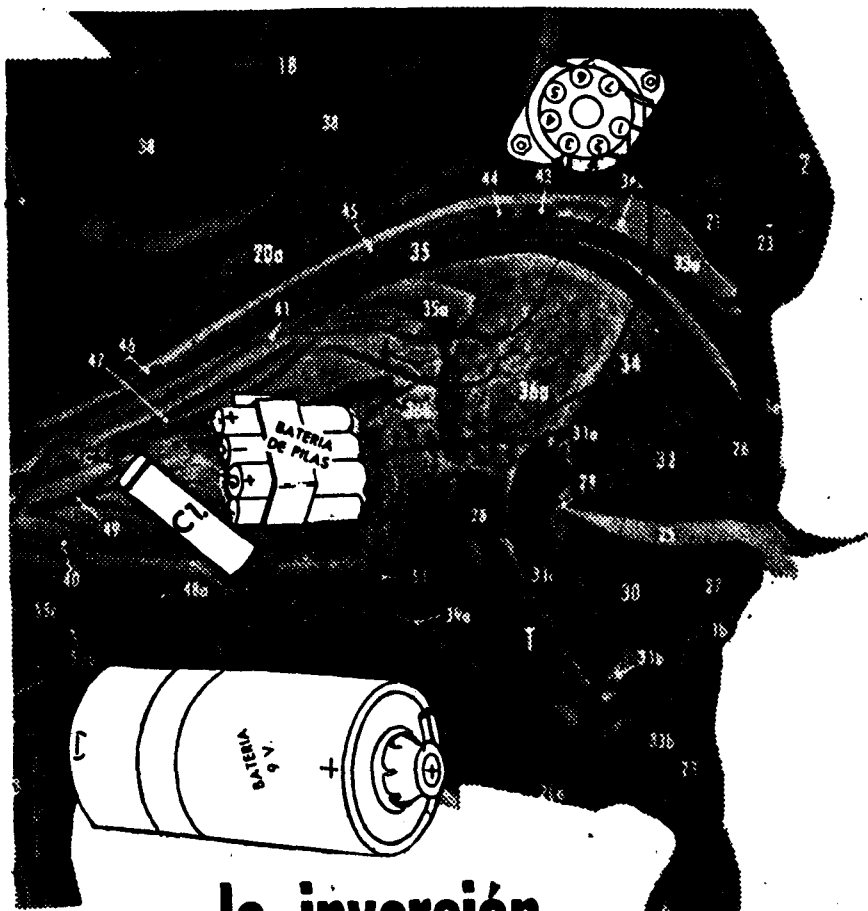




la inversión extranjera en el subdesarrollo

andré gunder frank

latinoamericano

La ayuda y la inversión extranjera parecen hoy plantear el problema de una benévola decisión voluntaria, por parte de los países desarrollados, de dar a los subdesarrollados un poco más o no. De parte de los países subdesarrollados, el problema parece ser el de decidir bajo qué términos ha de aceptarse la inversión y ayuda extranjeras. Para la opinión común, el problema parece relativamente nuevo y materia de una decisión voluntaria. Sin embargo, las inversiones extranjeras son tan viejas como el comercio exterior; y el verdadero problema que plantean, lejos de estar sujeto a un acto de libre voluntad, ha sido siempre y sigue siendo resuelto por las realidades objetivas y las necesidades del desarrollo histórico: junto con la explotación y la acumulación de capital, las conquistas y el comercio exterior, la inversión extranjera ha sido durante siglos —y sigue siéndolo actualmente— parte integrante del desarrollo capitalista mundial; y toda ella ha sido resultado, no de la buena voluntad, sino de las necesidades y contradicciones del capitalismo, y de su desenvolvimiento histórico.

Para apreciar y comprender el problema de la inversión extranjera y su relación con el desarrollo y subdesarrollo económicos en Asia, Africa y Latinoamérica, es, pues, necesario examinar cómo ha estado relacionado el capital extranjero con otros aspectos del desarrollo capitalista mundial en cada una de sus etapas históricas. Este ensayo analiza el papel de la inversión y el capital extranjeros en el desarrollo metropolitano colonial, imperialista y neoimperialista y en el simultáneo desarrollo del subdesarrollo latinoamericano. Mejor iluminado por la historia, el problema del capital extranjero será resuelto por una más adecuada intervención de los hombres en esa misma historia.

II DEL COLONIALISMO AL IMPERIALISMO

Explotación y Acumulación Original en la Colonia

La misma conquista y colonización de Latinoamérica fueron actos de lo que hoy llamaríamos financiación o ayuda extranjera.

Cristóbal Colón, el descubridor de América declaró: «La mejor cosa en el mundo es el oro... sirve hasta para enviar las almas al paraíso...» Cortés, el conquistador de México agregó: «Nosotros, los españoles tenemos una enfermedad del corazón para la cual el remedio indicado es el oro.» Los frailes Franciscanos confirmaron: «Donde no hay plata, no entra el evangélico.» Es decir que los viajes de descubrimiento y la inversión española en Latinoamérica, gran parte de ella con capital mercantil holandés e italiano, fueron

parte de la expansión capitalista meroantil y un esfuerzo para extraer recursos humanos y naturales del satélite colonial —en su mayoría trabajo y metales preciosos— y encauzarlos hacia el consumo y el desarrollo de la metrópoli. La afortunada combinación de plata, indígenas y organización social precolombina en las áreas altamente civilizadas de México y el Perú, permitió una multiplicación inmediata de las limitadas inversiones en transporte de hombres y mercancías. Como en Europa se carecía del capital y el trabajo necesarios para producir la acumulación del capital básico y el desarrollo que sabemos ocurrió, el capital inicial tenía que venir del trabajo y la financiación extranjera de los indios de Latinoamérica y los negros de África, que costaron, primero, el exterminio de 8/9 de la población (en México), luego la destrucción de varias civilizaciones y por último el subdesarrollo.

Los portugueses en el Brasil y luego los holandeses, ingleses y franceses en el Caribe, no encontraron la feliz combinación de plata, trabajo y civilización, y tuvieron que crear una economía colonial con recursos extranjeros. Indirectamente, fue la bonanza previa de España la que hizo posible, sino necesaria, esta financiación, por la concentración del ingreso y el alza de los precios del azúcar y otros artículos en Europa. Los países metropolitanos organizaron economías agrícolas en estas tierras tropicales, poniendo a trabajar a los negros de África en la producción de azúcar latinoamericana para las masas europeas.

Si España y Portugal no se beneficiaron de este estado de cosas en la medida que era de esperarse, se debió en gran parte a su propia satelización a través del capital holandés y británico —colonización sin las molestias del coloniaje—, como la llamó en 1755 el Primer Ministro de Portugal, marqués de Pombal.

Un resultado importante de esta combinación de capital extranjero y comercio doblemente triangular de esclavos, azúcar, ron, cereales, maderas y artículos manufacturados es analizado por el Primer Ministro de Trinidad y Tobago, Eric Williams, es su obra *Capitalismo y Esclavitud*: «lo que la construcción de barcos para el transporte de esclavos hizo por Liverpool en el siglo diez y ocho, lo hicieron por Manchester en el siglo diez y ocho las manufacturas de algodón para la compra de esclavos. El primer estímulo para el crecimiento de Algodonópolis vino de los mercados de África y las Indias Occidentales. El crecimiento de Manchester estuvo íntimamente ligado al de Liverpool, su salida al mar y el mercado mundial. El capital acumulado en Liverpool por el comercio de esclavos irrigó el interior para fertilizar las energías de Manchester; las mercancías de Manchester para África eran llevadas a la costa en los barcos de Liverpool. El mercado exterior del Lancashire fueron principalmente las plantaciones de las Indias Occidentales y

70 Africa... Fue esta tremenda dependencia del comercio la que hizo a Manchester» (Williams 68).

En verdad, sin contar con las corrientes menores de capital difíciles de precisar durante los tres siglos anteriores el comercio y el capital extranjeros generaron hacia la metrópoli una corriente de ingresos —desde Latinoamérica, Africa y Asia—, de 1.000 millones de libras esterlinas aproximadamente (de las cuales alrededor de la mitad procedía de la primera), superior al valor total de las industrias movidas a vapor en toda Europa en 1800 y en una mitad a las inversiones de Gran Bretaña en su industria metalúrgica hasta 1790. Entre 1760 y 1780 solamente, el ingreso británico procedente de las Indias Occidentales y Orientales excedió en más del doble los fondos de inversión disponibles para su creciente industria (Mandel II, 72-73).

Está claro, pues, que desde el principio el verdadero flujo de capital extranjero ha sido de Latinoamérica hacia las metrópolis. Esto significa que la América Latina ha tenido recursos o capital de inversión propio, pero que gran parte de él ha sido llevado al exterior e invertido allí, y no en Latinoamérica. Esta transferencia de capital al exterior, y no su supuesta inexistencia en la América Latina, ha sido evidentemente la causa principal de las necesidades latinoamericanas de más capital para inversión, tal como el aportado por extranjeros.

Pero el desarrollo de esta relación colonial entre las metrópolis y la América Latina tuvo también consecuencias estructurales internas en el seno de esta última, que en lo esencial persisten en la actualidad:

«Si se pretende determinar cuáles fueron las actividades económicas dinámicas en la economía colonial, deben recordarse las características de la economía de la época y se concluye que fueron aquellas estrechamente ligadas al comercio exterior. La minería, los cultivos tropicales, las pesquerías, la caza y la explotación forestal, dedicadas fundamentalmente a la exportación, fueron las actividades expansivas que atrajeron capital y mano de obra. Los grupos de propietarios y comerciantes vinculados a las actividades exportadoras eran, lógicamente, los de más altos ingresos, conjuntamente con los altos funcionarios de la corona y del clero (que muchas veces consiguieron sus puestos por la compra de los mismos). Estos sectores constituían la demanda dentro de la economía colonial y eran los únicos sectores en condiciones de acumular. Forzando el concepto, constituían al mismo tiempo el mercado interno colonial y la fuente de acumulación de capital. Cuanto más se concentraba la riqueza en un pequeño grupo de propietarios, comerciantes e influyentes políticos, mayor fue la propensión de adquirir los bienes manufacturados de consumo y durables (consistentes en buena proporción de bienes suntuarios de difícil o imposible producción interna) en el exterior y menor fue la proporción del ingreso total de la comunidad

gastado internamente. . . El sector exportador no permitía, pues, la transformación del sistema en su conjunto, poca duda cabe que tanto la estructura del sector exportador como la concentración de la riqueza constituyeron obstáculos básicos para la diversificación de la estructura productiva interna, la elevación consecuente de los niveles técnicos y culturales de la población y el surgimiento de grupos sociales vinculados a la evolución del mercado interno y a la búsqueda de líneas de exportación no controladas por la potencia metropolitana. Este chato horizonte del desarrollo económico y social, explica buena parte de la experiencia del mundo colonial americano y, notoriamente, de las posesiones hispano-portuguesas» (Ferrer 1963, 31-32).

La segunda causa de la inadecuada inversión doméstica fue, pues, la estructura interna de subdesarrollo económico, político y social, provocada y mantenida por los intereses extranjeros: del capital restante potencialmente invertible, la estructura de subdesarrollo encauzó la mayor parte a la minería, la agricultura, el transporte y empresas comerciales de exportación a la metrópoli, casi la totalidad del sobrante a importaciones de lujo de las metrópolis y sólo muy poco a las manufacturas y el consumo relacionados con el mercado interno. Debido al comercio y el capital extranjeros, los intereses económicos y políticos de la burguesía minera, agrícola y comercial —o las tres patas de la mesa económica, como llamó Claudio Veliz a sus descendientes del siglo diez y nueve— no contaron con desarrollo económico interno (para análisis más detallados, véase Frank 1966c).

