

IMPERIALISMO SIN COLONIAS *

Por Harry MAGDOFF

Las bruscas irracionalidades cometidas en el siglo pasado por el agresivo empeño colonialista de casi todas las grandes potencias, son, sin duda, una característica primaria del “nuevo imperialismo”. Toman seguramente la dramática peculiaridad de este proceso histórico y, sin embargo, no constituyen de manera alguna la esencia del nuevo imperialismo. De hecho, la costumbre de identificar al imperialismo con el colonialismo es un obstáculo para el estudio apropiado del tema, puesto que el colonialismo existió antes que el moderno tipo de imperialismo y éste ha sobrevivido al primero.

En tanto que el colonialismo en sí tiene una historia muy antigua, el colonialismo de los últimos cinco siglos y medio está estrechamente vinculado con el nacimiento y maduración del sistema socio-económico capitalista. La persecución y adquisición de colonias (incluyendo el dominio político y económico, a falta de posesión colonial) fue un relevante atributo de la revolución comercial, que contribuyó a la desintegración del feudalismo y a fundar el capitalismo. Los modelos regionales precapitalistas de intercambio existentes en el mundo, no fueron destruidos por las fuerzas inexorables del mercado. Por el contrario, el superior poder militar puso las bases para la transformación de estos modelos tradicionales de intercambio, dentro de un mercado cuyo foco de atención fueron las necesidades e intereses de Europa Occidental. El salto adelante en el poderío naval —basado en los avances de la artillería y en las embarcaciones capaces de llevarla— creó la fuerza de choque utilizada para anexar colonias, abrir puertos mercantiles, forzar nuevas relaciones comerciales, y desarrollar minas y plantaciones. Basado en el control del poder marítimo, este colonialismo estuvo confinado principalmente a las áreas costeras, excepto en América donde la población esparcida tenía una

* Traducción al español de Jorge Carrión Villa.

tecnología primitiva y era altamente susceptible a las enfermedades infecciosas europeas.¹

Hasta fines del siglo diecinueve, las relaciones económicas con estas colonias estuvieron desde el punto de vista europeo, orientadas hacia la importación: fuertemente caracterizada por el deseo de los países metropolitanos de obtener bienes y riquezas esotéricas, que sólo podían encontrarse en las colonias. De hecho, durante la mayor parte de esos años, los europeos poco tuvieron que ofrecer a cambio de los metales preciosos, especias y productos agrícolas tropicales que ambicionaban.

La relación metrópoli-colonia cambió ante el influjo de la revolución industrial y el desarrollo del ferrocarril de vapor. Con éste, el centro del interés se desplazó de las importaciones a las exportaciones lo que produjo la ruina de la industria nativa, la penetración de grandes superficies de tierra, una nueva fase en la banca internacional, y la oportunidad creciente de exportar capital. Todavía más cambios se introdujeron con el desarrollo de la gran industria, basada en una nueva metalurgia; la aplicación industrial de la química orgánica; la creación de nuevas fuentes de energía, y los nuevos medios de comunicación y de transporte marítimo.

A la luz de las disparidades geográficas e históricas existentes entre las colonias y de los diferentes propósitos a los que sirvieron en diferentes tiempos, difícilmente se puede rechazar la conclusión de que intentos, como los de algunos historiadores y economistas de colocar todo colonialismo dentro de un solo modelo, están condenados a ser insatisfactorios. Hay, ciertamente, un factor común en todas las experiencias coloniales; esto es, la explotación de la colonia para beneficio de los centros metropolitanos.² Más aún, existe unidad en el hecho de que los considerables cambios ocurridos en el mundo colonial y semicolonial, fueron provocados por las diferentes necesidades de un capitalismo en expansión y en continuo avance técnico. Sin

¹ CARLO M. CIPOLLA, *Guns, sails and empires: technological innovation and Early Phases of European Expansion 1400-1700*. Nueva York, Pantheon Books, 1965, "Epilogue".

² Obviamente los objetivos inmediatos de la adquisición de colonias no eran uniformes: algunas colonias se ambicionaban por su valor estratégico militar para la construcción y el mantenimiento de un imperio; otras para prevenir el crecimiento de imperios competidores, etcétera. El factor común antes mencionado se encuentra en la experiencia colonial misma. Sin preocuparse de las características, planificadas o accidentales, del proceso de adquisición, la administración de las colonias (y la manipulación de las áreas semicoloniales) estaba dirigida o llevó a la adaptación de las zonas periféricas al servicio del beneficio económico de los centros metropolitanos.

embargo, si queremos entender la economía y la política de alguna etapa del mundo colonial, tenemos que reconocer y distinguir las diferencias asociadas con los períodos del capitalismo mercantil, del capitalismo industrial competitivo, y del capitalismo monopolista del mismo modo que debemos distinguir estos niveles de desarrollo en los propios centros metropolitanos, si deseamos comprender el proceso del desarrollo capitalista.

La identificación del imperialismo con el colonialismo no sólo oscurece la variación histórica en las relaciones metrópoli-colonia, sino que también hace más difícil evaluar la postrer transformación del sistema capitalista mundial, el imperialismo de la era del capitalismo monopolista. Esta confusión a menudo se descubre en el empeño de crear modelos conceptuales rígidos, estáticos y ahistóricos, para enfrentarse a un fenómeno complejo y dinámico. Me propongo examinar aquí algunas de las más comunes equivocaciones de este género, en la creencia de que ello ayudará a clarificar el tema del imperialismo sin colonias.

LA PRESIÓN DEL CAPITAL EXCEDENTE

Una característica distintiva del nuevo imperialismo implicado en el período del capitalismo monopolista (esto es, cuando la corporación gigante es la preponderante y existe un alto grado de concentración económica), es el rápido ascenso de la exportación de capital. La liga entre la exportación de capital y la expansión imperialista consisten en la obvia necesidad, de parte de los inversionistas, de un ambiente seguro y amistoso.

