accedieron al poder en el despertar de la crisis económica mundial. La Italia de Mussolini invadió Abisinia en 1935 y el General Franco llamó a la guerra civil contra el gobierno republicano de España en 1936 con la asistencia militar de Alemania y el tácito apoyo de Gran Bretaña y Francia. A lo largo de los años treinta, el contraste entre el desempleo en Europa y los exitosos planes de cinco años del socialismo soviético iniciado en 1929 ganó amplio apoyo para los partidos comunistas de Occidente.

No fue sino hasta que Alemania ocupó Francia en 1940 y amenazó con invadir Gran Bretaña que las clases gobernantes abandonaron las esperanzas de paz con Hitler y reemplazaron el antiguo liderazgo conservador de Winston Churchill. Con otros economistas experimentados, Keynes fue llamado a Londres a planear la

economía de guerra británica. Como la nieve en primavera, el desempleo se desvaneció ya que todos los recursos humanos se movilizaron a la producción de los bienes y servicios esenciales. Con todos los hombres disponibles movilizados en el servicio armado y las mujeres en las fábricas de guerra y con el control de salarios y precios y el racionamiento de alimentos, el contraste con el capitalismo del *laissez-faire* y los años de entre guerras es mejor ilustrado por el hecho que la nutrición de la población mejoró durante la guerra, medido por el peso y la altura de los trabajadores industriales en grandes encuestas.<sup>21</sup> Futuras madres e infantes recibían jugo de naranja y vitaminas. Lo mejor de la alta cultura estaba disponible para la población de las más grandes ciudades en conciertos y producciones de teatro realizadas a mínimos costos o por nada.

Incluso antes de la derrota decisiva de la armada de Hitler en Stalingrado en 1943, la planificación de la posguerra fue el tema de la discusión en Reino Unido y círculos de intelectuales británicos - coloniales y refugiados- en Londres. Había el Informe Beveridge sobre el pleno empleo y la seguridad social desde la cuna hasta la tumba, y planes por la independencia de todas las colonias británicas. El plan de Keynes para una Unión de Pagos Internacional, con una moneda de propósito especial, llamada *bancor*, exclusivamente para las transacciones entre bancos centrales nacionales, respaldadas no por oro, sino por las existencias de materias primas, permitiría a países con sistemas socioeconómicos

---

<sup>21</sup> Estas encuestas anuales fueron organizadas por el Ministro de Alimentación y emplearon cientos de alumnos universitarios en las vacaciones de verano. Yo fui asignada a Nottingham y Coventry. Tuvimos que obtener la autorización del empleador para medir y pesar los trabajadores. Cuando no había balanzas en la fábrica, él tenía que cedernos tiempo para los participantes ir a la farmacia más cercana para las medicinas. En algunas empresas pequeñas, particularmente en la industria química, las condiciones eran horribles.

distintos seguir políticas de pleno empleo mientras participan en el comercio internacional. Era simplemente inconcebible que el mundo pudiera volver a la miseria y desigualdad de antes de la Gran Guerra. El rechazo de los conservadores de Churchill y la elección del Partido Laborista en 1945 fue inesperado, pero no debería haber sido una sorpresa.

Mientras la planificación de Gran Bretaña de posguerra se preocupaba por el mantenimiento del pleno empleo y la construcción del orden político y económico internacional que evitaría el regreso al caos de los años de entreguerras y EU se dedicó a dismantelar los imperios europeos y sus preferencias comerciales y bloques monetarios, los pueblos del futuro Sur Global no ganaron su independencia sin prolongadas luchas. Los líderes del *Indian National Congress*, establecido en 1885, fueron capturados y encarcelados por los británicos durante la Segunda Guerra Mundial y algunos nacionalistas indios se aliaron con los japoneses para expulsar *los* británicos. En Asia, la guerra fue ampliamente vista como un conflicto entre los poderes imperialistas rivales y los movimientos de liberación nacional lucharon por la independencia política de todas las variedades de imperialismo. En África, la fiereza de las luchas de liberación fue en los países de asentamientos europeos, incluyendo Argelia, Kenia y el Sur de África. La Revolución Rusa de 1917 y la decadencia del poder imperial de Gran Bretaña y Francia, cedieron a los marxistas y partidos comunistas un papel significativo en las luchas por la liberación de los opresivos regímenes coloniales. El subcontinente indio alcanzó su independencia política en 1947 y fue trágicamente dividido por la manipulación británica de las fuerzas políticas internas en India y Pakistán. La independencia política del sureste de Asia resultó de años de resistencia y luchas armadas contra el imperialismo japonés, británico, holandés y francés. Cuando Indonesia ganó la independencia, su partido comunista era el tercero más grande del mundo. La formación del movimiento de los No Alineados con los países de Asia y África en 1955 en Bandung consolidó la

determinación de los presidentes de esos países participantes para trazar el curso del desarrollo independiente de la influencia de EU o de la Unión Soviética.

### **De la doma a la dominación del capital global**

El libro de Alice Amsden *Escape from Empire*, mejor conocida por su estudio innovador sobre el crecimiento de Corea del Sur, *Asia's Next Giant* (1989), dividió la hegemonía de la posguerra americana en tres décadas como *Good* (1950-1980) seguido por *Evil* (1980) Imperio. El primer momento alentó el desarrollo económico del Sur Global; el segundo echó para atrás muchos avances. No hay un acuerdo con el lenguaje, pero la división distingue los primeros treinta años del orden de la posguerra hasta la era del neoliberalismo que le siguió, es generalmente aceptado por los analistas, sean del *mainstream* o críticos. Nosotros preferimos la caracterización de Patel de los “Años Dorados” como sometimiento del capitalismo y podemos señalar, el cambio de régimen desde los años ochenta, como el desencadenamiento del capital global. La cosmología de Amsden, de manera interesante, preveía la emergencia de otros gigantes que desafiarían la estrella del imperio que se desvanece.

Cuando el Occidente emergió desde la crisis transformacional de las dos guerras mundiales y el descenso del orden económico capitalista a la depresión y el caos, la derrota de Alemania y Japón, las fuertes pérdidas sufridas por la Unión Soviética y los costos económicos de la guerra en Gran Bretaña, quedó solamente EU con los recursos económicos necesarios para la reconstrucción de Europa. El diseño del orden económico y político internacional de la posguerra fue influenciado por el *New Deal* y la alianza en tiempo de guerra con la Unión Soviética. El establecimiento de la ONU con el derecho a veto de los cinco más grandes poderes

victoriosos y el orden financiero de Bretton Woods, basado en un patrón cambiario oro con la provisión de cambios ordenados, crearon el marco financiero y político internacional que sostuvo tres décadas de crecimiento sin precedente de la economía global.