Hasta el imperialismo, la sola excepción a este esquema había sido el debilitamiento de los lazos del comercio y el capital extranjeros durante las guerras o depresiones metropolitanas, como la del siglo diez y siete, y la inicial ausencia de tales lazos entre la metrópoli y regiones aisladas de exportación no orientada hacia ultramar, que permitió una temporal o incipiente acumulación autónoma de capital y el desarrollo industrial para el mercado interno, tales como los de Sao Paulo en el Brasil, Tucumán y otros en la Argentina, Asunción en el Paraguay, Querétaro y Puebla en México en el siglo diez y ocho, y otros (Frank 1966a).

En la era colonial del desarrollo capitalista, pues, el capital extranjero fue ante todo un estimulante auxiliar del pillaje de recursos, la explotación del trabajo y el comercio colonial, que iniciaban el desarrollo de la metrópoli europea y simultáneamente el subdesarrollo de los satélites latinoamericanos.

Industrialización, Libre Comercio y Subdesarrollo

La primacía económica y política de la Gran Bretaña y la independencia política de la América Latina a raíz de las guerras napoleónicas, dejaron

a tres grandes grupos de intereses la decisión del futuro de Latinoamérica en su lucha tripartita: (1) Los intereses agrícolas, mineros y comerciales de Latinoamérica, que aspiraban a mantener el subdesarrollo conservando la vieja estructura de exportación —y sólo deseaban sustituir a sus rivales ibéricos en sus privilegiadas posiciones; (2) Los industriales y otros grupos de intereses de las regiones arriba mencionadas y otras del interior, que intentaban defender sus nacientes y aún débiles economías de desarrollo contra el comercio libre y el financiamiento externo, que amenazaban aniquilarlos; y (3) La victoriosa Inglaterra, en expansión industrial, cuyo canciller lord Canning anunció en 1822: «Hispanoamérica es libre; y si no manejamos mal nuestros asuntos, ella es inglesa.» Las líneas de batalla estaban tendidas, con la tradicional burguesía latinoamericana en natural alianza con la burguesía industrial-mercantil de la metrópoli, contra los débiles industriales nacionalistas de la América Latina. El resultado estaba prácticamente predeterminado por el anterior proceso histórico del desarrollo capitalista, que de esta manera había dispuesto las cartas.

En 1824, dos años después de las pautas señaladas por Canning, Inglaterra comenzó —sobre todo por intermedio de Baring Brothers— a conceder empréstitos masivos a varios gobiernos latinoamericanos que habían iniciado la vida con deudas contraídas en las guerras de Independencia e incluso con las heredadas de sus predecesores colonialistas. Los préstamos, por supuesto, fueron concedidos para abrir el camino al comercio con Inglaterra; y en algunos casos se les acompañó de inversiones en minería y otras actividades. Pero la hora no había llegado aún.

Analizando este episodio, Rosa Luxemburgo se pregunta con Tugan Baranovsky, a quien cita: «¿Pero de dónde obtuvieron los países suramericanos los medios para duplicar en 1825 las compras de 1821? Los ingleses mismos les suministraron estos medios. Los empréstitos emitidos en la bolsa de Londres servían de pago por las mercancías importadas.» Y comenta, citando a Sismondi, «Mientras duró este singular comercio, en el que los ingleses sólo exigían a los latinoamericanos ser tan amables para comprar mercancías inglesas con capital inglés, y consumirlas en su nombre, la prosperidad de la industria inglesa parecía deslumbrante. No había ingresos, sino que el capital inglés se empleaba para impulsar el consumo: los ingleses mismos compraban y pagaban por sus propias mercancías, las que enviaban a Latinoamérica, privándose meramente del placer de consumirlas» (Luxemburgo 422-424). En estas condiciones, el comercio exterior no era en verdad suficientemente provechoso para la metrópoli, y los empréstitos británicos a Latinoamérica se agotaron alrededor de 1830 y no reaparecieron durante un cuarto de siglo. Pues el solo comercio exterior no ha sido nunca el prin-

principal interés de las metrópolis, y menos aún con países —como muchos de los latinoamericanos de entonces— cuya capacidad de exportación de materias primas había sido seriamente disminuída por el deterioro de las minas y el estímulo a los cultivos de subsistencia ocasionados por la guerra, y en los cuales los intereses nacionalistas e industriales habían comenzado a imponer tarifas proteccionistas tras de las que (como en México) empezaban a levantarse fábricas de textiles tan completas y modernas como las de la misma Inglaterra de entonces. (Y para la sola inversión en el exterior, tal como la de hoy, el capitalismo metropolitano no se había desarrollado aún lo suficiente). Esta situación había de remediarse en Latinoamérica antes de que el comercio y el capital foráneos pudiesen jugar un papel más importante en el desarrollo capitalista. En las dos décadas subsiguientes, el comercio y el capital contribuyeron a los cambios que necesitaban en Latinoamérica, pero sólo en combinación con la diplomacia metropolitana y los bloqueos navales, tanto como con las guerras internacionales y civiles.

En el período que va de mediados de la década de los años veinte, hasta mediados de los años cuarenta y cincuenta, los intereses nacionalistas del interior eran todavía capaces de obligar a sus gobiernos a implantar tarifas proteccionistas en muchos países. Industria, marina de bandera nacional, y otras actividades generadoras de desarrollo evidenciaban señales de vida. Al mismo tiempo, los propios latinoamericanos rehabilitaban las minas abandonadas y abrían nuevas, y comenzaron a incrementar sus sectores de exportación agrícola y de otras materias primas. Para favorecer e impulsar el desarrollo económico interno, tanto como para responder a la creciente demanda externa de materias primas, los liberales lucharon por diversas reformas, principalmente la agraria, tanto como por la inmigración, que incrementaría la fuerza doméstica de trabajo y expandiría el mercado interno.

Las burguesías de Latinoamérica, orientadas comercialmente hacia la metrópoli, y sus aliados nacionales de la minería y la agricultura, se opusieron a este desarrollo capitalista autónomo, ya que las tarifas proteccionistas interferían sus intereses comerciales; y lucharon contra los industriales nacionalistas y los derrotaron en las guerras civiles de los años treinta y cuarenta entre federalistas y centralistas. Las potencias metropolitanas ayudaron a sus socios menores de Latinoamérica con armas, bloqueos navales e intervención militar directa e instigación de nuevas guerras dondequiera que fue necesario, como la de la Triple Alianza contra el Paraguay, que perdió los 6/7 de su población masculina en defensa de su ferrocarril financiado nacionalmente y de su esfuerzo de desarrollo autónomo genuinamente independiente.

- 74 El comercio y la espada estaban preparando la América Latina para el libre comercio con la metrópoli, y para que así fuese había que eliminar la competencia del desarrollo industrial latinoamericano; y, con la victoria de los grupos de intereses económicos orientados hacia el exterior sobre los grupos nacionalistas la economía y los estados latinoamericanos tenían que subordinarse aún más a la metrópoli. Sólo entonces se llegaría al libre comercio y regresaría el capital extranjero a sus dominios. Un nacionalista argentino de la época señalaba: «después de 1810... la balanza comercial del país ha sido permanentemente desfavorable, en tanto que los comerciantes del país han sufrido pérdidas irreparables. Tanto el comercio de exportación como el de importación y la venta al detal han pasado a manos extranjeras. La conclusión no puede ser otra, pues, sino que la apertura del país a los extranjeros ha demostrado ser perjudicial a la balanza. Los extranjeros desplazaron a los nacionales no sólo del comercio, sino también de la industria y la agricultura» y otro añadía: «No es posible que Buenos Aires haya sacrificado sangre y riqueza con el sólo propósito de convertirse en consumidor de los productos y manufacturas de los países extranjeros, pues tal situación es degradante y no corresponde a las grandes potencialidades que la naturaleza ha otorgado al país... Es erróneo suponer que la protección y la venta al detalle han pasado a manos extranjeras. La colocada bajo un régimen de libre comercio por espacio de veinte años, está ahora controlada por un puñado de extranjeros. Si la portección desaloja a los comerciantes extranjeros de sus posiciones de preeminencia económica, el país tendrá ocasión de felicitarse por haber dado el primer paso hacia la reconquista de su independencia económica... La nación no puede seguir sin restringir el comercio exterior, ya que sólo la restricción hace posible la expansión industrial; no debe soportar por más tiempo el peso de los monopolios extranjeros, que estrangula toda tentativa de industrialización» (Citado en Burgin 234). Pero lo soportó.

Según el correcto análisis de Burgin en su estudio sobre el federalismo argentino, «el desarrollo económico de la Argentina post-revolucionaria se caracterizó por un desplazamiento del centro de gravedad económica del interior hacia la costa, provocado por la rápida expansión de la última y el simultáneo retroceso del primero. El carácter desigual del desarrollo económico condujo a lo que fue en cierta medida una desigualdad que se perpetuaba a sí misma. El país resultó dividido en provincias pobres y ricas. Las del interior tenían que despojarse de grandes proporciones del ingreso nacional en favor de Buenos Aires y otras provincias del favorecer e impulsar el desarrollo económico interno, tanto como Este» (Burgin 81). En el Brasil, Chile, México, en toda Latinoamérica, los industriales, patriotas

y economistas de visión denunciaron este mismo inevitable proceso del desarrollo capitalista. Pero en vano: el desarrollo capitalista mundial, y la espada, habían puesto el libre comercio a la orden del día. Y con él llegó el capital extranjero.

El libre comercio, como lo advirtió Friedrich List, se convirtió en el principal producto de exportación de la Gran Bretaña. No fue por casualidad que el liberalismo manchesteriano nació en Algodonópolis. Pero fue abrazado con entusiasmo, como lo ha señalado Claudio Veliz, por las tres patas de la mesa económica y política de la América Latina, que habían sobrevivido a los tiempos coloniales, derrotado a sus rivales domésticos representantes del desarrollo nacionalista y capturado el Estado en sus países y, ahora, se colocaban de aliados y sirvientes de los intereses extranjeros —a través del libre comercio exterior— para asegurar el cerrado monopolio nacional para ellos y sus socios extranjeros.

El libre comercio entre los fuertes monopolios y los débiles países latinoamericanos produjo inmediatamente una balanza de pagos deficitaria para los últimos. Para financiar el déficit, por supuesto, la metrópoli ofreció y los gobiernos satélites aceptaron, capital extranjero; y en los años cincuenta del siglo diez y nueve los empréstitos extranjeros comenzaron de nuevo a hacer sentir su presencia en la América Latina. No eliminaban los déficits, por supuesto; sólo financiaban y necesariamente incrementaban los déficits y el subdesarrollo de Latinoamérica. No era raro dedicar el 50 por ciento de las ganancias de la exportación al servicio de esta deuda y al fomento del continuado desarrollo económico de la metrópoli. Entre tanto, el déficit de la balanza y su financiación redundaron en sucesivas devaluaciones del patrón de oro o del papel moneda, y en inflación. Esto redundó en un aumento del flujo de capital de Latinoamérica a la metrópoli, ya que la primera tenía así que pagar más por las manufacturas de la segunda, y ésta menos por las materias primas de la primera. En Latinoamérica, las devaluaciones y la inflación beneficiaron a los comerciantes y propietarios nativos y extranjeros, en tanto que expoliaban a aquellos cuyo trabajo producía riqueza, robándoles no sólo su ingreso real sino también sus pequeñas tierras y otras propiedades.