Pero, ¿por qué la emigración de capital surge en el último cuarto del siglo diecinueve y continúa hasta la fecha? Una explicación frecuente es la de que los países capitalistas avanzados empezaron a abrumarse con la superabundancia de capital, que no podía encontrar buenas oportunidades de inversión en casa y, por consiguiente, buscó salida al extranjero. Si bien debe tenerse en cuenta la proposición de que el crecimiento del monopolio lleva a crecientes dificultades de inversión, no se desprende de ello que la exportación de capital fuese estimulada primariamente por la presión de un "excedente" de capital.

El análisis de la cuestión del excedente ha sido bien desarrollado por Baran y Sweezy en *Monopoly capital*.³ No obstante, es necesario

³ PAUL A. BARAN y PAUL M. SWEETZ, *Monopoly capital, An essay on the American economic and social order*. Nueva York, Monthly Review Press, 1966.

hacer la distinción entre la cuestión planteada por Baran y Sweezy, y la que aquí examinamos. De hecho, ellos analizan el concepto de "excedente económico" y no el de "capital excedente". El término de "excedente económico" no implica necesariamente "gran magnitud" de capital. Es simplemente un excedente sobre los costos necesarios de producción; y si en ocasiones también es excedente en el sentido de las teorías sobre capital excedente que da lugar a la exportación de capital, esta es una cuestión aparte y totalmente diferente. Baran y Sweezy en *Monopoly capital*, se ocupan de la dinámica básica de la inversión y el empleo, bajo las tendencias del monopolio que inducen al estancamiento. Argumentan que la exportación de capital no neutraliza la tendencia al estancamiento, pues el ingreso que retorna es mayor que el egreso de la inversión. Así, la exportación de capital intensifica el problema de las inversiones en el exterior del excedente, en lugar de aliviarlo. Se advierte que Baran y Sweezy analizan el efecto del capital exportado, no la causa. Al tratar con el efecto de esta exportación, no intentan analizarlo en todas sus ramificaciones. Se preocupan únicamente de su efecto en la distribución del excedente económico en el país de origen. Esta es una cuestión bastante diferente de la que estamos planteando: ¿cuál es la causa del incremento en la exportación de capital?

La clave para responder a esta interrogante se encuentra, en mi opinión, en comprender y considerar al capitalismo como un sistema mundial. La existencia de poderosos estados nacionales y la importancia del nacionalismo, tienden a oscurecer el concepto de un sistema capitalista global. Sin embargo, el nacionalismo de las sociedades capitalistas es el *alter ego* del internacionalismo del sistema. Las clases capitalistas prósperas necesitan estados nacionales no sólo para desarrollar mercados internos y construir infraestructuras adecuadas, sino lo que es igualmente importante, para asegurar y proteger las oportunidades de comercio e inversiones exteriores en un mundo de estados nacionales rivales. Cada nación capitalista quiere protección para sí misma, canales de preferencia para su comercio, y libertad para operar internacionalmente. Proteccionismo, un fuerte poderío militar y el impulso a los mercados externos son parte de un mismo paquete.

El deseo y la necesidad de operar a escala mundial son producto de la economía capitalista. Las presiones competitivas, los avances técnicos y los desequilibrios recurrentes entre la capacidad productiva y la demanda efectiva, crean continuas presiones sobre la expansión de los mercados. Los riesgos e incertidumbres de los negocios, interrelacionados con el ilimitado impulso de enriquecimiento conducen al

empresario a acumular cada vez más grandes activos y al proceso de recorrer cada punto de la tierra en busca de nuevas oportunidades. Los obstáculos, además de los límites técnicos de transportes y comunicaciones, son la resistencia de los nativos y la rivalidad de otros estados nacionales capitalistas.

Examinadas así, las exportaciones de capital, como el comercio exterior, son funciones normales de la empresa capitalista. Más aún, la expansión de las exportaciones de capital está naturalmente ligada de modo estrecho con la expansión geográfica del capitalismo. Ya en los primeros días del capitalismo mercantil, el capital empezó a desbordar sus límites originales, para financiar plantaciones y minas en América y Asia. Con esto vino el crecimiento de la banca ultramarina, para financiar el comercio con Europa, así como para ayudar a fluidificar las operaciones de inversión extranjera. Aun cuando las oportunidades de inversión hubiesen estado rezagadas en algunos lugares y durante algún tiempo, el impulso primario a la exportación de capital no fue la presión del capital excedente; sino la utilización del capital donde había oportunidades lucrativas, limitadas ciertamente por la tecnología de la época, las condiciones económicas y políticas en otras naciones, y los recursos del país de origen. Por ejemplo, cuando el poderío militar fue necesario para forzar la entrada en muchas de estas oportunidades de obtener ganancias, las carencias de mano de obra y de recursos económicos que pudieran ser inmediatamente dedicados a tales propósitos, limitaron también las oportunidades de inversión.

Como se dijo antes, las relaciones comerciales fueron trastornadas por el influjo de la revolución industrial y el surgimiento de manufacturas producidas en serie. La empresa capitalista buscó desesperadamente mercados de exportación, y así fue como las áreas ultramarinas sufrieron la carencia de bienes para ofrecer a cambio. Como resultado, muchos de los países que compraban a las naciones industrializadas se endeudaron pues sus importaciones tendieron a exceder a sus exportaciones. En tales condiciones, las oportunidades de inversión y la necesidad de capital prestado por las metrópolis se expandieron. La exportación de capital se convirtió así en un importante apoyo de la exportación de bienes. Como es bien sabido, el verdadero surgimiento de demanda de capital británico de exportación, advino con el desarrollo de los ferrocarriles. No sólo fue la industria británica la que suministró los rieles y el equipo a grandes territorios del globo, sino que a la vez el capital británico prestado e invertido, hizo posible la financiación de estas exportaciones. Además, las instituciones finan-

cieras que se desarrollaron durante la larga historia del comercio internacional y la exportación de capital, adquirieron vastos intereses en las actividades de los negocios extranjeros. Siguiendo sus propios imperativos de crecimiento, buscaron nuevas oportunidades para el uso del capital en ultramar, mientras acumulaban y estimulaban energicamente el capital doméstico para tales inversiones.