En los países industrializados, el pleno empleo se proclamó como el principal objetivo de la política económica nacional. Medidas comprensivas de bienestar social financiado por un impuesto progresivo al ingreso, aumentó enormemente el papel del gobierno en el gasto nacional de entre 10 y 20% del PIB a 30 y 50%, y casi un tercio del ingreso de los ricos se transfirió a través de impuestos progresivos y programas sociales a los grupos de menores ingresos (Patel 1993:24). En Europa, el gasto social constituyó el mayor renglón de gasto gubernamental; en EU, el gasto militar relacionado con la Guerra Fría jugó un papel muy importante.

Es en este modelo de capitalismo corporativo regulado, basado en un implícito contrato conocido como democracia social o liberalismo arraigado, donde las ganancias productivas eran compartidas por el capital y el trabajo. Crecientes salarios reales sostenían la demanda efectiva por el aumento del producto de los bienes de consumo, y los capitalistas incentivaron la inversión aumentando la capacidad industrial. El modelo variaba de acuerdo a las circunstancias históricas e ideológicas, desde los más igualitarios en Escandinavia a los menos en EU. Aun así, los más altos ingresos de los asalariados fueron gravados al 70% del ingreso tan recientemente como 1980 en ese país.

En las primeras tres décadas de la ONU, el Grupo de los 77 incluyó a repúblicas de América Latina y naciones recientemente independientes de África y Asia, las cuales lograron en conjunto un crecimiento del 5% por año y confrontaron al Norte Global con la demanda de un nuevo orden económico internacional justo. Esto marcó el más alto punto del Sur Global en el sistema de la ONU. Los países productores de petróleo del Medio Oriente habían exitosamente formado un cartel que aumentó los precios por arriba

de los históricamente bajos precios de petróleo. Los exportadores de bienes primarios de bauxita amenazaron con seguir el ejemplo de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP). Revoluciones en Medio Oriente, el colapso del gobierno portugués en África, la intervención cubana en Angola para luchar contra las fuerzas militares de Suráfrica y, sobre todo, la derrota de EU en Vietnam y el derrocamiento en 1979 del *sha* en la revolución iraní, marcaron en su conjunto un aparente fin del control sobre el Sur Global.

Mientras todas las consideraciones antes señaladas jugaron un papel, las fundamentales razones para el cambio al régimen neoliberal de 1980 fueron económicas. Desde mediados de los años sesenta, el aumento del gasto público en infraestructura global en respuesta al movimiento por los derechos civiles, junto con el costo de la guerra en Vietnam, crearon presiones inflacionarias y una pérdida de oro para cubrir los deficitarios pagos externos de EU. Esto último se agravó aún más por la fuerte salida de inversiones directas de EU para beneficiarse del alto crecimiento en la reconstrucción europea. Para evitar el penoso ajuste de la continua pérdida de oro, Nixon invocó el privilegio del señoreaje y terminó con la convertibilidad del oro en 1971. Debido a que el dólar de EU sirvió virtualmente como la única moneda de reserva internacional, el gasto americano en el extranjero podía hacerse en su moneda nacional. El incremento resultante en la liquidez internacional fue una permisiva condición para los crecientes precios, incluyendo los choques petroleros de la OPEP, los cuales impactaron más severamente sobre los importadores europeos de petróleo que sobre EU. Para mantener la competitividad, los países europeos abandonaron la paridad con el oro e hicieron flotaron sus monedas, ello ratificado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 1973. Esto marcó el fin del orden financiero de

Bretton Woods y finalmente del control nacional sobre la oferta monetaria global.

### **El capital desencadenado: la contrarrevolución neoliberal**

Tres décadas de pleno empleo y seguridad social había virtualmente eliminado el ciclo de negocios y el desempleo como un medio efectivo de control del poder de los trabajadores organizados. Los salarios crecientes y la declinación de la productividad redujeron las ganancias corporativas en tanto que la endémica inflación redujo el valor de los activos financieros. Las tasas de interés difícilmente podrían elevarse con la inflación, y a lo largo de los años setenta las tasas de interés reales fueron muy bajas, frecuentemente negativas. El principal objetivo de la política monetaria se convirtió en la eliminación de la inflación por la supresión de la demanda agregada para crear un excedente en el mercado laboral. Los economistas aconsejaron que la inflación no sería suprimida a menos que el desempleo se permitiera aumentar a su tasa “natural” o “no-inflacionaria” Tasa de Desempleo No Aceleradora de la Inflación (NAIRU), en aquel momento de aproximadamente 7%. El gasto social que había apoyado el pleno empleo y los impuestos progresivos, que habían provisto de recursos fiscales, fueron considerados incompatibles con una tasa de rentabilidad del capital, suficiente para mantener el crecimiento económico. Keynes fue desechado. Apoyado por las más grandes corporaciones el paradigma neoliberal se creó en los años setenta en los centros de pensamiento, universidades e institutos, principalmente en EU y Gran Bretaña. El reloj doctrinario fue regresado a los mercados de equilibrio neoclásicos, reminiscencias de las ideas prevalecientes antes de la Gran Depresión.

El objetivo de la contrarrevolución neoliberal era restaurar la disciplina del capital sobre el trabajo y los principales medios

para alcanzarla fueron la desregulación, liberalización, privatización y los ataques explícitos contra los sindicatos. Esas políticas fueron exitosamente instrumentadas por M. Thatcher (1979) y Reagan (1980) hacia el cambio de régimen neoliberal de los años ochenta. Thatcher entendió la importancia del dominio de la propiedad en la estructura de la sociedad de clases ingleses. Ella ganó popularidad y tres elecciones por una amplia distribución de participaciones a través de la privatización de los ferrocarriles, servicios públicos y otras empresas estatales, además convirtiendo las rentas de vivienda pública en títulos de propiedad. Ella legitimó el ejercicio del individualismo adquisitivo sin responsabilidad social, otorgando respetabilidad a las fortunas sin importar cómo -o por quién- fueran hechas. Por esta menor revolución social ella disminuyó el estatus de las clases altas e igualmente llevo a Gran Bretaña, culturalmente, más cerca de EU, la cultura de mayor movilidad social en EU, con el derecho de los individuos a los beneficios del ingreso ganado -como salarios, sueldos o ganancias- la que ganó popularidad para las políticas de reducción radical del impuesto sobre el ingreso. La teoría económica ofertista de validez cuestionable planteó que esas políticas podrían no solamente crear la inversión y empleo, sino que podrían también aumentar los ingresos totales por impuestos.

Un nuevo conjunto de prescripciones de política se fomentó en universidades y el Banco Mundial para promover el “desarrollo orientado al exterior” y demonizar la industrialización por sustitución de importaciones del Sur Global. El estado desarrollista y el desarrollo económico fueron destrozados. Los programas de ajuste estructural se impusieron en los países debilitados por el endeudamiento al reestructurar sus economías y volverlas incluso más dependientes de las exportaciones, sea de bienes primarios o manufacturas de mano de obra barata.