El desarrollo del capitalismo industrial y el libre comercio implicaron, más que la apertura de la América Latina al comercio, la adaptación de toda su estructura económica, política y social a las nuevas necesidades de la metrópoli. El capital extranjero compensatorio fue necesariamente uno de los instrumentos metropolitanos para la generación de este desarrollo del subdesarrollo latinoamericano.

76 Expansión Imperialista y Subdesarrollo Latinoamericano

El período anterior preparó la irrupción del imperialismo y sus nuevas formas de manejo del capital, tanto en la metrópoli como en Latinoamérica, donde el libre comercio y las reformas liberales habían concentrado la tierra en pocas manos, creando así una mayor fuerza ociosa de trabajo agrícola y fomentando gobiernos dependientes de la metrópoli, que abrían ahora las puertas no sólo al comercio sino a las nuevas formas de inversión del capital imperialista, que rápidamente tomaba ventaja de estos desarrollos.

La demanda metropolitana de materias primas y su lucrativa producción y exportación para Latinoamérica, atrajeron el capital privado y público de esta última hacia la expansión de la infra-estructura necesaria para esta producción. En el Brasil, la Argentina, el Paraguay, Chile, Guatemala y México (en cuanto sepa el autor, pero probablemente también en otros países), el capital doméstico o nacional construyó el primer ferrocarril. En Chile, dio acceso a las minas de nitrato y cobre, que iban a convertirse en las principales abastecedoras de fertilizantes y metal rojo del mundo; en el Brasil, a los cafetales cuyo grano abasteció casi todo el consumo global, y así en todas partes. Sólo después que demostraron ser negocios brillantes —como una y otra vez ha acontecido en la historia de Latinoamérica— y después de que Inglaterra tenía que encontrar salida para su acero, entró el capital extranjero a estos sectores a hacerse cargo de la propiedad y administración de estas empresas inicialmente latinoamericanas, mediante la compra —a menudo con capital latinoamericano— de las concesiones de los nativos.

Un argentino, por ejemplo pregunta ¿Cómo se financió el desarrollo después de Caseros? ¿Con los recursos nacionales, o con el capital extranjero, según lo preconizaban todos los organizadores? Pues en efecto, el desarrollo posterior a Caseros se hizo entre nosotros con recursos nacionales y no con capital extranjero. Entre 1852 y 1890 la Argentina se procuró la mayoría de los elementos del progreso moderno, por sí sola: los restantes ferrocarriles que habían de integrar la red nacional(el nordeste de Entre Ríos, el central norte de Córdoba a Tucumán, el Andino, etc.) el alumbrado a gas, los tranvías de tracción a sangre, en la capital y el interior, el puerto de Buenos Aires. Inicióse en 1877 un movimiento de traspaso de empresas nacionales a compañías extranjeras. Caso primero y típico, o modelo de operaciones posteriores, fue la venta de la Compañía de Consumidores de Gas de Buenos Aires, que fue vendida a «The Buenos Aires Gas Company Limited», junto con el convenio que aquella tenía con la municipalidad de la capital argentina, sin desembolsar un centavo. El pago se efectuó de este modo: la sociedad inglesa mandó imprimir acciones con títulos en inglés, por un valor igual al capital de la compañía de consumidores, más un paquete de acciones

por cinco mil libras, para giro del negocio (porque hasta de eso carecía) y que emitió cuando tomó posesión de la fábrica que comparaba tan cómodamente. El único capital británico invertido en «The Buenos Aires Gas Company Limited» era el papel y la impresión de los títulos que se entregaron a los accionistas de la compañía porteña traspasada, más bien que vendida, a la entidad radicada en Londres.

Entre el último cuarto del siglo XIX y el primero del XX la Argentina traspasó en forma similar el Ferrocarril Oeste (cuya historia narrada por Scalabrini Ortiz ha quedado clásica), el de Entre Ríos, el Andino, a empresas británicas que en la mayoría de los casos no invirtieron sino el dinero necesario para promover el negocio, «for promotion». (Irazusta 71-74. Para semejante pero posterior «inversión extranjera» véase Frank 1964).

En Chile, John T. North, trabajador británico carente de toda fortuna, llegó a ser el legendario «Rey del Nitrato» por la compra que hizo de los bonos de las minas y el ferrocarril —despreciados por la Guerra del Pacífico— por el 10 por ciento de su valor nominal, que pagó con de 6 millones que le prestó el Banco Chileno de Valparaíso. Su verdadera inversión vino más tarde, cuando ya había hecho millones: cien mil libras en la guerra civil que, con la asistencia de la Marina Real de S.M., derrocó al Presidente Balmaceda, cuyo programa de gobierno incluía la nacionalización de las minas de nitrato y el empleo de sus beneficios en el desarrollo industrial y agrícola de Chile, en vez del de la Gran Bretaña (Frank 1966c).

Cálculos sobre «rendimientos del imperialismo», tales como el de J. Fred Rippy en su obra *Inversiones Británicas en Latinoamérica 1822-1949*. cuentan valores aparentes como «inversiones», y los provechos registrados como «ganancias» probablemente deducen los pagos y expensas de orden político a título de necesarios «costos» de producción, en la exposición de la tesis de que el imperialismo realmente «no paga», que Strachey y otros tratan de demostrar.

No obstante, prosiguieron los empréstitos a la América Latina. Pero las condiciones impuestas a los bonos comprados en Londres, París, Berlín y Nueva York eran tales, que las sumas de su pago representaban varias veces el valor del capital. Pero muchos de estos bonos no se pagaron, o su pago fue demorado y parcial. ¿Por qué, entonces, era ofrecido y aceptado este capital, y quién lo pagaba? Fred J. Rippy da parte de la respuesta: «Después de deducidos todos los honorarios, comisiones, descuentos y costos de impresión, y retenidos los intereses de los primeros diez y ocho meses, los latinoamericanos se encontraban próximos al remate de la operación, con dinero en mano equivalente al 60 por ciento más o menos, de la deuda contraída. Por una suma neta de 12 millones de libras esterlinas, se habían

78 obligado por más de 21 millones: ... Cuatro grupos son los más probables beneficiarios de tales inversiones: (1) los banqueros y especuladores vendedores de bonos; (2) los funcionarios y agentes de los países deudores; (3) las compañías de navegación; (4) los industriales, directivos y otros técnicos de los países inversionistas... probablemente el beneficio fue el de los banqueros, corredores y exportadores ingleses, y los burócratas concusionarios de Latinoamérica» (Rippy 11, 22, 173, 32).

Los gobiernos de Latinoamérica, además, traspasaron a manos extranjeras empresas y capitales nacionales. Si los gobiernos existentes no se mostraban inclinados a hacerlo, o estaban políticamente incapacitados, pronto un golpe militar con ayuda de la metrópoli instalaba un gobierno militar, que sólo requería tres o cuatro años de existencia para dispensar a los monopolios extranjeros concesiones por 99 años, suficientes para que pudiesen operar también durante los gobiernos democráticos — tradición que las dictaduras militares de nuestro tiempo han modernizado bajo la dirección del «Tío Sam». Por todas partes, «el Estado fue reducido a su verdadero papel de maquinaria política para la explotación de la economía campesina en favor de propósitos capitalistas — función real de todos los estados orientales (y latinoamericanos) en la etapa del imperialismo capitalista» (Luxemburgo 445).

En una palabra, este capital extranjero fue y es aún en gran medida un instrumento que permite a las burguesías metropolitanas y satélites enriquecerse y prosperar por la combinación de los ahorros, u hoy los impuestos, del pueblo de la metrópoli con el trabajo del pueblo de los satélites. Esto explica la profusa propaganda burguesa alrededor de este capital.

La periodicidad del capital fue —y es— otra pieza en el rompecabezas del desarrollo capitalista como un todo. Rippy (11) señala que «el flujo de capital fue muy irregular. La mayor parte del capital británico se trasladó a la América Latina en la década de 1880 y en la que siguió a 1902». Esto es, se suspendió en la década de depresión que siguió a la crisis mundial de 1893. Como en la época del libre cambio, y luego en el siglo veinte, el flujo de capital de la metrópoli hacia Latinoamérica lógicamente aumentaba en los momentos de prosperidad, para decrecer durante las depresiones, muy al contrario de la teoría según la cual el capital internacional tendría una función equilibrante al escapar de la metrópoli cuando los beneficios son bajos. El capital imperialista fue y es desequilibrante y contribuye por tanto a agudizar el desequilibrio interno del sistema capitalista. Por cierto que la teoría también sostiene que la automática función equilibrante de los mercados hace que el capital fluya de las balanzas comerciales favorables a los países deficitarios —y de los ricos a los pobres. El hecho es que operan en sentido contrario y sirven para incrementar el déficit y la pobre-

za de los satélites de Latinoamérica, en tanto que aumentan el excedente y la riqueza de la metrópoli de Europa y Norteamérica.

El significado y «rentabilidad» del capital imperialista no radica en las ganancias netas de la inversión, sino en su papel en el desarrollo y subdesarrollo capitalistas. Encauzó un enorme flujo de capital neto de los países pobres y subdesarrollados de Latinoamérica hacia los ricos y avanzados de la metrópoli, incluso en tiempo del imperialismo «exportador de capital» de que habla Lenin. Cairncross (180) calcula las exportaciones de capital de Inglaterra en 2.400 millones de libras esterlinas y el ingreso proveniente de su inversión en 4.100 millones entre 1870 y 1913. Latinoamérica suministró a la metrópoli materias primas para la industria y alimentos baratos para sus obreros en condiciones aún más favorables —que les ayudaron a rebajar los salarios y sostener las utilidades y les abrieron mercados extranjeros para sus bienes de capital y de consumo— contribuyendo así a mantener sus precios de monopolios y elevadas utilidades, en tanto que se ejercía mayor presión sobre los salarios reales.

En la América Latina, este mismo comercio y capital imperialista hizo más que incrementar el valor de producción, comercio y beneficios por la acumulación de cerca de U.S. \$10.000 millones de inversiones en esa zona. La metrópoli imperialista utilizó su comercio y su capital para penetrar en la economía de Latinoamérica y utilizar su potencial productivo mucho más completa, eficiente y exhaustivamente en valor del desarrollo de la misma metrópoli, que de lo que fueron capaces las metrópolis colonialistas. Como anotaba Rosa Luxemburgo sobre un proceso similar, «despojadas de todos sus eslabones oscurecedores, estas relaciones consisten en el hecho simple de que el capital europeo ha absorbido totalmente la economía agrícola egipcia. Enormes extensiones de tierra, trabajo y productos sin número, afluyendo como tributos al Estado, han sido convertidos por último en capital europeo, y acumulados» (Luxemburgo 438).