Lo importante es que la exportación de capital tiene una larga historia. Es el producto de a) operaciones a escala mundial de los países capitalistas avanzados, y b) las instituciones y la estructura económica que evolucionaron durante la maduración del capitalismo como un sistema mundial. Aquella exportación no es producto del capital excedente como tal. Esto no quiere decir que no exista el problema del "capital excedente" (alimentado a veces por el flujo de intereses y ganancias que retornan del exterior), ni que en ocasiones el capital no se mueva bajo la presión de tales excedentes. Una vez que el sofisticado mercado monetario internacional existe, los excedentes pueden ser utilizados de varias maneras. Fondos a corto plazo, por ejemplo, se moverán a través de las fronteras en respuesta a temporales escaseces o facilidades monetarias en los múltiples mercados. El dinero será prestado con propósitos políticos y económicos más generales; en una nación para ganar influencia, en otra para obtener un trato de preferencia. Pero el principal soporte de los mercados financieros internacionales es el sistema internacional de comercio e inversión, generado por las naciones industriales avanzadas, a causa de su necesidad de operar en mercados mundiales. Por eso, si bien el capital excedente doméstico puede ser un factor que influya en los movimientos del capital nacional hacia el exterior, la explicación principal, en nuestra opinión, se encuentra en las interrelaciones entre la situación económica doméstica de los países capitalistas avanzados y la de sus mercados en ultramar.⁴

⁴ Sobre la interrelación entre las exportaciones británicas de capital y de bienes ver A. G. FORD, "Overseas Lending and Internal Fluctuations 1870-1914" y A. J. BROWN, "Britain in the World Economy 1870-1914", ambos en el *Yorkshire Bulletin of Economic and Social Research*, de 1965. Acerca de la cuestión del excedente y/o de la escasez de capital, nótese la interesante observación de A. J. Brown en el artículo citado: "...el profesor Tinbergen, en su admirable estudio econométrico del Reino Unido en este periodo (*Business Cycles in the United Kingdom, 1870-1914*, Amsterdam 1951), encuentra una clara asociación positiva entre las exportaciones de capital y el tipo de interés a corto plazo, sugiriendo que el dinero se hizo escaso porque fue enviado al extranjero, y no que fue enviado al extranjero porque fuese abundante". (p. 51).

¿Cuál es, entonces, el porqué del surgimiento repentino de la exportación de capital asociada con el imperialismo moderno? En mi opinión la respuesta es coherente con el análisis anterior, así como también con la naturaleza de esta última etapa del capitalismo. Primero, la aparición del neoimperialismo coincide con el ascenso de muchos estados industriales capaces de desafiar la hegemonía británica sobre el comercio y las finanzas internacionales. Estos países expandieron sus exportaciones de capital con los mismos propósitos de incrementar el comercio exterior y obtener mercados de preferencia. Así, en lugar de la Gran Bretaña como exportador dominante de capital entre muy pocos otros, una nueva cosecha de exportadores salió al escenario, con el resultado de que el flujo total de exportaciones de capital aumentó enormemente. En segundo lugar, y asociado con la intensificación de la rivalidad entre las naciones industriales, está el crecimiento de las barreras de tarifas proteccionistas; una manera de saltar sobre esas barreras es la inversión extranjera. En tercer lugar, la nueva etapa del capitalismo se basa en industrias que requieren grandes abastecimientos de materias primas, tales como petróleo, y minerales de metal ferroso y no ferroso. Esto exige no solamente grandes sumas de capital para la exploración y el desarrollo de los recursos extranjeros, sino también capital prestado a estos países para la construcción de los también indispensables servicios públicos y de transportes. En cuarto término, la maduración de sociedades anónimas, de las bolsas de valores y de otras instituciones financieras proveyeron los medios para la movilización más eficiente del capital, tanto para su uso en el exterior como para su empleo interior. Finalmente, el desarrollo de las corporaciones gigantes aceleró el crecimiento del monopolio. La capacidad y la ambición de estas corporaciones de controlar los mercados, proveyeron otro importante incentivo para la expansión del capital hacia el extranjero.

Lo sucedido con las inversiones de los Estados Unidos en el extranjero es suficientemente revelador del problema del capital "excedente". Se podría esperar que si la presión de la superabundancia de capital fuera una razón importante, si no es que la más importante, de la exportación de capital norteamericano, todo el capital que pudiera ser empleado provechosamente en el extranjero sería retirado de los Estados Unidos. Pero éste no es el caso. Poseemos los datos acerca de la estructura del capital de las inversiones norteamericanas directas en el extranjero durante el año 1957. (Este es el último año del que tenemos información a la mano. Otro censo de inversiones en el extranjero fue hecho en 1966, pero los resultados no han sido publicados todavía). Encontramos que el 60% de los activos

norteamericanos invertidos directamente, son propiedad de residentes en los Estados Unidos, y el 40% de no residentes en éstos (principalmente residentes en el extranjero, pero incluyendo capital europeo y canadiense invertido en Latinoamérica, etcétera) (ver cuadro I B).