El colapso de la Unión Soviética sopló un nuevo viento en las velas del capitalismo occidental. Thatcher, en frase que se hizo famosa, declaró que no hay alternativa al capitalismo y que no hay tal cosa como sociedad. El socialismo en todas sus variantes fue en profundo retroceso y las políticas neoliberales ganaron aceptación general por los partidos políticos y los gobiernos de todas las ideologías. El dividendo de la paz se invirtió al escalar el gasto militar y la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN) acordó un nuevo papel en la expansión geopolítica de Estados Unidos con su presencia de los Balcanes hasta Asia central, empezando con el desmantelamiento de Yugoslavia. En el frente económico la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) no tuvo éxito para ganar el Acuerdo Multilateral de Inversión (MIA) como una escritura de derechos de las corporaciones multinacionales.

El *World Economic Report* de 1995, titulado *Workers in a Integrating World*, sugirió que la globalización prometió el regreso a la “época de oro” de 1870 a 1914, la que podría brindar incalculable prosperidad a los países en desarrollo siempre que abran sus economías a las importaciones sin restricción a la inversión extranjera directa y se retiren subsidios y otros obstáculos internos a las fuerzas de libre mercado. La globalización se presentó como una tendencia irreversible hacia un mundo sin fronteras, libre de interferencias nacionales sobre el libre comercio y los libres flujos de capital. Mientras la liberalización del capital se aplicó con el desmantelamiento unilateral de la regulación y controles, la liberalización comercial requirió negociaciones entre los gobiernos. En 1994, un acuerdo entre Canadá, EU y México, Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con extraordinarias ventajas en derecho para las corporaciones extranjeras, de demandar a los gobiernos anfitriones sobre potenciales reducciones de ganancias debido a las regulaciones

domésticas, fue la plataforma de subsecuentes acuerdos de libre comercio. EU propuso la extensión del TLCAN para cubrir todas las Américas, desde Canadá a Chile, pero fue bloqueado por la oposición latinoamericana. El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) fue transformado en la Organización Mundial de Comercio (OMC), la cual compromete a los países miembros abrir los mercados al comercio y más importante aún, intenta proteger la inversión extranjera de la regulación y control de los gobiernos nacionales anfitriones. La revolución tecnológica de la información facilitó la internacionalización de los canales de producción de las corporaciones transnacionales. En los años 1990 y 2000 el comercio internacional y la inversión extranjera directa aumentaron más rápidamente que la producción mundial. La importancia de los países en desarrollo en el comercio mundial aumentó desde menos de una cuarta parte a una tercera parte y la composición cambió desde bienes primarios hacia la exportación de manufacturas (UNCTAD 2008:46).

De todos los aspectos de la globalización, la liberalización de capital de las restricciones regulatorias o la supervisión, ha tenido profundas consecuencias. La drástica reducción de la fiscalización sobre los altos ingresos en EU, creó crecientes montos de ahorro buscando mayores tasas de retorno en los mercados globales a que las que prevalecían internamente. Los retornos sobre carteras de inversión y las oportunidades para las ganancias de capital excedieron las ganancias de la inversión en las empresas no financieras: las corporaciones movieron sus activos desde la producción a las finanzas. Las compañías icónicas que una vez proveyeron miles de empleos decentes, la mayor parte sindicalizados, se comprometieron en disminuir su tamaño al subcontratar y deslocalizar hacia localidades con mano de obra más barata para aumentar el valor a los

accionistas y competir en los mercados accionarios con la industria de servicios financieros. General Electric, una vez conocida por su importante ingeniería y producción de bienes durables para el hogar, está ahora entre las más grandes corporaciones financieras y tiene en sus manos la mayor red de medios de comunicación masiva. Desde mediados de los años ochenta hasta el 2000, la participación de las corporaciones financieras en el total de las ganancias corporativas aumentó del 16 al 40% en EU (Johnson 2009).

Un artículo seminal (Jensen y Meckling) publicado en 1976 por dos economistas de negocios defendía la práctica de proveer opciones accionarias como remuneración, creando con ello incentivos monetarios para los administradores para ganar la maximización del valor accionario de corto plazo y especular en el mercado accionario. Esto reemplazó los anteriores objetivos estratégicos de maximizar la producción corporativa y las ventas. Este estilo depredador del capitalismo operando en un horizonte de tiempo corto alcanzó altos retornos por medio de retirar capital de las empresas productivas y ganar a través de la manipulación de los mercados e ideando innovación financiera, transformando así el mercado accionario en un casino más que una guía de los prospectos de largo plazo de las corporaciones no financieras.

La crisis asiática de 1997 podría haber servido como una advertencia, pero las autoridades de EU quitaron las restricciones remanentes sobre la liberalización financiera en 1998 al permitir la consolidación de la banca de inversión y comercial. El crecimiento de los mercados accionarios y los valores de las propiedades inmuebles se sostuvieron y fueron alentados por el crédito disponible de los bancos centrales. La financiarización alcanzó inimaginables proporciones; el valor estimado del total de derivados en 2007 fue de 600 billones de dólares de acuerdo con ONU, el 964% del PIB mundial.

Grotescas fortunas se hicieron en esta edad dorada de la prosperidad financiera. La inflación de activos en bienes inmuebles y el mercado accionario dio la ilusión de una siempre creciente riqueza, alentando incluso más la inversión financiera riesgosa y consumo financiado por deuda. Aunque la burbuja de inflación de activos era obviamente insostenible, fue mantenida por la expansión de las continuas ganancias y fortalecida por las teorías económicas de las tendencias autocorrectivas del libre mercado hacia el equilibrio. Las voces disidentes fueron acalladas por el ruido de los medios de comunicación corporativos alimentando las fantasías de la población con las fortunas e infortunios de celebridades. En contraste con la *Belle Époque*, los últimos años del poder imperial británico y francés, la *Belle Époque* de la declinación del poder americano seguramente marcó un punto bajo en la historia de logros culturales de EU.

El origen de la crisis financiera de 2008 fue Wall Street y la transmisión de la crisis fue a través de Londres, el principal centro financiero para las transacciones internacionales. Los lazos financieros, económicos y políticos entre EU y Reino Unido ahora son estrechos. No fue un accidente que Gran Bretaña haya sido el más cercano aliado de EU en las guerras de Irak y Afganistán.