En realidad, en la América Latina el imperialismo fue más lejos. No sólo se sirvió del Estado para invadir la agricultura, sino que tomó posesión de casi todas las instituciones económicas y políticas para incorporar la economía entera al sistema imperialista. Los latifundios crecieron a un ritmo y en proporciones desconocidos en la historia, especialmente en la Argentina, el Brasil, Uruguay, Cuba, México y Centroamérica. Con la ayuda de los gobiernos latinoamericanos, los extranjeros se adueñaron —casi por nada— de inmensas extensiones de tierra. Y donde no se apropiaron de la tierra, fueron dueños de sus productos, porque la metrópoli también tomó el control y monopolizó el intercambio de los productos agrícolas y de la mayoría de los demás. Tomó posesión de las minas de Latinoamérica y aumentó su rendimiento, agotando a veces recursos econó-

micos, como los nitratos de Chile, en pocos años. Para exportar esas materias primas de Latinoamérica e importar sus equipos y mercancías, la metrópoli estimuló la construcción de puertos, ferrocarriles y otros servicios con recursos públicos. Las redes ferroviaria y eléctrica, lejos de ser verdaderas redes, irradiaban y conectaban el interior de cada país, y a veces de varios países, con el puerto de entrada y salida, que a su turno estaba conectado con la metrópoli. Hoy, ochenta años después, mucho de este esquema exportación-importación permanece aún, en parte porque el ferrocarril todavía está orientado en esa forma, pero principalmente porque el desarrollo urbano, económico y político orientado hacia la metrópoli —que el imperialismo del siglo diecinueve generó en la América Latina—, dio origen a intereses creados que, con el apoyo de la metrópoli, mantuvieron y expandieron este desarrollo del subdesarrollo latinoamericano durante el siglo veinte.

Implantada en la era colonial y ahondada en la del libre cambio, la estructura de subdesarrollo se consolidó en la América Latina con el comercio y el capital imperialista del siglo diecinueve. Se convirtió en una economía monoexportadora primaria con sus latifundios y su proletariado rural expropiado y aún con un lumpen-proletariado explotado por una burguesía satelizada actuando a través del estado corrompido de un anti-país: «México bárbaro» (Turner); las «Repúblicas del Banano» de Centroamérica, que no son sino «países compañía»; «La inexorable evolución del latifundio: sobreproducción, dependencia económica y crecimiento de la pobreza en Cuba» (Guerra y Sánchez); «Argentina británica»; y «Chile patológico», del que el historiador Francisco Encina escribió en 1912, bajo el título Nuestra Inferioridad Económica: Causas y Consecuencias: «Nuestro desarrollo económico de los últimos años presenta síntesis que evidencian una situación realmente patológica. Hasta mediados del siglo diecinueve, el comercio exterior de Chile estaba casi exclusivamente en manos de los chilenos. En menos de cincuenta años, el comercio exterior ha asfixiado nuestra incipiente iniciativa comercial; y en nuestro propio suelo nos eliminó del comercio internacional y nos desalojó, en gran parte, del comercio al detalle... La marina mercante... ha caído en tristes dificultades y sigue cediendo campo a la navegación extranjera aún en el comercio de cabotaje. La mayoría de las compañías de seguros que operan entre nosotros tienen su casa matriz en el exterior. Los bancos nacionales han cedido y siguen cediendo terreno a las sucursales de los bancos extranjeros. Una porción cada vez mayor de bonos de las instituciones de ahorro está pasando a manos de extranjeros que viven en el exterior».

Con el desarrollo del imperialismo del siglo diecinueve, el capital extranjero vino a jugar un papel casi equivalente al del comercio exterior en la tarea

de uncir la América Latina al desarrollo capitalista y de transformar su economía, sociedad y formas de gobierno hasta que la estructura de su subdesarrollo estuvo firmemente consolidada. 81

III EL NEO-IMPERIALISMO Y MAS ALLA

Con la primera Guerra Mundial, el sistema capitalista mundial inició una nueva etapa de su desarrollo. No consistió tanto en el desplazamiento del centro metropolitano de Europa a los Estados Unidos, como en la transformación conjunta de lo que había sido un capitalismo industrial —y luego financiero— en un capitalismo de monopolio. Iniciándose típicamente en los Estados Unidos, pero apareciendo poco después en Europa y también en el Japón, la simple firma industrial o casa financiera de antaño fue reemplazada por la corporación monopolista gigante, de base nacional pero dispuesta en realidad para el dominio del mundo, que es una multi-industria, colosal productora en serie de artículos estandarizados de nueva tecnología, que lleva adelante sus propias operaciones financieras, es su propio agente mundial de compras y ventas, y a menudo gobierno de facto en muchos países satélites y cada vez más en muchos metropolitanos también. Para responder a las nuevas necesidades del estado y la corporación monopolística de la metrópoli, el desarrollo neo-imperialista del siglo veinte ha creado nuevos instrumentos de inversión y penetración del capital, y los ha convertido, en mayor medida que el mismo comercio exterior, en la principal relación internacional con que se afianza en la metrópoli el desarrollo capitalista en su etapa de monopolio, a costa del desarrollo de un subdesarrollo aún más profundo en la América Latina.

Crisis en la Metrópoli y Desarrollo Latinoamericano

La primera Guerra Mundial dio a las economías satélites de la América Latina una tregua respecto del capital y el comercio exterior, tanto como de otros lazos con la metrópoli. Como había ocurrido en otras oportunidades, los latinoamericanos impulsaron su propio desarrollo industrial, principalmente por el mercado interno de bienes de consumo. No bien terminó la guerra, cuando la industria metropolitana, ahora principalmente norteamericana, penetró en precisamente aquellas regiones y sectores como los manufactureros de bienes de consumo en Buenos Aires y Sao Paulo, que los latinoamericanos acaban de industrializar con brillantes perspectivas. Después, apoyados en su poder financiero, tecnológico y político, las gigantescas corporaciones americanas y británicas desplazaron y aún reemplazaron —esto es, desnacionalizaron— la industria latinoamericana. La crisis de la balanza comercial que naturalmente siguieron, fueron remediadas con em-

82 préstamos externos, que cubrían los déficits, pero también servían para obtener del gobierno concesiones para intensificar la penetración de la metrópoli en las economías de Latinoamérica.

La crisis de 1929, en contra de la teoría del comercio internacional, pero de acuerdo con los precedentes históricos, redujo fuertemente el capital extranjero, así como el comercio, y por consiguiente la transferencia de recursos de inversión desde las satélites hacia la metrópoli. Este debilitamiento de los lazos económicos con y la reducción de la intromisión metropolitana en la América Latina, se inició con la depresión de 1930, se mantuvo con la recesión de 1937, y siguió con la Segunda Guerra Mundial y la consiguiente reconstrucción hasta principios de la década de 1950. Creó condiciones económicas y permitió cambios políticos en la América Latina que redundaron en el principio de su más fuerte política nacionalista y su más grande industrialización independiente desde las décadas de 1830 a 1840, y posiblemente de cualquier tiempo. En el Brasil la Revolución de 1930 dio a los intereses industriales una cuota de poder político, llevó a la presidencia al cada vez más nacionalista Getulio Vargas y permitió la industrialización de Sao Paulo. En México, la Primera Guerra Mundial había estimulado el renacimiento y continuación de la Revolución Mexicana anti-imperialista de 1910: la Depresión ocasionó y favoreció la consolidación de la Revolución bajo la presidencia del nacionalista general Cárdenas, que expropió todo el petróleo en manos de extranjeros, distribuyó las tierras y sentó las bases para la industrialización de la década del 40. En toda la América Latina, la crisis en la metrópoli fue la época de los entonces progresistas movimientos nacionalistas de Haya de la Torre en el Perú, Aguirre Cerda en Chile, Rómulo Gallegos y Rómulo Betancourt en Venezuela, y Perón en la Argentina. Ahora, la industrialización no se limitó a la producción de bienes de consumo para el mercado de altos ingresos, sino que incluyó la provisión —con capital nacional público y privado, y no extranjero— de bienes de capital para la industria pesada, tales como acero, productos químicos, fuerza eléctrica y maquinaria.

Expansión de la Metrópoli y Subdesarrollo de Latinoamérica

Con el fin de la guerra de Corea, también terminó esta luna de miel de Latinoamérica. La expansión metropolitana neo-imperialista —ahora a través del capital y el comercio de la corporación monopolística internacional— entró de nuevo en pleno empuje, reincorporó totalmente la América Latina al proceso del desarrollo capitalista mundial, y renovó su proceso de subdesarrollo. Las tradicionales relaciones comerciales metrópoli-satélite de inter-

cambio de mercancías manufacturadas por materias primas en condiciones cada vez más desfavorables para la América Latina, las crisis y déficits de las balanzas de pagos de los satélites, y los incesantes empréstitos compensatorios de emergencia por parte de la metrópoli, recobraron su vieja importancia. Pero ahora estaban reunidos y agravados, y el subdesarrollo estructural de la América Latina ahondado, por el anhelo neo-imperialista de los gigantescos monopolios de apoderarse de las industrias manufactureras y de servicios de Latinoamérica e incorporarlas al imperio privado del monopolio. Entretanto, las grandes masas latinoamericanas empobrecían cada día más.

Los principios esenciales de las inversiones del monopolio metropolitano fueron ya analizadas con agudeza y perspicacia, hacia fines de los años 20, por J. F. Normano en su obra *La Lucha por Sur América*: «Comparemos la estructura del comercio y las inversiones extranjeras en Sur América. Las exportaciones de los Estados Unidos comprenden principalmente unos pocos artículos de la moderna producción en masa. Automotores, radios, fonógrafos, máquinas, son unos pocos productos de las industrias en grande escala organizadas recientemente... ¿Quién produce estos artículos? Principalmente los mismos «Treinta Grandes»... Las importaciones de los Estados Unidos desde Sur América comprenden esencialmente productos de la tierra, minerales, materias primas como petróleo, estaño, café. ¿Quién los produce en Sur América? En su mayor parte, las organizaciones afiliadas de los mismos «Treinta Grandes» de los Estados Unidos. Sus inversiones radican virtualmente en factorías para el negocio de exportación. Gran parte del comercio exterior de los Estados Unidos con Sur América está dominado por las mismas firmas que invierten regularmente en las industrias locales. Estas empresas monstruosas parecen ser las primeras no sólo en inversiones sino también en comercio exterior... Todo el intercambio económico con Sur América parece ser en lo esencial un resultado de la incesante expansión de los gigantes de la industria... las empresas de los «Treinta Grandes» operan en todo el mundo, pero tienen sus domicilios oficiales en los Estados Unidos. Son ellas quienes manejan las inversiones, y a través de éstas la exportación de materiales de producción tales como máquinas o instalaciones de varias clases. Son ellas quienes supervisan la producción misma, y por ellas la distribución de los artículos manufacturados... Tal expansión mundial es típica de la moderna etapa del capitalismo, porque las fronteras nacionales son demasiado estrechas para empresas mundiales, (Norman 64-66, 61). Hacia 1950, 300 corporaciones norteamericanas aportaban más del 90% de las inversiones directas de los Estados Unidos en Latinoamérica, y desde entonces «el grado de concentración se ha consolidado aún más, (Naciones Unidas 1964a: 233).

84 En la década del 50, la corporación de monopolio internacional fue más allá de la simple instalación de la industria extranjera en el recinto de la barrera tarifaria protectora de la América Latina, que garantiza altos precios y beneficios. En primer término, el taller de montaje y la organización comercial extranjeros organizan una especie de sistema subsidiario, en el que los medianos y pequeños industriales latinoamericanos producen partes para la ensambladora local por cuenta del monopolio de la metrópoli, que prescribe su proceso industrial, determina su producción, es el único comprador de la misma, reduce su propio desembolso de capital apoyándose en la inversión y crédito de sus contratistas y subcontratistas latinoamericanos, y traslada los costos y pérdidas de las sobreproducciones cíclicas sobre estos fabricantes, en tanto que reserva para sí mismo la parte del león en los beneficios de este arreglo, para la reinversión y expansión en la América Latina o para remitirla a la metrópoli y a otros lugares de sus operaciones mundiales.