Hay un rasgo característico interesante en aquellos datos. Si separamos el capital de inversión permanente del activo en obligaciones, descubrimos que los residentes en los Estados Unidos poseen el 86% de capital de inversión y sólo el 25% de activo en obligaciones. Esto refleja la práctica de las firmas norteamericanas de asegurar el control sobre los capitales extranjeros, y capturar la mayor parte del flujo "perpetuo" de ganancias. Por lo que se refiere al capital prestado (a largo o a corto plazo), que con el tiempo se paga con las ganancias de la empresa, sería conveniente compadecer al rico nativo. Las supuestas presiones de los fondos "excedentes" de la metrópoli, aparecen insignificantes ante las necesidades de capital prestado de las empresas extranjeras.

También es preciso tener cuidado con la proporción 60-40 en que se reparten los activos de capital, mencionada anteriormente, pues exagera los fondos de capital proporcionados desde los Estados Unidos. Veamos cómo describe una revista de hombre de negocios, *Business Abroad*, las prácticas de inversión exterior de las corporaciones norteamericanas:

Al calcular el valor de la inversión de capital, la General Motors, por ejemplo, contabiliza intangibles como las marcas comerciales, las patentes, y la técnica (*know-how*) en una cantidad equivalente a dos veces el capital real invertido. Algunas corporaciones calculan la técnica, los planos, y así sucesivamente en un tercio del capital invertido, y proveen entonces un tercio de la inversión proporcionando maquinaria y equipo procedente de su nación de origen.⁵

Así, buena parte del 60% de los activos mantenidos por las firmas norteamericanas, no representa inversión efectiva, sino una evaluación de sus conocimientos, marcas comerciales, etcétera, y su propia maquinaria es valuada según los precios propuestos por la oficina matriz.⁶

⁵ *Business Abroad*, 11 de julio de 1966, p. 31.

⁶ Es difícil desenredar todos los factores para obtener un cuadro más realista. Primero, no todo el capital de inversión permanente representa una inversión original; una parte es excedente reinvertido. La observación de la *Business Abroad* se aplicaría solamente a la inversión original. Existe tam-

Se puede preguntar si este fenómeno consistente en emplear capital local, es una característica predominante de las prácticas inversionistas en naciones extranjeras más ricas. La respuesta es no. Es verdad que la parte suministrada por el capital local es mayor en los países europeos (54%) y menor en Latinoamérica (31%), pero la costumbre de obtener capital prestado localmente es característica de todas las regiones en que el capital norteamericano se invierte. (Ver cuadro II).

Lo sucedido con el flujo de los fondos para financiar las inversiones norteamericanas directas es aún más sorprendente. Hay datos sobre el origen de los fondos destinados a financiar estas empresas en el periodo comprendido entre 1957 y 1965. Si bien la información se limita a ese lapso, otras evidencias disponibles indican que no hay razón para considerar que tal periodo sea atípico.⁷

Estas cifras revelan que durante el periodo en cuestión, cerca de 84 mil millones de dólares fueron usados para financiar la expansión y las operaciones de las inversiones directas en el extranjero. De este total, sólo poco más del 15% procedía de los Estados Unidos. El restante 85% fue obtenido fuera de los Estados Unidos: 20% de fondos locales y 65% del efectivo generado por las operaciones de las mismas empresas en el extranjero. (Ver cuadro III).

Aquí también el modelo es similar para las naciones ricas y para las pobres. En todo caso, la contribución del capital norteamericano es menor en los países pobres que en los ricos: la contribución del capital norteamericano es del 16% por empresa en Canadá, del 20% en Europa, del 11% en América Latina, y del 14% en las demás áreas. No se pueden inferir demasiadas conclusiones de estas diferencias: grandes capitales salieron de los Estados Unidos durante

bién una tendencia contraria que lleva a una subestimación de la inversión norteamericana. En algunas industrias, especialmente en las extractivas, las firmas han cubierto capitales que están siendo usados productivamente todavía.

⁷ Nótese el más reciente crecimiento de la inversión directa norteamericana en el extranjero, a pesar de la restricción gubernamental de la salida de capital de inversión para reducir el déficit de la balanza de pagos. La *Business Week* (9 de agosto de 1969, p. 38) comenta: "Lo más importante, empero, es la facilidad creciente con que las compañías norteamericanas pueden pedir prestado en el extranjero. Este año... el 91% de sus gastos proyectados en ultramar, serán financiados por recursos exteriores de los Estados Unidos, ascendiendo del 84% del año anterior... El financiamiento exterior se ha vuelto tan fácil, de hecho, que los controles federales sobre los movimientos de dólares fuera de los Estados Unidos, han sido sólo un obstáculo menor para los planes de gastos en el extranjero".

aquellos años para financiar el rápido crecimiento de las empresas en Europa. Sin embargo, es conveniente observar que sólo un pequeño porcentaje del suministro de fondos necesarios para financiar las inversiones extranjeras procedía de los Estados Unidos. Esto es algo que difícilmente se podría esperar de acuerdo a la teoría de que la razón fundamental para la inversión en el extranjero es la presión de una superabundancia de capital en el país inversor.

LA TASA DESCENDENTE DE GANANCIA

Una segunda explicación que se da en ocasiones al incremento de las exportaciones de capital es la de la tasa descendente de ganancia. El razonamiento es que la acumulación del capital, acompañada de un crecimiento continuo del nivel de capital fijo destinado al trabajo produce una tendencia dominante a que la tasa promedio de ganancia descienda. Tal declinación induce a los capitalistas domésticos a invertir en el extranjero, donde los costos del trabajo son más bajos y las ganancias más altas.