Desde la quiebra del orden financiero de Bretton Woods en 1971, el capital ha sido progresivamente liberado de la disciplina y vigilancia tanto en EU como en Europa. El control sobre la creación de crédito pasó de los bancos centrales a los mercados financieros. Los incrementos en la productividad acumulados por los grupos de altos ingresos y los niveles de desigualdad en EU sobrepasaron aquellos que prevalecían antes de la Gran Depresión. El 1% de los americanos más ricos tiene el 40% de la riqueza nacional: una cifra mayor de lo que tiene el 90% de menores ingresos. El promedio de los sueldos y

salarios reales no aumentó en treinta años desde 1980. En los años precedentes a la crisis, las finanzas, las aseguradoras y los bienes raíces sumaban más del 20% del PIB, aumentando desde el 15% en 1971, mientras que las manufacturas declinaron del 23 al 12%, del cual casi el 80% está directa o indirectamente relacionado con el gasto en defensa (Johnson, 2008).<sup>22</sup> El vaciamiento de las manufacturas fue incluso más severo en la Gran Bretaña donde declinó de 32 a 11% en el mismo periodo. El gasto en consumo ha sido sostenido por la continua expansión de la deuda mientras que la formación bruta de capital como porcentaje del PIB ha estado en declinación secular en los países industrializados. En la economía de EU, con cerca de 15% de desempleo y subempleo y apenas más de la mitad de la mano de obra potencial para el trabajo tres años después de la crisis de 2008,<sup>23</sup> solamente un masivo incremento del gasto público podría reavivar el crecimiento económico. En su lugar un gobierno cautivo por los intereses financieros y corporativos está recortando el gasto. La fragilidad del sobre apalancamiento de los bancos europeos y la resistencia de la población local a soportar la carga de pagar las deudas en las que no incurrieron, amenazan la existencia de la eurozona y podría resultar en otra -y más seria- crisis financiera. Debido a que el crédito es la sangre de vida de una economía moderna, el sistema financiero no puede permitirse implosiones. Los mercados financieros han adquirido un efectivo veto sobre las políticas gubernamentales. Los mercados mandan. La democracia está en suspenso en la madre patria del capitalismo.

---

<sup>22</sup> Las cifras sobre finanzas, seguros y bienes raíces fueron calculadas sobre los datos de del Bureau of Economic Analysis. La cifra relacionada con la defensa es de 1990, pero ésa seguramente ha aumentado, y no disminuido, desde entonces.

<sup>23</sup> La tasa estadounidense U6 (total de desempleados, más trabajadores marginalmente conectados, más los empleados a tiempo parcial por razones económicas) en enero de 2012: 15.2%; la tasa de participación ciudadana en Estados Unidos en enero 2012: 64%. Fuente: US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

## **Divergente desarrollo en el Sur Global**

Las primeras tres décadas que siguieron al final de la Segunda Guerra Mundial fueron favorables al desarrollo económico nacional en el Sur global que experimentó una tasa de crecimiento promedio superior a la del norte. En los años ochenta y noventa el crecimiento se estancó en América Latina y el Caribe y África se empobreció debido a las políticas neoliberales impuestas por el Consenso de Washington. En contraste, India y China e incluso Corea y Taiwán fueron puestas sobre un camino de alto crecimiento. Anteriormente, en este texto, señalamos la diferencia entre la incorporación de América Latina y África al mundo de la economía global como proveedores periféricos de materias primas a los centros y el papel de las viejas civilizaciones del sur y este de Asia, inicialmente como fuentes de deseables finas manufacturas y más tarde como mercados cautivos para las exportaciones industriales europeas. Con la experiencia en manufacturas y el beneficio de los activos abandonados por la partida de los poderes coloniales, estos últimos estuvieron mejor posicionados para alimentar a las industrias manufactureras domésticas con crecientes tecnologías propias para el valor agregado. Estos países fueron capaces de beneficiarse desde la liberalización del comercio en los años ochenta y noventa hasta la exportación de manufacturas, mientras mantenían el control sobre las finanzas, las políticas económicas y sociales a través de estrategias de desarrollo autónomo. No es por accidente que solamente 46 de los 50 programas de ajuste estructural del FMI en los años ochenta se efectuaron en los países de América Latina, el Caribe y África y tres solamente en Asia (Ali 2004).

En las repúblicas independientes de América Latina, los terratenientes ganaron por su inserción en la economía mundial como proveedores de productos agrícolas y materias primas

minerales desde finales del siglo XIX. El ingreso generado por las sostenidas exportaciones significó industrialización y urbanización en los países del Cono Sur. Para 1950 América Latina era por mucho la región más rica en el sur, con un producto per cápita por arriba del nivel de Europa mediterránea y una cuarta parte de EU. América Latina sumaba el 8% de la producción mundial de 1950, más de la mitad de las exportaciones del Sur Global y más de dos tercios del valor agregado en las industrias manufactureras del sur (Amsden 2003:247).

Después de la Gran Depresión y la caída del comercio mundial y la inversión antes y durante la Segunda Guerra Mundial, el capitalismo liberal del *laissez faire* estaba casi universalmente desacreditado. Escapar del subdesarrollo y de la dependencia de las exportaciones era el objetivo de todas las naciones del Sur Global, y el Estado desarrollista y la planeación para el desarrollo eran los medios. La joven ONU proveyó un entorno de apoyo tanto en New York, donde Patel estaba empleado, como en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en Santiago de Chile. Mientras los precios de las materias primas decayeron en los años veinte y colapsaron en la Gran Depresión, los países de América Latina declararon moratoria sobre el servicio de la deuda, suspendieron la convertibilidad cambiaria y canalizaron recursos a la producción industrial para el mercado interno. Pincelando sobre el éxito de esas políticas, Raúl Prebisch y su joven equipo de economistas en la CEPAL de la ONU esbozaron una estrategia para escapar de la dependencia de las exportaciones a través de la industrialización sustitutiva, conocida como el Manifiesto Prebisch (1950).<sup>24</sup>

En el contexto de la Guerra Fría, la atracción por la planeación soviética, especialmente en Asia, persuadió a los altos funcionarios

---

<sup>24</sup> *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems* fue originalmente publicado en español en 1949, con la traducción al inglés en 1950

públicos de prestar su apoyo a la planeación para el desarrollo, con notables oponentes en los promotores del libre mercado basados en Chicago. El principal instrumento de política era el banco de desarrollo, proveyendo créditos concesionales y acceso a moneda extranjera, lo cual estaba condicionado a criterios de comportamiento, incluyendo la provisión de contenido doméstico, elevar la de capacidad tecnológica y administrativa y -donde fuera apropiado- alcanzar objetivos de exportación. Los bancos de desarrollo financiaron empresas públicas y privadas, inicialmente en grandes proyectos tales como caminos, agua, drenaje y otros servicios públicos. Las industrias domésticas fueron protegidas por tarifas y la prohibición de importaciones.

El modelo económico de Brasil, bajo la dictadura militar de 1964 a 1985, se basó en el apoyo estatal a la industria pesada proveedora de insumos a la producción industrial de bienes de consumo por un creciente mercado interno para la clase media. Grandes empresas industriales en petróleo, electricidad, acero y minería y más de 100 pequeñas formaron la base industrial mientras las corporaciones multinacionales fueron atraídas al crecimiento de Brasil y el mercado de la clase media protegida. Para 1980 su nivel de industrialización era similar al de Corea del Sur, conocido como el país de nueva industrialización más exitoso (Hewitt, Johnson y Wield 1992). A diferencia de Corea del Sur, sin embargo, cuyos conglomerados nacionales se comprometieron en la actividad manufacturera para el mercado interno y la exportación, las oligarquías terratenientes y comerciales de Brasil ganaron sus ingresos de la exportación de bienes primarios y carecieron de incentivos para comprometerse en la actividad industrial capaz de competir internacionalmente. La mayoría de la población fue excluida de este modelo de crecimiento económico y permaneció pobre.