En los últimos años, los monopolios metropolitanos han avanzado un paso más en este proceso de integración metrópoli-satélite, asociándose con grupos industriales y/o financieros y aún con instituciones oficiales en las llamadas empresas mixtas. En Latinoamérica, este proceso es a menudo defendido como protector de los intereses nacionales y aún estimulado como inductor del progreso económico por quienes proponen —generalmente los socios de la «gran burguesía» latinoamericana, que con él se benefician, o sus representantes— la participación de México o el Brasil en la financiación y control de estas empresas o la «chilenización» (en lugar de nacionalización) del cobre mediante un 25, 49 o 51% de participación del gobierno en las minas norteamericanas del metal.¹ En los Estados Unidos, este proceso acaba de ser consagrado en una «Carta al Pueblo Americano» del Comité Coordinador Republicano, encabezado por un ex-Embajador en México, en la que se recomienda esta especie de «asociación» como la mejor Alianza para el Progreso, del «oportunidades verdaderamente iguales», así como las dictaduras militares que «pueden garantizar la estabilidad necesaria para conjurar el peligro comunista en períodos de transición política y económica». En esta nueva asociación con el capital y los gobiernos de Latinoamérica,

¹ La revista *Visión* (89) afiliada con las norteamericanas *Time* y *Life* hace notar: «Por término general, las grandes empresas están dispuestas que las pequeñas a dar la bienvenida al capital extranjero. Ciertas asociaciones de pequeños fabricantes, particularmente en México y el Brasil, se manifiestan incansablemente contra la instalación de empresas competidoras con capital extranjero.

No es ésta la actitud de los industriales de mayor vuelo. Su idea es que las empresas de capital extranjero aumentan el empleo nacional, aumentando por consiguiente el mercado interno para toda clase de productos y ayudando a la vez a suavizar las presiones sociales. Al mismo tiempo reconocen que las firmas extranjeras traen consigo nuevas técnicas, nuevos métodos que pueden asimilar».

los monopolios metropolitanos toman con gusto inicialmente una pequeña participación, que requiere menos capital propio. En realidad, la sociedad extranjera llega frecuentemente con poco o ningún capital, pero consigue su aporte en la localidad, respaldada en su reputación internacional y capacidad de crédito.

Así, de acuerdo con el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, el total del capital obtenido y empleado, teniendo en cuenta todas las fuentes de las operaciones de Estados Unidos en Brasil, en 1957, un 26% salió de Estados Unidos y el resto se fomentó en Brasil incluyendo 36% de fuentes brasileñas fuera de las firmas norteamericanas (McMillan 205). Ese mismo año, del capital norteamericano de inversión directa en Canadá, 26% procedía de los Estados Unidos mientras que el resto fue también obtenido en Canadá (Safarian 235-241 para este y demás datos sobre Canada). Ya en 1964, sin embargo, la parte de inversión norteamericana procedente de los Estados Unidos había descendido a un 5% haciendo que el promedio de contribución norteamericana al capital total manipulado por las firmas norteamericanas fuese sólo de un 15%, durante el período de 1957 a 1964. Todo el remanente de «inversión extranjera» fue obtenido en Canadá a través de ganancias retenidas (42%), reservas para depreciación (31%) y de fondos obtenidos por las firmas norteamericanas en el mercado de capital canadiense (12%). Según un survey realizado sobre las firmas norteamericanas de inversión directa que operaban en Canadá durante el período 1950-1959, el 79% de las firmas consiguió alrededor de un 25% del capital destinado a sus operaciones en Canadá, el 65% de las firmas consiguió alrededor de un 25% del capital destinado a sus operaciones en Canadá, y un 47% de las firmas norteamericanas con inversiones en Canadá obtuvo todo su capital operativo canadiense en este propio país y no en los Estados Unidos. Hay razones para creer que este aprovechamiento norteamericano del capital extranjero para financiar la «inversión extranjera» norteamericana, es mucho mayor aún en los países subdesarrollados, mucho más débiles o indefensos que Canadá.

La principal contribución de las corporaciones metropolitanas a la empresa mixta es, pues, un paquete tecnológico de patentes, diseños, procesos industriales, técnicos superpagados y, no lo menos importante, marcas de fábrica y campaña de propaganda; la mayor parte del capital de financiación es latinoamericano, como son los impuestos, licencias de exclusividad y otras concesiones y, tal vez lo más importante, la protección aduanera. La corporación internacional de monopolio procede entonces a tomar plena ventaja de su monopolio tecnológico, su reserva financiera y su directa o indirecto poder político, para derivar de la empresa común cada vez mayores beneficios que sus socios latinoamericanos, reinvertirlos y ganar un mayor

86 control sobre la empresa, la economía y el país en que opera. Entretanto, los socios latinoamericanos son políticamente castrados y luego utilizados para inclinar a sus gobiernos a crear o mejorar el clima de inversión para el capital «extranjero».

Esta asociación de los monopolios de la metrópoli con los negocios y gobiernos de la América Latina —o, más exactamente, esta absorción de los últimos por los primeros— no se limita en ningún caso a la industria manufacturera. Incluye la banca y negocios tales como los de seguros, por supuesto, y se extiende al comercio al por mayor internacional y doméstico, y al comercio al por menor, que se monopolizan cada vez más; a la producción agrícola para el mercado nacional y mundial, atendiendo a la financiación de sus gastos y al control de su producción; a toda clase de servicios, cine, música grabada, noticias para la prensa, radio televisión y, no lo menos importante, a la propaganda (como cualquiera puede comprobar para su placer o displacer, ya que el 95% de los productos que se anuncian por las pantallas de televisión de México y otros países de Latinoamérica son de marcas norteamericanas, empacados en programas del Oeste, del F.B.I. y de contraespionaje de no precisamente incierto contenido ideológico).

La integración vertical y horizontal de una corporación que opera y aún controla varios de estos sectores del mercado latinoamericano, —para no hablar del mundial—, permite por supuesto mayores utilidades en cada uno de los renglones tomado individualmente y en el total de las operaciones. Lo mismo puede decirse de las firmas estadounidenses que operan en la América Latina, y a que los bancos de Norteamérica les restan los depósitos latinoamericanos a dichas corporaciones, que compran y venden entre sí y colocan sus avisos en agencias de publicidad norteamericanas, que utilizan su influencia sobre la masa media de Latinoamérica para presionar por la adopción de medidas económicas y administrativas favorables a los intereses de la metrópoli y contrarias a los intereses populares. El monopolio capitalista integrado genera de este modo en Latinoamérica economías exteriores en varios sentidos: Exteriores a cualquier sector económico, exteriores a cualquier monopolio metropolitano y exteriores a cualquier economía latinoamericana, que por consiguiente se descapitaliza aún más en favor de la metrópoli.

Hoy, el desarrollo capitalista está dando un paso más. Habiendo ya evolucionado desde exportador de capital para inversión hasta monopolio que absorbe las economías nacionales de Latinoamérica en el imperio de una corporación, está preparándose ahora para absorber el continente latinoamericano en su conjunto en el monopolio de las corporaciones metropolitanas. Los Estados Unidos han comenzado recientemente a fomentar la Integración

Económica Latinoamericana, y tratan de lograr la formación de un Mercado Común Interamericano, que incluiría los Estados Unidos y el Canadá. Aún sin el último, la mayor parte del comercio inter-latinoamericano de manufacturas bajo el Tratado de Montevideo, es de corporaciones norteamericanas tales como la Kaiser y la General Electric, que pueden así fabricar en un país latinoamericano para exportar a otro. Más allá de estos acuerdos multilaterales de comercio exterior, la metrópoli americana está entrando también en acuerdos bilaterales, que son una especie de sub-imperialismo. Los Estados Unidos parecen haber escogido al Brasil en Sur América —desde el golpe militar de 1964— y en menor grado a México en Centroamérica, como una quinta columna o cabeza de plaza económica y política en Latinoamérica, desde la cual los monopolios americanos y su gobierno se toman los mercados y gobierno de los países menores, luego de que su tecnología, su capital y su influencia política han creado allí las necesarias condiciones expansionistas. Este desarrollo integracionista o sub-imperialista agrava, por supuesto, el desequilibrio económico y político, tanto en el interior de estos países como entre sí, tal como lo hace en su conjunto la expansión mundial de los monopolios (véase Marini).

El principal impulso a estas formas neo-imperialistas de desarrollo mundial desigual y de subdesarrollo latinoamericano desequilibrado, viene de la expansión y monopolización incesante de las corporaciones internacionales de base norteamericana y su nueva revolución tecnológica. Las consecuencias de este desarrollo capitalista en Latinoamérica van mucho más allá de una benévola inversión de capital y una provechosa introducción de avanzadas tecnológicas.

La revolución tecnológica de la automatización, la cibernética, y la unificación de todo el proceso industrial del monopolio, con la consiguiente y rápida obsolescencia de la maquinaria, su decreciente eficiencia relativa, y el exceso de equipo industrial, conducen a la transferencia de equipo ocioso o recientemente obsoleto de la metrópoli a la América Latina, a menudo sin cambiar de dueño (pero que, para efectos impositivos, se descarga de la casa matriz y se carga a las subsidiarias a exorbitantes precios de contabilidad, lo que aumenta artificialmente los costos, disimula sus ganancias reales, y ayuda a extraer del país receptor).

En Latinoamérica, el monopolio internacional utiliza este equipo y tecnología para competir con los rivales locales y eliminarlos o absorberlos, pues carecen de fondos o proveedores para comprar de los mismos, o no pueden obtener licencias para importarlos. A esto se le llama elevación del nivel tecnológico de la economía latinoamericana y eliminación de la ineficiencia.

88 De hecho en todas partes del mundo capitalista, la tecnología norteamericana se hace la nueva fuente del poder monopolístico y la nueva base del colonialismo económico y del neo-colonialismo político. Así la revista de negocios norteamericana, *US. News and World Report* (69) informa: «De repente el temor es muy real que Europa —que se está quedando cada vez más atrás de los EE.UU. en lo que a tecnología se refiere— terminará dentro de un decenio como una «región subdesarrollada»... Dice un destacado ingeniero alemán: «Como van las cosas, seremos una región atrasada dentro de 10 años. Entonces nos encontrarán golpeando la puerta de los Estados Unidos pidiendo limosnas, igual que cualquier otro país subdesarrollado.»

La corporación internacional que controla esta tecnología aumenta así su poder monopolista sobre sus socios latinoamericanos en las empresas mixtas, sobre sus rivales en otras firmas y sobre la economía de Latinoamérica en general. En la última, como resultado, la razón capital/trabajo se eleva, aumenta a la sobreproducción y declina el nivel general de salarios. Por estas razones y porque esta inversión se multiplica grandemente desde el extranjero sin incrementar correspondientemente el poder doméstico de compra, es que se hacen más frecuentes y prolongadas las crisis periódicas de sobreinversión, en tanto que el desempleo estructural y cíclico aumenta en la América Latina. Cuando ocurren, las firmas latinoamericanas débiles son devoradas por sus compatriotas más fuertes —aumentando el grado de monopolio— y éstas a su vez son absorbidas a precios reducidos por los monopolios de la metrópoli, aún más grandes y fuertes, para incrementar todavía más el grado de monopolio y de deslatinoamericanización. En tanto que durante 1964 el ingreso nacional per-cápita bajó un 6% en el Brasil, su más grande productora de acero fue absorbida por la Bethlehem Steel (Frank 1965b). De esta manera, el empleo del equipo existente en Latinoamérica, la dirección de sus nuevas inversiones y la selección de sus importaciones está determinada aún más por las necesidades y conveniencias de la metrópoli; y corresponden cada vez menos a las necesidades del desarrollo de la América Latina y a las necesidades sociales de su pueblo (Véase Frank 1966c).