No podemos examinar, ni es pertinente hacerlo aquí, la consistencia interna de esta teoría, ni si los hechos la confirman, ni tampoco, si fuera verdadera, cómo actúa esta tendencia en las condiciones monopolistas. Este examen es innecesario, en mi opinión, porque de cualquier modo, la tasa descendente de ganancia no podría explicar el modelo de los movimientos internacionales de capital. En otras palabras, no es una hipótesis necesaria en relación con el tema ya sea que en sí misma sea verdadera o bien falsa. Sin embargo, antes de dar razones para afirmar esto, me gustaría señalar que aquí como en el caso del "capital excedente", hay dos cuestiones diferentes. Nos ocupamos aquí de las *causas* de la exportación de capital en el período del imperialismo. Los *efectos* de la exportación de capital en las tasas de ganancias domésticas son otra cuestión indudablemente importante.

Si la hipótesis de "la tasa descendente de ganancia" fuese necesaria, se aplicaría a las inversiones directas y no al capital prestado. Las tasas de interés del dinero enviado al extranjero son generalmente atractivas, pero en préstamos relativamente seguros están sensiblemente abajo de las tasas de ganancia industriales. En esas condiciones la compra de bonos extranjeros por una corporación, no sería normalmente una acción compensadora contra la declinación de la tasa de ganancia.

Es necesario eliminar también aquella hipótesis para explicar las inversiones directas extensivas en la extracción de petróleo y en la

minería. Las inversiones en estas industrias no están motivadas principalmente por la comparación de las tasas de ganancias o caídas de las tasas de ganancia domésticas, sino por hechos geológicos. Los factores decisivos son los lugares en que Dios colocó los minerales, y los problemas de transporte para conducirlos a los centros de consumo. Claro es, las tasas de ganancias se consideran siempre y generalmente pesan mucho. El inversionista saca también más ventaja mientras más bajos jornales pueda pagar. No obstante, los beneficios de estas industrias extractivas no se basan en los jornales bajos, sino en la abundancia de recursos naturales donde se encuentran, y en las estructuras monopolísticas a través de las cuales se introducen en el mercado.

Es verdad que las tasas comparativas de ganancia entran en escena cuando, como en el caso de las minas de hierro de los Estados Unidos —antiguamente ricas en minerales—, comienzan a agotarse las reservas. Sobrevino entonces una embestida para desarrollar las reservas de hierro en la península de Labrador, Venezuela y Brasil. Pero aquí tampoco fue el factor decisivo la tasa descendente de ganancia ocasionada por el proceso de acumulación capitalista: sino, más bien, una declinación de la tasa de ganancia debida al estado de la naturaleza.

Si la tesis de "la tasa descendente de ganancia" tiene alguna validez, seguramente la mejor manera de probarla sería en relación a la inversión extranjera directa en las manufacturas. En éstas, si acaso, se podría esperar que el capital fluyera en respuesta a simples diferencias en las tasas de ganancia. ¿Qué pasa entonces con las inversiones directas en las manufacturas? No haría falta decir que la tasa de ganancia domina todas las decisiones de inversión, y debería ser claro también que el capital buscaría continuamente la tasa de ganancia más alta posible. Sea que las tasas de ganancias asciendan o descendan, se esperaría que el capital fluyera hacia afuera en tanto que las tasas de ganancia más altas se obtuvieran en el extranjero. Pero no es necesario que las tasas de ganancia obtenibles en el exterior sean más altas que el promedio de las tasas de ganancia domésticas para sostener este flujo. Lo que le preocupa al inversionista es la comparación de la ganancia lograda con la inversión adicional (o marginal) en la industria doméstica y en la industria en el extranjero. Teóricamente la nueva inversión extranjera puede tener un provecho inferior al del promedio de la tasa de ganancia local, y sin embargo ser atractiva. Por ejemplo, digamos que un manufacturero de refrigeradores está obteniendo un ingreso del 20 por ciento sobre su inversión doméstica. Quiere hacer una nueva inversión y encuentra que sólo obtendría

el 15 por ciento en su propio país, pero que puede obtener el 18 por ciento si invierte esos fondos en hacer refrigeradores en el extranjero. Se encuentra dispuesto a invertir en el extranjero, con el resultado de que sus inversiones en el exterior le rendirían menos que las ya hechas en su país. (Dicho sea de paso, esta es una de las razones por las que no son muy significativas las comparaciones de los datos sobre el promedio de las tasas de ganancia en la manufactura local y en el extranjero, aparte de las insuficiencias de las estadísticas mismas).

EL MONOPOLIO Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA

Una hipótesis mucho más útil que la de "la tasa descendente de ganancia" es, creo yo, aquella que encuentra el principal impulso para la inversión directa de capital a escala mundial, en los imperativos de las operaciones de capital en las condiciones de monopolio. Seméjante sistema analítico comprende una explicación de 1) el principal volumen de inversión, tanto en las industrias extractivas como en las manufactureras, y 2) el incremento de las exportaciones de capital durante el periodo del imperialismo. El propósito central de esta hipótesis es demostrar que la interrelación entre el aumento concomitante de las exportaciones de capital y del monopolio, es la esencia del nuevo imperialismo.

Los negocios, generalmente, pueden entenderse mejor como un sistema de poder, para usar una frase de Robert Brady. Pertenece a la esencia de los negocios tratar de controlar su propio mercado y operar, tanto como sea posible, como si el mundo entero fuera su coto. Esto era cierto desde el principio de la etapa capitalista. Sin embargo, mientras hubo muchos competidores en la mayoría de las industrias, las oportunidades de control eran bastante limitadas. Con el desarrollo de las condiciones de monopolio —esto es, cuando un puñado de compañías domina cada uno de los mercados importantes—, el ejercicio del control llegó a ser no sólo posible, sino crecientemente esencial para la seguridad de la firma y de sus capitales.

El hecho de que haya aparecido un grado significativo de concentración de poder no implica el fin de la competencia. Implica que la competencia ha alcanzado un nuevo nivel: los arreglos entre los competidores acerca de la producción, de los precios, de las políticas de ventas son más factibles que antes, y las decisiones en los negocios se logran con una anticipación razonable de cuál será la respuesta de la competencia. En virtud de que el capital opera a escala mundial, los arreglos de las empresas para repartirse mercados y/o la lucha

entre los gigantes por dominar aquellos se extienden a grandes sectores del mundo.