Desde 1950 a 1980, el PIB creció un promedio de 6% anual en América Latina y el Caribe, aumentando su participación en la economía mundial del 8 al 10%. La tasa anual de ingreso per cápita creció en esos 30 años 2.7% (Cardoso y Fishlow 1992). El fuerte crecimiento de América Latina en los años setenta y los promisorios mercados de exportación para el petróleo trajeron grandes volúmenes de financiamiento de la banca comercial (principalmente americana) con tasas de interés flotantes. México anunció en agosto de 1982 que no podía pagar el servicio de la deuda externa, enviando una onda de choque a través de Wall Street. La causa inmediata de la crisis de deuda latinoamericana fue el choque Volker de 1979, que aumentó las tasas de interés diez veces, resultando en un fortalecimiento del dólar estadounidense y en una seria recesión que debilitó los mercados de exportación. Los bancos americanos fueron rescatados de su insolvencia por la intervención de la Reserva Federal (Fed) y el FMI, mientras que todos los costos del ajuste fueron transferidos a la población de los países deudores. En la década perdida de los años ochenta, el PIB per cápita declinó 8% en toda la región y en algunos países fue incluso mucho mayor. En este periodo y también en los años noventa, cientos de negocios de los sectores público y privado fueron subastados a las corporaciones multinacionales. En ningún otro lado hubo tal bonanza de privatizaciones de los activos del Estado, en algunos casos solamente para pagar los siguientes compromisos de la deuda pública. En los años noventa las teorías económicas neoliberales ganaron popularidad entre los economistas latinoamericanos, en la medida en que las altas tasas de inflación fueron eliminadas por fuertes políticas monetarias. Las crisis económicas de creciente frecuencia y severidad, aumentaron las disparidades en el ingreso y la pobreza crónica resultó en la elección de una nueva generación de líderes políticos de izquierda más dispuestos a dar respuesta al descontento popular que los economistas de la doctrina neoclásica. En los años 2000 la pobreza se redujo por el gasto social dirigido

en el Brasil y otros países, pero la desigualdad permaneció más alta que cualquier otra región del Sur Global.

La renovada energía económica y políticas que siguieron a la descolonización de África resultó en una tasa de crecimiento anual promedio de 5% y un promedio de crecimiento del ingreso per cápita de 2.4% desde 1950 a 1975 (Morawetz 1977). La fuerte demanda por exportaciones de bienes primarios fue la maquinaria de crecimiento y la sustitución de importaciones en alimentos procesados y productos para el hogar, así como el gasto en infraestructura social física proveyó un creciente empleo urbano en el sector privado (formal e informal por igual) y especialmente en el sector público. Los logros en educación fueron críticos en el crecimiento del número y calidad del personal profesional como maestros, trabajadores de la salud, y administradores públicos a cada nivel del gobierno; podemos señalar que la independencia dejó al Congo Belga con un total de 30 graduados de la universidad, mientras que las condiciones en otras antiguas colonias no fueron mucho mejores (Galbraith 1965). La primera generación de líderes independientes fueron nacionalistas apoyando variantes del socialismo africano y de autosuficiencia. El África subsahariana se endeudó casi exclusivamente con agencias multilaterales y bilaterales. La recesión en los años ochenta en EU y Europa precipitó una profunda crisis de deuda, y África se volvió un laboratorio de políticas fallidas de liberalización y privatización, las que más tarde aumentaron la vulnerabilidad de las frágiles economías a los choques de las guerras civiles y la epidemia del Síndrome de Inmuno-Deficiencia Adquirida (SIDA). La mayoría de todos los programas del FMI desde 1980 a 2000 fueron impuestos sobre África. Las economías se estancaron, con ingresos per cápita no lograron crecimiento (Banco Mundial 2004: Cap. 4) y el número de pobres casi se duplicó (Ravallion y Chen 2008). De todas las regiones del Sur Global, África sufrió el mayor revés del progreso hecho entre 1950 y 1980. A pesar de todos sus grandes

recursos y riqueza material, el continente participó en el producto mundial en 2006 solamente con un 3%.

En los años cincuenta, India era la Meca de la planeación del desarrollo. El modelo de desarrollo fundado por Nehru en la pos independencia de India se basó en los valores seculares y socialistas de igualdad, coexistencia y tolerancia en una economía mixta combinando los negocios privados con las empresas públicas y la planeación del Estado. Los primeros planes de desarrollo de India fueron influidos por la industrialización soviética, con énfasis en la industria básica y la producción de bienes de capital, así como de bienes de consumo para el mercado doméstico. El pleno empleo era un objetivo establecido en los planes de desarrollo y así se redujo la desigualdad del ingreso. Por estas razones la política industrial favoreció a las pequeñas y medianas empresas más que al apoyo de la modernización de las grandes empresas. La economía estaba altamente regulada y controlada; el crecimiento económico de todo el subcontinente fue modesto de 1950 a 1980, con un crecimiento promedio per cápita de solo 1.6% por año.<sup>25</sup> Con una gran población y muy bajos niveles de ingreso promedio per cápita, la participación de la India en la economía mundial era solamente del 4% en 1950, e incluso bajó más, a 3% en 1980.

India fue apenas afectada por el descendente crecimiento en el Atlántico Norte en los años 1970 y 1980. Las políticas de liberalización en los años 1990 aumentaron las tasas de crecimiento hasta los niveles promedios de 5.7% en los años 1980, al 6.9% en los 2000 y alcanzó 10% en 2010.<sup>26</sup> Antes de 1990 no había virtualmente inversión extranjera directa (IED). Después de la liberalización de los primeros años noventa, los flujos de IED aumentaron lentamente al 3% de la formación bruta de capital fijo, con el cambio de siglo y un sustancial aumento a finales de los

---

<sup>25</sup> Cálculo basado en datos del Banco Mundial.

<sup>26</sup> Datos del FMI.

2000, periodo durante el cual acumuló activos extranjeros como porcentaje del PIB de 12% en 2010 (UNCTAD 2011). La exportación de servicios de información tecnológica es un sector en rápido crecimiento que ha ganado la atención internacional. Éste emplea profesionales calificados y contiene la posibilidad de importantes externalidades en el crecimiento de la productividad en las industrias domésticas de India, pero el empleo es de dos millones a lo mucho. La disparidad de ingreso, que fue moderada hasta la liberalización de los años noventa, se ha ampliado sustancialmente. El fuerte crecimiento económico ha estado basado en un crecimiento del mercado de la clase media doméstica de unos 300 millones de personas, cuyos ingresos han crecido a tasas de 15 a 25% anualmente. Para el restante 70% de la población el crecimiento ha sido apenas superior al 2% por año y muchos han sufrido descensos (Akbar 2008). La mayoría de las personas viviendo en pobreza son de áreas rurales y la producción rural apenas aumenta. De todos los pobres del mundo, un tercio se encuentra en la India, más que en el África subsahariana (Ravallion y Chen 2008).