Este capital monopolista, a más de reeditar los beneficios con que la economía latinoamericana es acaparada por la metrópoli, genera por supuesto una remisión aún mayor de utilidades por parte de estas firmas extranjeras y un mayor flujo de capital de Latinoamérica hacia los Estados Unidos.²

² La tasa de utilidades de los monopolios de la metrópoli en Latinoamérica es desconocida, pero ciertamente superior al 5 por ciento que a menudo pretenden. Los siguientes hechos pueden darnos una idea: La ganancia media sobre el capital invertido en manufacturas en los Estados Unidos es superior al 10 por ciento. Las 200 más grandes corporaciones de Norteamérica poseen el 57 por ciento de los activos pero reciben el 68 por ciento de las utilidades; por consiguiente, ganan por encima de la tasa media de bene-

En efecto, los estimados conservadores del Departamento de Comercio de los EEUU muestran que entre 1950 y 1965, el flujo total de capital destinado a inversiones salido de Estados Unidos hacia el resto del mundo, ascendía a \$23.9 mil millones de dólares, mientras que la correspondiente entrada de ganancias ascendía a \$37.0 mil millones, dejando una entrada neta, hacia los Estados Unidos de \$13.1 mil millones. De este total, \$14.9 mil millones afluyó de los Estados Unidos a Canadá, mientras que \$11.4 se dirigía en la dirección opuesta, con un flujo neto para los EEUU de \$3.5 mil millones. No obstante, la situación existente entre los Estados Unidos y todos los demás países, en su mayoría los pobres y subdesarrollados, es totalmente opuesta: \$9.0 mil millones de inversión fluye a esos países, mientras que \$25.6 mil millones de ganancias de capital salen de ellos hacia los EEUU, con una *entrada neta de los pobres hacia el rico* de \$16.6 mil millones. (87). El flujo correspondiente de capital de los EEUU hacia América Latina fue de \$3.8 mil millones y el flujo desde América Latina hacia los EEUU fue de \$11.3 mil millones, dejando un saldo desfavorable para América Latina de \$7.5 mil millones de dólares (Magdoff 29)

Como las corporaciones internacionales evaden impuestos y restricciones cambiarias mediante la regular sobrefacturación de las ventas de la casa matriz y la subfacturación de sus compras a sus subsidiarias de Latinoamérica, parte de sus utilidades quedan ocultas bajo el renglón de costos; y la remisión real de utilidades de América Latina a la metrópoli es mayor de la que se registra por los gobiernos de ambas.

Pero las operaciones en el exterior sobrepasan las inversiones correspondientes. La remisión de beneficios de inversiones directas de las corporaciones extranjeras le cuesta a Latinoamérica (con la excepción de Cuba) alrededor del 14% de sus ingresos por concepto de exportación de mercancías y servicios. Pero otras transferencias de capital registradas y ocultas están representadas por otro 11% de sus ganancias de cambio exterior, más un 15% adicional por el servicio de su deuda externa, lo que eleva al 40% de sus fivisas al escape anual de capital latinoamericano. Los pagos de América Latina por otros servicios exteriores, tales como transporte (10%), viajes al exterior (6%, y otros, absorben un 21% más de su rendimiento, para un gran total de 61% de las utilidades por comercio exterior de la América Latina más de \$5.000 millones por año, o sea, el 7% de su PNB, y casi la mitad de su inversión bruta (probablemente más que toda su in-

ficio. Las corporaciones que operan en el exterior, que son las más grandes, ganan de dos a cuatro veces más con su capital en el exterior que con el mismo capital en casa; y obtienen un múltiplo aún más alto de ganancias por sus operaciones en la América Latina que el obtenido por sus operaciones en el exterior (incluidos Europa y el Canadá) tomadas en conjunto. (Para fuentes véase Baran y Sweezy 87, 194-199); Michaels 48-49; Mandell II, 86-87; Gerassi calcula las utilidades de las firmas particulares a partir de los balances financieros que se dan a la luz). Véase también Magdoff.

90 versión neta) que se pagan a los extranjeros —casi enteramente de la metrópoli por estos invisibles servicios prestados, que no incluyen un solo centavo de mercaderías físicas para Latinoamérica. No es de extrañar el crónico déficit de balanza de pagos a pesar del hecho de contar con recursos adecuados (Frank 1965a)

Las facilidades comerciales de pago en Latinoamérica han declinado al mismo tiempo y en parte como resultado del capitalismo monopolista examinado arriba, ya que la política de precios de las corporaciones monopolistas internacionales y su determinación de la estructura económica de la América Latina afecta negativamente las condiciones comerciales de la última. Entre 1950 y 1962, los precios de las importaciones que hizo Latinoamérica se elevaron en un 10%, pero los precios de sus exportaciones cayeron un 12%; de modo que, en tanto que sus importaciones se elevaban un 42%, sus exportaciones tenían que hacerlo un 53% (Naciones Unidas CONF 32). En consecuencia, la América Latina perdió el 25% del poder de compra que deriva de sus exportaciones; equivalente al 3% de su PNB (Naciones Unidas ECLA 1964b: 33). Esta pérdida del 3% de su PNB por concepto de comercio, agregada a la de 7% del PNB a cuenta de servicios, o aún solamente el 5% (40% de utilidades sobre divisas) por cuenta de pagos financieros a extranjeros, equivale del 8% al 10% de su PNB, que duplica o triplica probablemente el monto del capital que la América Latina está dedicando a inversión neta (Como base de comparación, el desembolso total para la educación, desde kindergarten hasta universidad, pública y privada, asciende en América Latina a solamente 2.6% de su PNB (Lyons 63). Agregando, además, el porcentaje de PNB y el múltiple de inversión neta que adicionalmente se pierde por concepto de mano de obra y recursos ociosos actualmente en Latinoamérica, —comparados con los que se hubieran obtenido con la continuación de su industrialización de los años 30 y 40 y el período de la guerra de Corea—, tenemos que las pérdidas de exceso invertible de Latinoamérica, causadas por el neo-imperialismo, se elevan aún más, quizá doblándolas otra vez. Y si pudiéramos además calcular la desviación y abuso del trabajo y capital latinoamericanos engendrados por la absorción neo-imperialista de la economía de Latinoamérica y su dedicación al desarrollo monopolista mundial de la metrópoli —en lugar de serlo al desarrollo económico propio— tendríamos una más exacta medida de la torcida destinación de los recursos de Latinoamérica, de su desarrollo económico perdido, y del subdesarrollo estructural que el capital monopolista del neo-imperialismo ha generado en la América Latina de hoy.³

³ Novik y Farba han calculado las pérdidas de excedente económico de Chile en razón de lo siguiente: a la metrópoli, por cuenta de producción y exportación de cobre solamente, 5 por ciento del ingreso nacional; por desempleo, 15 por ciento; capacidad industrial ociosa, 8 por ciento; producción agrícola inferior al potencial inmediato, 3 por

Este desarrollo neo-imperialista de condiciones desmejoradas de comercio, déficits crónicos y crisis recurrentes en la balanza de pagos de Latinoamérica, así como la creciente necesidad de carreteras, energía y personal técnicamente entrenado para el servicio de los establecimientos de la metrópoli en ella, ha llevado a la metrópoli... a crear toda una sopa de letras con las instituciones financieras que manejan estas situaciones y atienden estas necesidades. Algunas de ellas son organizaciones de las Naciones Unidas, como el Banco Mundial (BIRD) y el Fondo Monetario Internacional (FMI). Otras son independientes, como la GATT; y varias, formal o efectivamente dependencias de los Estados Unidos, como el Eximbak, el Bancó para el Desarrollo Interamericano (BID)? ETC. Aunque hay entre ellas alguna especialización del trabajo, todas ejecutan esencialmente las mismas funciones en Latinoamérica: Apoyar la incorporación de la inversión financiera de ese continente a la estructura del capitalismo monopolista de la metrópoli, sin pagar por ella, más financiando los inevitables déficits resultantes, o las nuevas necesidades de infraestructura y personal técnico, atendidas por la Alianza para el Progreso en el desarrollo social del capital humano (última especulación económica de la metrópoli, que ahora lo recomienda como lo más importante de todo desarrollo); y a menudo financiando también los costos de inversión en Latinoamérica de las corporaciones que total o parcialmente pertenecen a la metrópoli, que reciben directamente estos empréstitos, o indirectamente a través de los gobiernos. Algunos observadores autorizados han caracterizado algunas de estas instituciones: La Comisión Económica para Latinoamérica de las Naciones Unidas, dice: «Las opera-

ciento —más o menos el 30 por ciento del ingreso nacional sacrificado a estos factores de subdesarrollo estructural. Pero, con mucho, la pérdida mayor de exceso económico corresponde a la mala distribución del ingreso; la renta percibida por encima del ingreso anual medio representa el 37 por ciento del ingreso nacional de Chile y, comparada con el nivel de los ingresos bajos, el 50 por ciento. Esta distribución del ingreso en Chile y la América Latina, que se hace cada vez más desigual, es al mismo tiempo reflejo y causa del alto y creciente grado de monopolio económico y político, sostenido y generado por la presencia de la metrópoli en América Latina. Como todo monopolio, produce una vasta distorsión de la distribución de los recursos del todo económico, base de la concentración del ingreso de que gozan unos pocos. Esta torpe distribución de los recursos se extiende no sólo a la clase de mercancías que se producen —automóviles en vez de camiones, buses y tractores— sino también el medio como se producen: tres docenas de fabricantes extranjeros producen ahora automóviles ensamblados en Latinoamérica para un mercado anual de cerca de 500.000 carros, o sea un promedio de 13.000 unidades anuales por fabricante. Doce firmas montaron ensambladoras en Venezuela, para un mercado nacional de automóviles de 30.000 unidades. En Europa, el mercado promedio por fabricante es de 250.000 y en los Estados Unidos, por supuesto, de una cifra aproximadamente diez veces mayor (Visión 100). El capitalismo monopolista que ocasiona esta clase de distribución de los recursos —12 firmas para producir 30.000 carros en total— y una pérdida de excedente que equivale al 50 por ciento del ingreso nacional, va ciertamente en interés de los super-monopolios de la metrópoli. Pero, contrariamente a lo que a veces se proclama, el mantenimiento y desarrollo de este subdesarrollo de Latinoamérica por parte de los monopolios, es también evidentemente la base inmediata de la supervivencia económica y política de los más grandes sectores de la burguesía latinoamericana, que es la primera en defenderlo.