Además, la estrategia de la competencia cambia desde el periodo en que aquella se inicia. Rebajar los precios ya no es el método preferido para adquirir más grandes sectores del mercado. Los precios altos se mantienen, y la expansión de la producción se restringe a causa de la limitación de la demanda efectiva a precios altos o a la capacidad de ganar al competidor más grandes áreas del mercado a esos niveles de precio. No obstante, la necesidad de crecer persiste y el capital disponible aumenta; de aquí la constante presión contra los rivales para conseguir sectores más amplios de los mercados de otros dondequiera que se encuentren. Es conveniente hacer notar que esta lucha por mercados más grandes tiene lugar naturalmente en los países más desarrollados, donde ya existe demanda de productos muy elaborados, y es posible sacar ventaja de los lazos comerciales privilegiados sobre los otros imperios coloniales y semicoloniales. Esta lucha también tiene lugar en los países menos desarrollados, donde los nuevos mercados, aunque pequeños, pueden ser penetrados y las primeras firmas establecidas logran una duradera ventaja.

El impulso para invertir en el extranjero surge de esta competencia entre gigantes. Primero, la posesión de suministros de materia prima es de una importancia estratégica en el empeño por controlar los precios, para sostener los propios contra los competidores que a su vez controlan suministros, y para restringir el crecimiento de competidores que no poseen fuentes propias. Segundo, la necesidad de controlar y expandir los mercados es un gran estímulo y un incentivo para la exportación de capital; especialmente hacia donde la tarifa y otras barreras comerciales impiden la expansión de la exportación de mercancías ya elaboradas.

La correlación entre los motivos monopolísticos y el aumento de la inversión extranjera se basa no sólo en este análisis, sino también en el actual modelo de inversión, al menos en el caso del mayor inversionista en el extranjero, los Estados Unidos. Los aspectos monopolísticos de las inversiones norteamericanas (y de otros países) en petróleo y minerales metálicos, son demasiado bien conocidos para estudiarlos aquí. En la manufactura, es claro, las inversiones en ultramar resultan un juego para las más grandes firmas. En 1962, el 94 por ciento de los capitales de corporaciones norteamericanas dedicadas a manufacturas en el extranjero, estaba controlado por firmas con inversiones de 50 millones de dólares o más.⁸ Más aún, el estudio del

censo de las inversiones norteamericanas en el extranjero en 1957, demostró que la mayor parte de las inversiones en manufacturas fueron realizadas por firmas oligopolísticas en áreas a donde las ventajas del monopolio podían ser acarreadas: operaciones protegidas por patentes, conocimiento técnico exclusivo o avanzado, y/o diferenciación del producto mediante marcas de fábrica y técnicas similares.⁸

Este argumento no niega en manera alguna la primacía del afán de lucro. El único propósito del control monopolístico es asegurar la existencia y el crecimiento de las ganancias. El afán de lucro y el capitalismo son, después de todo, uno y lo mismo. Lo que sí necesita explicación es por qué, con el afán de lucro siempre presente, la exportación de capital en la forma de inversión directa se acelera en el comienzo de la etapa imperialista. Al respecto, sugiero que buscar la respuesta en la naturaleza y crecimiento del monopolio (o mejor dicho, del oligopolio), nos lleva a una explicación más profunda que la suministrada por la teoría de la "tasa descendente de ganancia", o como se discutió más arriba, por la de la "presión del capital excedente".

Si existe la oportunidad de lograr una ganancia adicional en el exterior con una tasa marginal más alta, el empresario la tomará siempre y cuando la política de la nación receptora sea propicia a la inversión extranjera y permita el retiro de las ganancias de ese país. Sin embargo, hay muchos factores que afectan la magnitud del margen de ganancia. Los salarios bajos y el precio de la materia prima son sólo dos de estos elementos; los costos de transporte, la productividad del trabajo, la capacidad administrativa, y los gastos generales son también influyentes. Y las influencias monopolísticas y semi-monopolísticas protectoras de las cuotas de ventas a altos precios, conllevan un peso enorme. En este contexto, es necesario señalarlo, las decisiones de inversión pueden ser modificadas por consideraciones adicionales. El hecho de que una gran compañía haya establecido una cabeza de playa en los mercados extranjeros, estimulará a los competidores a imitarla: dictan tal estrategia los requerimientos a largo plazo para asegurar una parte del mercado mundial, incluso cuando los beneficios inmediatos no sean claramente favorables. Como se señaló antes, las restricciones comerciales motivarán inversiones en el

⁸ Departamento del Tesoro Norteamericano, *Foreign Income Taxes Reported on Corporation Income Tax Returns*. Washington, D. C., 1969.

⁹ STEPHEN HUMER, *The Theory of Direct Investment*, Disertación doctoral, Massachusetts Institute of Technology, 1960.

extranjero de una firma, con el fin de proteger su mercado del otro lado de la barrera comercial. Cuando el balance de los factores es favorable a las ganancias y/o a la estrategia mercantil, la decisión de invertir en el extranjero se toma como algo natural.