## **El crecimiento de Asia del Este**

El más extraordinario logro del Sur Global desde 1950 ha sido el ascenso de Asia del Este, con tasas de crecimiento sin precedente histórico. Como se señaló antes, Japón fue tanto un modelo como un conductor de toda la región del este de Asia. Con un PIB per cápita solamente del 20% del estadounidense en 1950, algo menor que en América Latina, el ascenso de alto crecimiento de Japón a mayor poder industrial, logró llegar al 72% del ingreso estadounidense para 1980, volviéndose un serio competidor de la supremacía estadounidense en automóviles y en la punta tecnológica en equipo electrónico. El acceso preferencial a la tecnología y mercados estadounidenses ciertamente tuvo un papel, al igual que

la adquisición de bienes de guerra por los estadounidenses, pero el éxito de Japón se atribuye a las políticas descritas antes en este texto que habían permitido a Japón volverse un poder imperial moderno antes de la Segunda Guerra Mundial.

Siguiendo a Japón, sus antiguas colonias de Corea y Taiwán se embarcaron en políticas industriales que combinaron la sustitución de importaciones con la exportación de manufacturas bajo la guía y apoyo del Estado. En ambos países las radicales reformas agrarias –impuestas por EU a Japón derrotado y sus antiguas colonias- y una consecuente distribución equitativa del ingreso, contribuyeron a la movilización de los recursos nacionales para alcanzar una rápida industrialización. Ambos países se beneficiaron de la nacionalización de los activos comerciales e industriales del Japón imperial. Taiwán tenía el modelo más dependiente del Estado de los países del este de Asia; el desarrollo coreano fue modelado en Japón, donde los grandes grupos corporativos fueron alentados a adoptar las tecnologías más avanzadas disponibles. Todas estas firmas se alimentaron en los mercados domésticos protegidos, pero se les obligó alcanzar objetivos de exportación en las condiciones más desafiantes de la competencia internacional. El acceso a los mercados domésticos se controló a través de licencias para limitar la competencia dispendiosa. La investigación y desarrollo se premió. Las tasas de crecimiento del producto y las exportaciones manufactureras eran muy altas. En Corea, como en Japón, un fuerte movimiento laboral confrontó a los empleadores en acción industrial militante para alcanzar una parte del crecimiento de la productividad del modelo económico. Posiblemente el más extraordinario logro de Corea y Taiwán fue 8% anual de aumento del ingreso real por trabajador en la manufactura de 1975 a 1990 (Amsden 2013: 246), atestiguando tanto los rápidos aumentos en la productividad como la distribución equitativa de las ganancias. Esto contrasta con los considerablemente menores incrementos en otros países de reciente industrialización y el aumento de casi cero de los salarios en EU.

Corea y Taiwán, junto con Singapur y Hong Kong, estaban en el primer nivel de una formación de gansos volando, encabezada por Japón, con los países de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) en el siguiente nivel, así formando una densa red de comercio vertical y horizontal y de inversión a lo largo de Asia del Este y China continental. Con variaciones en cuanto a las relaciones con las corporaciones multinacionales y los bancos, ellos también practicaron combinaciones de industrialización doméstica con la exportación de manufacturas. En todos esos casos, las empresas de propiedad nacional fueron críticas al éxito del desarrollo económico (Amsden 2007; Sioh 2010). La forzada marcha al alto crecimiento se alcanzó con altas tasas de ahorro e inversión doméstica, largas horas de trabajo y gobiernos autoritarios conducidos por un proyecto nacional para superar el estigma del atraso e inferioridad respecto los antiguos poderes coloniales, sean japoneses, americanos o europeos.

Después de quince años de lucha para liberar a China de la ocupación japonesa y una guerra civil, los comunistas de Mao emergieron victoriosos en 1949. En las tres décadas que siguieron a la fundación de la República Popular, la era Mao colocó las bases del último ascenso de China, pero el crecimiento económico era lento y el ingreso per cápita chino era todavía bajo, creciendo del 5 al 6% respecto de los niveles de EU en los treinta años de 1950 a 1980, cuando su participación en la economía mundial era apenas 5%.

Basándose en la infraestructura, la alfabetización y los logros educativos de la era de Mao, Deng Xiaoping cambia el curso llamando a una revolución industrial que sobrepasó por mucho, tanto en escala como en velocidad, a la de Europa Occidental doscientos años antes. China se lanzó por un programa de reformas económicas y apertura en 1978, combinando empresas privadas con públicas en un único modelo que no puede ser descrito ni

como capitalista ni socialista, pero con características de ambos, designado por Deng Xiaoping como “socialismo con características chinas”. Las altas tasas de crecimiento de los ochenta se basaron casi exclusivamente en el ahorro y la inversión doméstica. Al inicio de los años noventa China relajó las regulaciones para alentar la inversión extranjera. La entrada de IED como porcentaje de la formación bruta de capital fijo aumentó rápidamente, alcanzando el 17% en 1994, declinando ligeramente al 10% en 2002 y más rápidamente al 4% en 2010. El valor acumulado de los activos extranjeros alcanzó su punto más alto en 1999, 17% del PIB, declinando lentamente a menos del 10% en años recientes. El compromiso multinacional en China principalmente tiene la forma de proyectos conjuntos (*joint ventures*) (UNCTAD 2011). La migración interna de las regiones agrícolas a las provincias de la costa sobrepasa cualquier registro previo en la historia. Tres décadas de promediar 10% de crecimiento por año han traído un sustancial mejoramiento material de las condiciones de vida de la mayoría de la población y ha reducido la pobreza de 53% a 4% (Ravallion y Chen 2008). La desigualdad del ingreso, sin embargo, ha estado rápidamente aumentando.

Para 1995 la participación de Asia en el valor agregado en la actividad manufacturera del Sur Global había aumentado al 48% respecto a su nivel de veinte seis años antes, mientras la participación de América Latina ha declinado al 35% (Amsden 2003:247). En el sur y este de Asia, las manufacturas suman el 80 o 90% de todas las exportaciones, con un componente significativo siendo de alto valor agregado (Banco Mundial 2004: 65-66). Por contraste diecisiete países de América Latina y el Caribe eran dependientes de tres o menos materias primas para la mayoría de sus ingresos de exportación (*Common Fund for Commodities* 2005) y para la región, como un todo, las manufacturas sumaron menos del 60% de exportaciones con menor valor agregado (Banco Mundial 2004; 63.64). En África, la mayoría de los países permanecen dependientes de las exportaciones primarias, aunque algunos

participan en la exportación de manufacturas de bajo valor agregado.