92 ciones de crédito del Eximbank (o del gobierno de los Estados Unidos) y del BIRD (o Banco Mundial de las Naciones Unidas) siguen restringidas a empréstitos para proyectos concretos. Se arguye que esto se debe al deseo de ambos bancos de combinar su conocimiento técnico con los de los prestatarios en la necesaria investigación y estudio previos... También para posibilitar un control más estricto sobre el empleo de los fondos... En tercer lugar, el Eximbank y el BIRD han tratado por largo tiempo de evitar hacer préstamos que puedan competir con el capital privado extranjero. Esto redundó en un plan de créditos concentrado sobre todo en la infraestructura más bien que en la industria (Naciones Unidas CEPAL 1964a: 239-240). En su obra *Inversión Privada y Oficial de los Estados Unidos en el Exterior*, Raymond Midesell (477, 482) llega a afirmar que «El Banco (Eximbank) es fundamentalmente un instrumento de la política de los Estados Unidos... Las consideraciones políticas pesan demasiado en el otorgamiento de los empréstitos e incluso en las investigaciones iniciales u oficiales de los prestatarios extranjeros.» Después de citar a Mikesell, las Naciones Unidas observan que «es por tanto evidente que el Eximbank debe considerarse como un instrumento básico de la política exterior de los Estados Unidos» (Naciones Unidas CEPAL 1964a: 252). Por muy diplomáticamente que quisieran, estos observadores calificados hablan muy claramente de cómo y por qué estas instituciones metropolitanas controlan y dirigen la economía y la política de Latinoamérica. Bajo la amenaza de suspender esta financiación, creando balanzas de pagos insostenibles y crisis políticas, estas agencias de crédito de la metrópoli literalmente chantajea los gobiernos de Latinoamérica, cada vez más dependientes, para obligarlos a adoptar políticas monetaria y fiscal y planos de inversión prescritos para ellas por la metrópoli, en beneficio de la última.

Esta es la principal actividad en Latinoamérica del Fondo Monetario Internacional de las Naciones Unidas. Durante dos décadas, el FMI ha impuesto devaluaciones y políticas monetarias asfixiantes, estructuralmente inflacionistas, a docenas de gobiernos latinoamericanos. Mientras el FMI se sirve de justificaciones en términos de la teoría clásica del comercio internacional y de política monetaria, para oscurecer su política chantajista —a la que se llama exigir responsabilidad de los gobiernos de LA— los principales efectos claros de esta política en LA han sido las devaluaciones recurrentes de sus monedas que alteran contra LA las reglas comerciales de juego y rebajan para los monopolios de la metrópoli el precio del acaparamiento de la economía latinoamericana a través de la inversión; la convertibilidad forzosa de las monedas latinoamericanas, que permite a los monopolios internacionales convertir fácilmente sus utilidades en LA en dólares y oro; los obligados empréstitos de otras instituciones de la metrópoli, aparte de

los compensatorios empréstitos a corto plazo del FMI y de los créditos que vienen atados con cuerdecitas económicas y políticas; simultáneamente, el desempleo y la inflación estructurales en la economía de la América Latina que, con las devaluaciones, favorecen a los propietarios nacionales y extranjeros a costa de los obreros y empleados, cuyos ingresos reales se ven reducidos; y, por último, pero no lo menos importante, el consecuente deterioro de sus términos de intercambio y el empeoramiento de sus déficits de la balanza de pagos, que hace repetir el ciclo y aumentar la dependencia del FMI y otros instrumentos de inversión y crédito de la metrópoli, acompañada de una más fuerte dosis de remedio del FMI y de política neo-imperialista básica para Latinoamérica en una viciosa espiral interminable.

Esta espiral se refleja en el hecho de que la cuota que Latinoamérica debe dedicar al servicio de su deuda externa se eleva cada vez más —del 5% de sus ingresos de divisas en 1951-56, al 11% en 1956-60; al 16% en 1961-63 (Frank 1965a). Gracias a la Alianza para el Progreso, el servicio de la deuda latinoamericana es hoy indudablemente aún más gravosa, e inevitablemente se elevará en el futuro; aunque, de acuerdo con un comunicado de la Associated Press de 5 de abril de 1965, «el Eximbank está retirando anualmente de Latinoamérica 100 millones de dólares más de los que presta».

Dondequiera que las contradicciones económicas y políticas internas de los países de LA, creadas por este desarrollo neo-imperialista, no pueden ser sostenidas por más tiempo dentro de los límites del estado democrático burgués (en el que cada país se encuentra ahora ocupado por su propio ejército y policía, que —con entrenamiento técnico, orientación política, asesores y equipo⁴ militares de los Estados Unidos— reprimen las demostraciones de Obreros, estudiantes y otros grupos contra la orientación económica y política del gobierno), o donde su solución lesione demasiado los intereses de la metrópoli, la misión de resolverlas se asigna a una dictadura militar. Esta, invariablemente procede a rebajar el ingreso de la mayoría y a ampliar aún más las concesiones a los intereses metropolitanos y los privilegios de sus socios comerciales y aliados políticos de Latinoamérica —y a contener la resistencia popular mediante el asesinato, el exilio o la prisión de sus líderes y el terror sobre el pueblo mismo. Que estas medidas económicas y políticas en Latinoamérica son parte integrante del desarrollo y la política neo-imperialista, queda atestiguado con las propuestas metropo-

⁴ No puede pasarse por alto que el equipo norteamericano para la policía y las fuerzas antiguerrilleras de la América Latina, encargadas directamente de reprimir los movimientos populares, es siempre el más moderno y eficiente del modo general obsoleto y aún consta de armas o aviones defectuosos, que los Estados Unidos dejan de emplear pero cuya venta a Latinoamérica pesa en la balanza de pagos, como tan orgullosamente lo señala el Secretario de Defensa McNamara. (Para esta observación, estoy agradecido a mi señora esposa, Martha Fuentes de Frank).

94 litanas de ayuda militar a Latinoamérica (que se duplicó por el Presidente Kennedy en el primer año de su administración) y por las declaraciones de los funcionarios del gobierno norteamericano (tales como las de los expertos en asuntos de Latinoamérica del Departamento de Estado del presidente Johnson) de que no todos los golpes militares son iguales: Unos son más iguales que otros.

El capitalismo monopolista neo-imperialista ha penetrado o incorporado rápida y efectivamente la economía, el gobierno, la sociedad y la cultura de la América Latina. Al igual que el colonialismo y el imperialismo que le antecedieron, esta penetración neo-imperialista en la América Latina ha encontrado, ahora en mayor grado, viejos grupos de intereses creados, aliados y sirvientes de los intereses de la metrópoli. Monopolizan cada día más la economía latinoamericana y reparten entre sí los despojos de la explotación del pueblo de Latinoamérica, y en menor grado los del pueblo de la metrópoli. Pero el neo-imperialismo ha ido más lejos. La satelización económica de la industria latinoamericana es inevitablemente también la satelización de su burguesía. La política industrial nacionalista de los años 30 y 40 ya no existe, porque un número creciente de industriales latinoamericanos son ya, o lo serán próximamente, socios, funcionarios, abastecedores y clientes de las empresas y grupos mixtos, que nublan y oscurecen los intereses nacionales de Latinoamérica y —lo que es más importante— atan cada vez más fuertemente la cola de sus intereses personales al perro neo-imperialista, que la mueve. La mal llamada burguesía nacional latinoamericana, lejos de hacerse más fuerte e independiente, a medida que la industria se desarrolla bajo la dirección de la metrópoli, se hace más débil y más satelizada o dependiente cada año.

Sin embargo, el desarrollo del capitalismo monopolista hace más que atar económicamente a la metrópoli la burguesía de Latinoamérica mediante la satelización de sus establecimientos industriales, comerciales y financieros. El neo-imperialismo, como vimos arriba, sateliza la economía latinoamericana en su conjunto y la hunde cada vez más en el subdesarrollo estructural. Como la metrópoli se apodera de una porción creciente de los más lucrativos negocios de Latinoamérica y somete al resto a tremendas dificultades económicas, a la burguesía que vive de estos negocios menos lucrativos no le queda otra alternativa que luchar —aún en vano— por su supervivencia, agravando en precios y salarios el grado de explotación de su pequeña burguesía, obreros y campesinos, con el fin de exprimir alguna sangre adicional; y a veces, tiene que recurrir a la coacción militar directa para lograrlo. Por esta razón, casi toda la burguesía latinoamericana se ve obligada a contraer alianzas políticas con la burguesía metropolitana —esto es, someterse: Tienen algo más que un interés básico común en defender

el sistema de explotación capitalista; es que no puede ser nacional o defender intereses nacionalistas y oponerse a la usurpación extranjera en alianza con los obreros y campesinos de Latinoamérica —como lo indica la idea del Frente Popular— porque la misma usurpación neo-imperialista está forzando a la burguesía latinoamericana a explotar aún más a sus supuestos aliados obreros y campesinos, obligándola así a privarse de este apoyo político. En tanto que la burguesía de Latinoamérica persista en esa política de precios y salarios que explota a los trabajadores y en reprimir sus legítimas demandas para alivio de esta creciente explotación, no podrá recobrar su apoyo para enfrentarse a la burguesía de la metrópoli; así como la ineficiencia económica de esta explotación impide el ahorro doméstico para inversión y obliga a la burguesía a mirar hacia el exterior en busca de capital⁵

Por consiguiente, el neo-imperialismo y el desarrollo del monopolio capitalista están empujando a toda la clase burguesa de Latinoamérica a una alianza económica y política y a una dependencia aún más estrechas respecto de la metrópoli imperialista. La tarea política de invertir el desarrollo del subdesarrollo latinoamericano corresponde por tanto a los pueblos mismos, y la ruta del capitalismo nacional o estatal hacia el desarrollo económico está ya destruida para ellos por el neo-imperialismo actual.

IV SUMARIO Y CONCLUSIONES

Los esencial de la inversión y ayuda extranjeras bajo el neo-imperialismo, el subdesarrollo latinoamericano y la necesidad de sus implicaciones políticas arriba esbozados, no sintetiza en las autorizadas declaraciones e inequívoca conducta de los más altos representantes de las burguesías norte y latinoamericana, como sigue: La Comisión de Política Económica Exterior de los Estados Unidos ha declarado que la inversión en el exterior «es un medio de proveer de mercados a la industria y la agricultura norteamericanas; contribuye a la larga al incremento general del comercio y la prosperidad internacionales al influir en el aumento de la productividad y los

⁵ Como se observó arriba, la burguesía del Brasil ha estado tratando de encontrar una salida adicional, primero a través de la política exterior «independiente» de los presidentes Quadros y Goulart (que buscaron nuevos mercados en África, Latinoamérica y los países socialistas) y, luego de ello se demostró imposible en un mundo ya imperializado, a través de la política exterior sub-imperialista «interdependiente» iniciada por el actual gobierno militar como socio menor de los Estados Unidos. El sub-imperialismo brasileño requiere también bajos salarios en el Brasil, para que su burguesía pueda entrar al mercado latinoamericano sobre una base de bajos costos, ya que es además el único que tiene con equipo norteamericano obsoleto, aunque aún moderno. En los países subimperializados de Latinoamérica, la invasión brasileña también lleva a la baja de salarios, ya que es la única reacción defensiva posible de la burguesía local. De este modo el subimperialismo también ahonda las contradicciones existentes entre la burguesía y los sectores trabajadores de cada uno de estos países. (Para mayores análisis, véase Marini).

96 ingresos en el exterior; es un medio de primera importancia para que los recursos primarios de otros países puedan desarrollarse, a fin de satisfacer las crecientes necesidades civiles y militares de la economía norteamericana, y es un medio que todavía debería ser más importante, a través del cual se incrementa el ingreso nacional de los Estados Unidos mediante más amplias y más lucrativas oportunidades de inversión para el capital norteamericano» (citado en Cámara Textil, 48).