A propósito de este tema, vale la pena advertir que una de las explicaciones más exageradamente simplistas del movimiento internacional del capital, es aquella que asigna un papel decisivo a las diferencias entre los salarios de los países exportadores de capital y los países importadores de capital. Para los Estados Unidos, donde los salarios son relativamente altos, *cualquier* exportación de capital puede ser interpretada de esa manera. Pero de ello no se debería inferir que la principal corriente de inversión extranjera tiene por objeto sustituir en el mercado norteamericano, con bienes producidos en el extranjero, los fabricados en casa. A lo más, se puede decir que algunos de los productos de ultramar toman el lugar de lo que, de otra manera, sería importado desde los Estados Unidos. (De este modo, las diferencias de los salarios son eliminadas como un elemento de competencia en los mercados ultramarinos). Lo sucedido en la distribución de las ventas de las firmas manufactureras norteamericanas establecidas en el extranjero (de 1962 a 1965), demuestra que, con la excepción de Canadá, menos del 2 por ciento de la producción norteamericana en el extranjero es enviada a los Estados Unidos. (Ver cuadro iv). El alto porcentaje de Canadá consiste principalmente en manufacturas basadas en recursos canadienses (papel, por ejemplo).

Aunque no es posible conseguir todavía una información completa, parece ser que desde 1965 se ha registrado un aumento en las ventas de firmas norteamericanas localizadas en el extranjero, de partes y ensambles en el mercado norteamericano. No obstante la relativa importancia de esta actividad no fundamenta el alegato de que sea un factor determinante en las inversiones norteamericanas en el extranjero. Por otra parte, los bajos porcentajes mencionados no quieren decir que tales cambios en la producción no tengan un impacto real y severo en la condición de los trabajadores norteamericanos, como en efecto ocurre. El movimiento de los bienes semimanufacturados y de los productos terminados en Japón, Italia, Corea, Hong Kong, etcétera, se han dejado sentir seguramente en algunos sectores del proletariado norteamericano.

IMPERIALISMO Y CRISIS

Volvamos ahora a nuestro tercer tema: el imperialismo como escape capitalista de las crisis. Cualquiera que sea el mérito de este punto de vista, puede llegar a ser confuso a menos que se intente ordenar la relación de causa a efecto. Las depresiones de las décadas iniciadas en 1870 y 1880; los desastres agrarios así como las crisis industriales de esos años, probablemente aceleraron el nacimiento del nuevo imperialismo. Pero no fueron por sí mismas la causa del imperialismo. Cuando más, la severidad de los desastres económicos y las políticas imperialistas arraigan ambas en las mismas transformaciones vertiginosas del siglo diecinueve.

El imperialismo tiene raíces más profundas que cualquier crisis particular o que cualquier reacción gubernamental ante las crisis. Esas raíces han de buscarse en los factores estudiados más arriba: el impulso expansivo de cada nación capitalista para operar a escala mundial, el desarrollo del monopolio, y las rivalidades nacionales asociadas con las exigencias de las economías avanzadas con estructuras monopolísticas.

El resultado de las crisis económicas es tornar a las clases dominantes y a los gobiernos sumamente conscientes de la necesidad de medidas correctivas. Recuerdan a los gobiernos perezosos su "deber" y los estimulan a la acción. Del modo como la realidad de las contradicciones del capitalismo se revela más claramente durante los periodos de tirantez, así las reacciones de los gobiernos se vuelven más evidentes bajo tal presión. Pero la política y la práctica del imperialismo económico y político pertenecen tanto a la prosperidad como a la depresión. Los gobiernos más enérgicos y previsores actuarán o se prepararán para actuar, en los periodos de calma y prosperidad. Los gobiernos tímidos e imprevisores serán ya sea despertados cuando la crisis los golpee, o bien derribados por un grupo político más vigoroso.

Un corolario del tema del "imperialismo como escape ante la depresión", es la idea de que el capitalismo se desplomará al disminuir el área de expansión imperialista. Esta tesis se basa en una visión poco realista y rígida del proceso capitalista. La pérdida de mercados y fuentes de materia prima crea serios problemas a la empresa capitalista, pero no lleva necesariamente a su hundimiento.

Casi no debería ser necesario señalar esto después de muchos años de experiencia, durante los cuales grandes sectores del globo se han separado de la órbita imperialista. Sin embargo, las teorías simplistas y mecanicistas parecen tener vida propia. Es importante comprender

el grado de flexibilidad de la sociedad capitalista que hace al sistema más durable de lo que sus antagonistas suponen en ocasiones. Los organismos biológicos muestran la misma cualidad: la obturación de una arteria del corazón puede ser compensada por el ensanchamiento de otra que asume su función. Es claro que estos ajustes orgánicos no son eternos y que muchas veces conducen a otras complicaciones mayores. Pero la importante lección que debe aprenderse de la historia del capitalismo es que los grandes problemas no llevan a un desplome automático.

Lo sucedido después de la Segunda Guerra Mundial, provee de un buen ejemplo de esta flexibilidad. El crecimiento de la maquinaria militar norteamericana llegó a ser un poderoso soporte de la economía norteamericana. A su vez, el éxito alcanzado por los Estados Unidos como organizador del sistema imperialista mundial en el borde del derrumbamiento, dio a los otros países capitalistas avanzados una importante ayuda, creando mercados y agrandando el comercio internacional. Esta flexibilidad, empero, no es ilimitada. Hay grietas claramente evidentes de los más recientes arreglos imperialistas por estabilizar los mercados internacionales de la moneda, así como también en las crecientes dificultades de la economía norteamericana misma. Las crecientes pérdidas de territorio imperialista crearán más problemas: lo que puede llevar a la agudización de la crisis cíclica, a una prolongada depresión y al desempleo masivo. No obstante, como sabemos por experiencia histórica, esto no implica necesariamente la caída del sistema. En definitiva, el destino del capitalismo sólo será decidido por clases vigorosas de la sociedad y partidos basados en estas clases, que tengan la voluntad y la capacidad de reemplazar el sistema existente.

EL PAPEL DEL GOBIERNO

Otro punto de discusión sobre el significado del imperialismo concierne al papel del gobierno, ya sea como iniciador del imperialismo o como agente potencial de su abolición. Aquí encontramos los dos extremos: 1) aquellos que ven al gobierno como el simple servidor directo de las grandes corporaciones y de los bancos, y 2) aquellos que ven al gobierno como una fuerza independiente, que arbitra intereses conflictivos y tiene una amplia libertad de elección para establecer su política.