### **Declinación de Occidente y crecimiento del resto**

Se esperaba ampliamente que las crisis y la consecuente recesión en los países capitalistas más grandes se transmitirían al Sur Global a través de la declinación de los ingresos por exportaciones, de la IED, de las remesas y el turismo, y que serían los sectores pobres en los países pobres quienes serían más seriamente afectados. Lo que actualmente sucede ilustra el grado al cual las relaciones tradicionales de comercio y finanzas entre los centros capitalistas y el Sur Global están experimentando un cambio histórico. Contrario a las predicciones -con la excepción de la periferia del sur de EU (México, Centroamérica y el Caribe)- pocos países se sumergieron en tasas negativas, y aquellos que lo hicieron, incluyendo exportadores de materias primas, rápidamente se recuperaron. En la recesión de 2009, las economías en desarrollo fueron las únicas que jalaban el crecimiento económico, mientras las economías avanzadas y regiones adyacentes habían caído en una profunda declinación: EU -3.5%; Japón -6.3%; la Eurozona -4.3%; Gran Bretaña -4.9%.<sup>27</sup> En la clasificación de 150 ciudades de acuerdo a la recuperación del ingreso y empleo desde la crisis, 15 de las 25 primeras eran de Asia, siete eran de América Latina y Estambul clasificó en el número uno (*Global Metro Monitor* 2010). Unos 100 mil millones de dólares (mmdd) del FMI como asistencia se necesitaron en Europa. Además de unos 72 mmdd de la línea extendida de crédito a México, pequeños programas en Centroamérica y el Caribe, y meramente 6 mmdd dispersados sobre treinta países africanos asociados con los efectos de la crisis

---

<sup>27</sup> Datos del FMI, septiembre de 2011.

alimentaria de 2008, ningún otro país del Sur Global necesitó asistencia del FMI. Los pocos programas del FMI en Asia estuvieron relacionados con los problemas del desplazamiento de la población por la guerra.

La evidencia del creciente papel del Sur Global en la producción mundial se refleja en la comparación de las tasas de crecimiento promedio en la década de 2000 a 2010. En la India, China y a lo largo de Asia en desarrollo –lo que comprende más de la mitad de la población mundial- las tasas de alto crecimiento raramente disminuyeron durante la Gran Recesión y promediaron entre el 8 y 9% durante la década; la creciente demanda y los altos precios de los recursos minerales elevaron las tasas de África Subsahariana al 5.5%; conducidos por los países exportadores de petróleo, el Medio Oriente y el Norte de África tuvieron tasas de crecimiento de casi 5%; América Latina y el Caribe, más estrechamente ligada con Europa y Norteamérica que con otras regiones del sur, promediaron 3.5%. Esas tasas de crecimiento contrastan con el crecimiento promedio durante la década para EU (2%), la Unión Europea (1.5%) y Japón (1%).<sup>28</sup>

Ha habido un dramático cambio en los patrones del comercio mundial. Tan recientemente como 1985, el comercio entre los países del norte constituyó dos terceras partes del comercio mundial, mientras que el comercio entre los países del sur era insignificante. En los pasados 25 años el comercio dentro del norte declinó a un tercio del comercio mundial, mientras que el comercio dentro del sur aumentó a un cuarto. Durante el mismo periodo, la dependencia tradicional de los mercados del norte cayó de 80 a 60% del comercio del Sur.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Calculado sobre datos del FMI.

<sup>29</sup> CEPAL, calculado sobre la base de datos COM-TRADE

De igual importancia o aún mayor es el aumento de la capacidad de los países en desarrollo al aumentar sus tasas de inversión y ahorro doméstico. De acuerdo a un Informe de UNCTAD de 2008, la acumulación del excedente junto con las tasas internas de inversión más altas que en cualquier otro momento de los últimos treinta años, atestiguan la capacidad de los países con relativamente bajo PIB per cápita, para movilizar los recursos nacionales y crear una alta tasa de formación bruta de capital, lo que es la base de un crecimiento sostenido de largo plazo. Crecientes flujos de IED fueron atraídos a la exportación de manufacturas, industrias extractivas e infraestructura en comunicaciones, pero la acumulación de los beneficios en los países anfitriones varió de acuerdo a la habilidad de los gobiernos de negociar términos de desarrollo positivos. Las costosas experiencias de crisis financieras y cambiarias en los años noventa alentaron a los bancos centrales de los países en desarrollo de ingresos medios y bajos a acumular reservas de los ingresos de exportación (invertidas a bajos rendimientos con las tasas de interés en títulos estadounidenses) como una precaución contra un ataque especulativo sobre sus monedas. Esos excedentes precautorios son muy grandes y representan un sacrificio de recursos que podrían de otra manera haber sido usadas en la inversión privada y el consumo. Junto con Japón, el Sur Global está actualmente sostenido por el déficit en cuenta corriente de EU. El valor total de esas reservas excede los 5 billones de dólares.

La más dramática ilustración del cambio de impulso del crecimiento de Occidente y Norte al Este y Sur es el aumento de diez y seis veces del PIB de China en treinta años. Esto invita a la comparación con el aumento de diez y seis veces de Europa y Norteamérica en un periodo de 130 años. Desde 2010, China ha sobrepasado a Alemania como el más grande exportador de manufacturas y Japón como la segunda economía mundial en valor de mercado. Las estimaciones sugieren que China sobrepasará a

EU en el valor de mercado en su economía para 2020.<sup>30</sup> Como en India, en China hay un creciente mercado de clase media. Para corregir el desbalance de una economía excesivamente dependiente de las exportaciones manufactureras, el Plan de veinticinco años de China (2011) propone un mayor énfasis sobre el mercado interno y la expansión del sector servicios, el cual es intensivo en mano de obra y crea más empleo utilizando menos recursos para contener la degradación ambiental. Aumentar la tasa de consumo se propuso para aumentar los salarios y reducir las muy altas tasas de ahorro personal. Debido a que el ahorro personal se motiva por el temor a la enfermedad y a la vejez, el plan propone ampliar y profundizar la red de seguridad social. Pero China es aún un país en desarrollo con un bajo ingreso per cápita enfrentando un largo camino para lograr lo que las autoridades chinas llaman la “moderada prosperidad” para todos sus pueblos. China podría competir con el Norte Global en términos del tamaño de su economía, pero como un país en desarrollo relativamente pobre y humillado por el imperialismo occidental en el siglo XIX, China se define a sí misma políticamente como parte del Sur Global. Mientras la mayor parte del comercio de China, el 10% de participación en el comercio mundial, es con el Norte, China se ha vuelto un importante socio comercial en Asia, Medio Oriente, África y América Latina y el Caribe. China suma una décima parte de la demanda mundial de mercancías y provee un tercio de los bienes de alta y media tecnología mundial. Es el más grande proveedor de electrónicos de consumo a EU (Arora y Vamvakidis 2010).