El economista mejicano Octaviano Campos Salas resume las consecuencias de la inversión extranjera para los países de Latinoamérica:

- a) El capital privado extranjero se apodera permanentemente de ramas de alta reutilidad, expulsando al capital nacional o no permitiendo el ingreso de éste, con apoyo en los elevados recursos financieros de sus matrices y en el poder político que en ocasiones ejercen.
- b) El poderamiento permanente de ramas importantes de la actividad económica impide la capitalización nacional y crea problemas de inestabilidad de balanza de pagos.
- c) Las inversiones directas de capital privado obstaculizan la política anticíclica —llegan cuando hay auge y se retiran en la depresión.
- d) Las demandas de preferencias y concesiones por parte de los inversionistas privados extranjeros para la formación de un «clima favorable» a la inversión en los países receptores son ilimitadas y excesivas:
- e) Es mucho más económico y más acorde con las aspiraciones de independencia económica de los países subdesarrollados, contratar técnicos extranjeros y pagar regalías por el uso de patentes que aceptar el control permanente de su economía por poderosos consorcios extranjeros.
- f) El capital privado extranjero no se adapta a la programación del desarrollo. (citado en Cámara Textil, 48).

Arturo Frondizi fue sustancialmente de la misma opinión: «No sobra recordar que el capital extranjero actúa generalmente como agente perturbador de la moralidad, la política y la economía de la Argentina... Una vez establecido gracias a concesiones excesivamente liberales, el capital extranjero obtuvo créditos bancarios que le permitieron expandir sus operaciones y por tanto sus utilidades. Estas utilidades fueron inmediatamente exportadas, como si todo el capital invertido hubiese sido importado por el país. De este modo, la economía doméstica vino a fortalecer la capitalización extranjera y a debilitarse a sí misma... La tendencia natural del capital extranjero en nuestro país ha sido en primer término, medrar en áreas de alta rentabilidad... Cuando el esfuerzo, la inteligencia y la perseverancia argentinos crearon una oportunidad de economía independiente, el capital extranjero la destruyó e intentó crearle dificultades... El capital extranjero tuvo

y tiene una influencia decisiva en la vida social y política de nuestro país... La prensa es también generalmente un instrumento activo de este proceso de sumisión... El capital extranjero ha tenido especial influencia en la vida política de nuestra nación, aliándose con la oligarquía conservadora... los que están atados al capital extranjero por lazos económicos (directivos, personal burocrático, abogados, periódicos que reciben propaganda, etc.) y los que, sin tener relaciones económicas, terminan siendo dominados por el clima ideológico y político creado por el capital extranjero» (Frondizi 55-76).

Todo el significado de estos análisis de la realidad de la inversión imperialista y neo-imperialista y sus consecuencias para la América Latina sólo se hace enteramente claro si tomamos en cuenta algunas observaciones adicionales de Frondizi y seguimos su posición y conducta posteriores respecto de la inversión imperialista, así como las de Campos Salas. Frondizi siguió advirtiendo a sus compatriotas en su libro de campaña electoral atrás citado *«Política y Petróleo»*: «En asuntos de política económica, las buenas intenciones —cosa subjetiva— no interesan; lo que cuenta son los resultados concretos de la política trazada —su aspecto objetivo... El capital extranjero mantiene un especial estado de conciencia que predispone a la entrega o la sumisión. Este estado de conciencia invade todos los rincones del país, todos los sectores sociales actuantes económica y políticamente; se refleja en todos los aspectos de la vida nacional, como si fuese un fatalismo histórico frente al cual no hubiese otra alternativa que inclinarse. Se renuncia a las posibilidades nacionales. Lo más terrible en este proceso de captura psicológica creado por el imperialismo es que personas de buena fe, sean ellas conocedoras o ignorantes, a sabiendas o no, sirven al imperialismo por defender sus intereses y la necesidad de mantener su continuada presencia. Por esta vía, los individuos y el pueblo pierden la conciencia de su propia personalidad y de la misión que deberían cumplir como su obligación histórica» (Frondizi 123, 76).

El aplastante peso de la realidad histórica objetiva sobre las subjetivas buenas intenciones, fue confirmado plenamente por el propio Arturo Frondizi cuando, como Presidente de la Argentina que había sido elegido sobre la plataforma expuesta, sucumbió a esta situación de captura económica, política y psicológica creada por el imperialismo, renunció a las posibilidades nacionales de la Argentina, y pasó a la historia como el hombre que entregó a los monopolios norteamericanos todo el petróleo de su país y la mayor parte de lo que restaba de su economía. Por su parte, el atrás citado economista mexicano, Octaviano Campos Salas, Ministro de Industria del actual gobierno de México, ahora otorga al capital monopolista norteamericano las concesiones que una vez llamara «ilimitadas y excesivas» y preside

98 —como lo observó entonces— sobre «el progresivo y permanente apoderamiento por parte de la metrópoli de importantes sectores de la actividad económica, lo que impide la formación de capital doméstico».

Dejando a un lado la propaganda y los buenos deseos, la tendencia real del aumento y descenso anual del Producto Nacional Bruto per cápita (y del Ingreso Nacional per cápita) en América Latina es: 1950-55: 2.2% (1.9%) de aumento; 1955-60: 1.7% (1.4%) de aumento; 1961-62: 0.8% (0.0%) de aumento; 1962-63: menos 1.0% (menos 0.8%), esto es, una baja absoluta (Naciones Unidas CEPAL 1964a: 6).

En tanto que desde antes de la Segunda Guerra Mundial la producción per cápita de alimentos se elevó en un 12% en el mundo entero hasta 1963-64, y un 45% en la Unión Soviética y la Europa Oriental (cuyos fracasos agrícolas son conocidos universalmente), la producción latinoamericana de alimentos per cápita descendió un 7% y su distribución entre el pueblo es cada día más desigual: El nivel absoluto de vida de la mayoría de los latinoamericanos está descendiendo (Frank 1966b). Para ellos evidentemente la única salida del subdesarrollo latinoamericano es por la vía armada hacia el socialismo.

FUENTES CITADAS

- Baran, Paul A. and Sweezy, Paul M. 1966. *Monopoly Capital*. New York, Monthly Review Press.
- Burgin, Miron. 1946. *The Economic Aspects of Argentine Federalism 1820-1852*. Cambridge, Harvard University Press.
- Crairncross, A. K. 1953. *Home and Foreign Investment, 1800-1913*. Cambridge, The University Press.
- Cámara Textil del Norte. 1957. *Las Inversiones Extranjeras y el Desarrollo Económico de México*, en Problemas Agrícolas e Industriales de México, México, Vol. IX, No. 12.
- Encina, Francisco. 1912. *Nuestra Inferioridad Económica: Sus Causas y Consecuencias*. Santiago.
- Ferrer, Aldo. 1963. *La Economía Argentina*. México — Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Frank, Andre Gunder. 1963. *Aid or Exploitation?* The Nation. New York, Vol. 197, No. 16, November 16. Also in: Peace News. London, Jan. 17, 1964.
- Frank, Andre Gunder, 1963. *On the Mechanisms of Imperialism: The Case of Brazil*. Monthly Review. New York, Vol. 16, No. 5, September.
- Frank, Andre Gunder, 1965a. *Services Rendered*. Monthly Review, New York, Vol. 17, No. 2, June. See Also «¿Servicios Extranjeros o Desarrollo Nacional?». Comercio Exterior. México, Tomo XVI, No. 2. Febrero 1966.
- Frank, Andre Gunder. 1965b. *Brazil: One Year from Gorillas to Guerrillas*, The Minority of One. Passaic, VII, 7 (68) July.

- Frank, Andre Gunder. 1966a. *El Desarrollo del Subdesarrollo*. Pensamiento Crítico No. 7.
- Frank, Andre Gunder. 1966b. *Hunger*. Monthly Review. New York, in press.
- Frank, Andre Gunder. 1966c. *Capitalism and Underdevelopment in Latin America* — Their History in Chile and Brazil. New York, Monthly Review Press.
- Fronidizi, Arturo. 1958. *A Luta Anti-imperialista*. Sao Paulo, Editora Brasiliense. Traducción de Política y Petróleo. Buenos Aires.
- Gerassi, John. 1963. *The Great Fear*. The Reconquest of Latin America by Latin Americans. New York, McMillan Co.
- Guerra y Sánchez, Ramiro. 1964. *Sugar and Society in the Caribbean — An Economic History of Cuban Agriculture*. New Haven and London, Yale University Press.. Translation of Azúcar y Población en las Antillas, La Habana.
- Irazusta, Julio. 1963. *Influencia económica británica en el Río de la Plata*. Buenos Aires. EUDEBA.
- Luxemburg, Rosa. 1964. *The accumulation of Capital*. New York, Monthly Review Press.
- Lyons, Raymond F., ed. 1964. *Problems and Strategies of Educational Planning, Lessons from Latin America*. Paris. International Institute for Educational Planning.
- Mandel, Ernest. 1962. *Traité d'Economie Marxiste*. Paris, René Julliard, 2 vols.
- Magdoff, Harry: *Aspectos económicos del imperialismo norteamericano*, Pensamiento Crítico No. 8, La Habana. (Versión original: *Economic Aspects of U.S. Imperialism*, Monthly Review, New York, November 1966.
- McMillan, Claude Jr., Richard F. González y Leo G. Erickson: *International Enterprise in a Developing Economy A Study of U.S. Business in Brazil*. M.S.U. Business Studies. East Lansing: Michigan State University Press, 1964.
- Marini, Ry Mauro. 1964. *Brazilian Interdependence and Imperialist Integration*, Monthly Review. New York, Vol. 17, No. 7. December.
- Michaels, David. 1966. (ed.) 1962. *U.S. Private and Government Investment Abroad*. Eugene University of Oregon Books.
- Normano, J.F. 1931. *The Struggle for South America*. Boston.
- Novik Macovas, Nathan and Farba Lovin, Jorge. 1963. *La potencialidad de crecimiento de la Economía Chilena*. Un Ensayo de Medición de Excedente Económico Potencial. Santiago. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile, (Tesis).
- Rippy, J. Fred. 1959. *British Investments in Latin America 1822-1949*. Minneapolis, University of Minnesota Press.
- Safarian, A.E. *Foreign Ownership of Canadian Industry*. Toronto, McGraw-Hill Company of Canada, 1966, p. 235-241.
- Turner, John Kenneth. 1964. *México Bárbaro*. México. Ediciones del Instituto Nacional de la Juventud Mexicana. (Primera Edición en 1908).
- United Nations CONF. 1964. *Conferencia Mundial de Comercio y Desarrollo*. Examen de las Tendencias del Comercio Mundial. New York (E/CONF. 46/12. 26 de Febrero de 1964).
- United Nations, CEPAL. 1964a. *Estudio Económico de América Latina*. 1963. New York. (E/CN.12/696/Rev.1, Noviembre).
- United Nations. CEPAL. 1964b. *El financiamiento Externo de América Latina*. New York E/CN.12/649/Rev.1, Diciembre 1964).
- Véliz, Claudio. 1963. *Mesa de Tres Patas*. Desarrollo Económico. Buenos Aires, Vol. 3, No. 1-2, Abril-Setiembre.
- Visión. 1965. Progreso 64/65. *Revista del Desarrollo Latinoamericano*. New York.
- Williams, Eric. 1964. *Capitalism and Slavery*. Chapel Hill, University of North Carolina Press; reissued by Russell & Russell. New York. 1964.