A la vuelta del siglo, la administración de Bush abrigó la ambición de crear un nuevo orden económico y militar bajo el control del imperio americano. Diez años más tarde, la financiarización descontrolada, el insostenible gasto militar y el Estado capturado

---

<sup>30</sup> The Economist calcula que la fecha puede ser tan pronto como 2019, véase "*Dating Game: When Will China Overtake America?*" 16 de diciembre de 2010. Para una reseña exhaustiva de cálculos reciente, véase Ross (2011). Por supuesto todo cálculo se basan en suposiciones, pero los resultados similares obtenidos por varias proyecciones independientes son notables.

por el poder corporativo ha resultado en una crisis sin perspectivas de recuperación en el futuro previsible. Vastas fortunas financieras han sido creadas. Las corporaciones transnacionales han consolidado su poder. Mientras las instituciones sociales y políticas que sostienen el sueño americano se corrompieron y quebraron. La economía de EU es aún la más grande del mundo, pero treinta años de políticas neoliberales han comprometido severamente, si no destruido, las instituciones financieras y políticas, lo que les llevó a su preeminencia. El futuro de la eurozona, si no la misma unión económica, está amenazada. Las proyecciones para toda la economía del Atlántico Norte son al menos de lento crecimiento para los siguientes diez años; América del Norte y la Unión Europea serán aún grandes e importantes mercados para el Sur Global, y la dependencia tradicional se está desenredando.

## **Conclusiones**

La primera versión de este trabajo, que se presentó en la Universidad Autónoma de Zacatecas en 2009, ha sido elaborada como una conversación con nuestro amigo y colega Surendra Patel. El cuerpo principal de su trabajo enfoca la transferencia de tecnología al Sur Global y, como se dijo, a principios de los años 1990 él previó el retorno de Asia a la economía mundial, mucho antes del cambio de las relaciones de poder que se volvió el objeto de preocupaciones por parte de los actuales periodistas y académicos.

Siguiendo a Alexander Gerschenkron, Surenda señaló que los países de incorporación tardía entraron en la economía mundial con la más reciente tecnología y con menores costos de transacción alcanzan tasas de crecimiento que exceden las de los países previamente industrializados, En nuestras vidas diarias observamos que la tecnología de la información ha acelerado el tiempo y

comprimido el espacio. La historia se está acelerando. Los puntos de crecimiento de la economía mundial están ahora en el este y sur, pero el planeta claramente no puede sostener la velocidad del estilo de vida dispendioso y exorbitantemente dependiente del combustible fósil, desde el Occidente hasta el resto del mundo.

Europa dio nacimiento al capitalismo industrial, pero el mundo europeo ha agotado su papel histórico en la aplicación de la ciencia y la tecnología para la producción de los bienes y servicios útiles socialmente. La racionalidad instrumental de Occidente, que aumentó la capacidad productiva muchas veces, está destruyendo el medio ambiente natural que sostiene la vida en la Tierra. Occidente ha abandonado el liderazgo en la negociación internacional para combatir el cambio climático y está comprometido con experimentos tecnológicos peligrosos que amenazan el delicado balance de la actividad industrial y la capacidad ecológica del globo. El escalamiento de la intervención militar para asegurar el control de los hidrocarburos y otros recursos naturales escasos - incluyendo la tierra y el agua- amenazan la frágil paz de un mundo en rápida transición de los 200 años de hegemonía de Occidente. Como el capital financiero desenfrenado está devorando y corrompiendo los pilares sociales y políticos que sostuvieron los años dorados de la posguerra, recordamos que el mayor temor de Keynes era que las finanzas destruyeran el capitalismo. Creía que el amor al dinero era una enfermedad mental y habló de la eutanasia del rentista. Cuando la Unión Soviética implosiona, el maestro novelista espía de la Guerra Fría, John Le Carré, subrayó el hecho de que, aunque el comunismo haya fracasado, no significa que el capitalismo no haya fallado.

En efecto, la escala de la destrucción de la vida económica por un tsunami del capital desencadenado del control, sugiere una lenta desintegración de las bases que sostenían al capitalismo occidental. Ha regresado a sus orígenes mercantilistas de la acumulación de riqueza por el comercio, las finanzas y la conquista.

En este ensayo hemos enfatizado las circunstancias específicas del nacimiento del capitalismo en el sistema mercantil de comercio y guerra y la importancia de Gran Bretaña (y más tarde de EU) en la formulación de una ideología del economicismo que subordina a todas las otras aspiraciones humanas a materiales de adquisición. La ciencia y la tecnología al servicio de la acumulación material de riqueza y la cultura del consumismo están degradando y subordinando las vidas humanas al falso Dios de la acumulación sin fin. La escasez debe crearse siempre ahí donde alguna vez hubo abundancia. La pobreza se crea donde no existe. Más allá de las necesidades materiales de comida y cobijo, la pobreza es una construcción social inherente a un sistema que valora los logros individuales por el éxito económico. La suficiencia es el enemigo de la acumulación ilimitada de riqueza.

La crisis económica y financiera de 2008 ha acelerado la concentración económica y financiera del poder en cada vez menos, pero más grandes aglomeraciones de riqueza corporativa. La desigualdad manifiesta del poder económico es innegable, pero también lo es el derrumbe de los pilares políticos y sociales sobre los cuales el capitalismo occidental ha descansado. Los gobiernos son rehenes de las finanzas; los vínculos del Contrato Social se rompen; y la democracia está en suspenso. En última instancia es la sociedad la que sostiene a la economía. Los más grandes países de América Latina han adoptado una variedad de políticas para asegurar una participación más justa para las mayorías de la población en la todavía grosera inequidad en la distribución de la riqueza nacional. El Norte de África y el Gran Medio Oriente, con potencial para volverse la siguiente región de desarrollo económico, está enfrascada en una lucha por recuperar su libertad del control político y militar de los estados clientes de Occidente. En África, la lucha por recuperar la soberanía sobre la tierra y los recursos minerales de las corporaciones occidentales y la cleptomanía de las élites puede engendrar nuevas formas de resistencia y

liberación. Como anticipó Surendra, Asia del Este está regresando al lugar que ocupó en el mundo económico hace cuatrocientos años. ¿Introducirá esto una nueva era de la historia como él imaginaba? ¿Las ambiciones de las clases medias de India que formar parte de la élite global prevalecerán sobre los valores fundacionales de Gandhi y Nehru de una sociedad equitativa y respetuosa de todos sus ciudadanos? ¿Las autoridades políticas de China serán capaces de restringir el capitalismo adquisitivo que ha estado alentado en el proyecto de crecimiento compensatorio con Occidente? Estas son preguntas que me gustaría haber hecho a Surendra.

La única área de indiscutible superioridad de Occidente es la militar. En todos los otros aspectos, el globo se está moviendo hacia un más balanceado y multipolar orden económico y político. Los países del Sur Global están demostrando una creciente capacidad de ejercer el liderazgo con el ejemplo y la cooperación para lidiar con el gran desafío impuesto por los limitados recursos ambientales para sostener una moderada prosperidad para todas las naciones y su población. Este no es el fin del capitalismo, pero es el fin de 200 años de ascendencia occidental y sus instituciones como un modelo para el resto del mundo. Como nuevos gigantes están creciendo, están conformando instituciones económicas, políticas y sociales en conformidad con sus diversas historias y culturas y nuevas formas de participación de las poblaciones en la determinación de sus futuros, lo que es el único significado universalmente válido de la democracia.