Ninguna de estas opiniones es, en la mía, correcta. Las operaciones del gobierno en una sociedad compleja, dan como resultado el

desarrollo de una estructura política que tiene el carácter de una división especial de la sociedad, con responsabilidades y problemas de procedimiento adaptados para mantener el poder político. Como tal, un gobierno puede ser más o menos sensible a las necesidades de las industrias o firmas particulares. Aparte de las diferencias sobre tácticas, las acciones de los grupos gobernantes estarán influidas por su preparación y por su experiencia política previa, así como por su propio juicio acerca de lo que es mejor para mantenerse en el poder. Incluso un régimen político sensible a la presión de una industria o firma particular, si es competente y tiene integridad, resistirá tales presiones ante los intereses duraderos de toda la clase o clases en que se sostiene su permanencia en el poder.

Por otro lado, los grados de libertad que tienen los grupos gobernantes son mucho más limitados de lo que los liberales se inclinan a creer. Para retener el poder, los regímenes políticos deben aplicar una economía satisfactoria. Por consiguiente, deben trabajar por la mejora de la estructura económica y financiera que tienen a la mano, y no pueden perseguir fantasías inútiles del estilo de "lo que podría ser si". Los regímenes políticos más previsores y agresivos —aquellos que entienden cuáles son las principales palancas de la economía—, fomentarán el crecimiento del sistema económico construyendo caminos, puertos, vías férreas, marina mercante; adquiriendo colonias para estimular el comercio; expandiendo agresivamente su territorio (como ocurrió en los Estados Unidos durante los siglos XVIII y XIX). Los regímenes incompetentes, especialmente aquellos embarazados por excesivos conflictos internos entre diferentes grupos aspirantes al poder, gobernarán por medio de una economía claudicante. Como se indicó antes, a menudo un gobierno aprende lo que necesita para fortalecer y ampliar el cimiento económico de su sociedad por el camino difícil: advertido y aguijoneado por depresiones internas y/o por el empuje de naciones competidoras.

Las limitadas alternativas abiertas a los regímenes políticos se vuelven cada vez más claras en la historia del imperialismo. Aquí hay que tener en cuenta dos desarrollos estratégicamente significativos que señalan el nacimiento —o preparan el camino— del nuevo imperialismo.

1) Los conflictos internos entre los grupos con intereses creados dentro de las grandes potencias, se resolvieron a favor de las necesidades de la industria en gran escala y de los financieros de esa industria. Tres ejemplos pueden señalarse: a) el compromiso entre los industriales norteamericanos y los conservadores sureños en los Estados Unidos, después de la Guerra Civil; b) el compromiso entre la aristo-

cracia terrateniente y los grandes industriales de Alemania, y c) el afán de la restauración Meiji por crear las condiciones para el crecimiento de la industria pesada en gran escala en Japón. 2) El desarrollo feliz de la industria en gran escala está asociado a la creciente concentración del poder.

Una vez que la estructura de cada sociedad ha sido adaptada con buen éxito a las necesidades de los principales centros industriales, la trayectoria del futuro desarrollo económico se toma clara y precisamente definida. Un gobierno ulterior, aun cuando no fuera parte de la resolución previa del conflicto, tiene que seguir la misma línea: un ambiente confortable para los principales industriales y banqueros, y que se pueda extender tanto sobre el mundo, como sea necesario para las operaciones de los grupos interesados. Las decisiones acerca de la mejor forma de obtener este ambiente, nacional e internacionalmente, fueron tomadas por los políticos y oficiales militares, influidos por las ambiciones e ideologías de los últimos. Sin embargo, la última prueba de la competencia gubernamental —su capacidad de alcanzar sus objetivos políticos y militares— es el buen éxito de su economía: ninguna política de bienestar puede reemplazar la ocupación total y estable, las fábricas en actividad, y el flujo fácil de las finanzas. El éxito económico descansa, a su vez, en el buen éxito de los grandes negocios y las grandes finanzas. Las prácticas de la administración reformista de Franklin Roosevelt ofrecen un buen ejemplo: la presión sobre el incremento del comercio exterior como una salida de la crisis, y el trato franco con los "realistas económicos" (término empleado contra los grandes negocios por el presidente Roosevelt en sus diatribas más amargas) al enfrentarse a las necesidades de la producción de guerra. Es asimismo instructivo aprender de las prácticas de los regímenes liberales y "socialistas" en la sociedad capitalista. Por carecer de la clase de compromisos y ataduras específicos con los intereses de los negocios particulares que tienen los partidos conservadores, a menudo son más eficaces para hacer las reparaciones necesarias en la estructura de los negocios monopolistas. Lo que *no* hacen es reformas enderezadas contra los intereses básicos de los grandes negocios.

IMPERIALISMO SIN COLONIAS

Sería erróneo afirmar que el imperialismo moderno hubiera sido posible sin el colonialismo. Y sin embargo, el fin del colonialismo no implica, de ninguna manera, el fin del imperialismo. La explicación de esta aparente paradoja, es que el colonialismo, considerado como

la aplicación directa de la fuerza militar y política, era esencial para remodelar las instituciones sociales y económicas de muchas naciones dependientes en vista de las necesidades de los centros metropolitanos. Sin embargo, una vez alcanzada esta remodelación las fuerzas económicas —los precios internacionales, el mercado y los sistemas financieros— fueron suficientes para perpetuar e inclusive intensificar las relaciones de dominio y explotación entre la nación madre y la colonia. En estas circunstancias, a la colonia se le podía garantizar la independencia política formal sin cambios esenciales, y sin estorbar muy seriamente los intereses que habían llevado originalmente a la conquista de la colonia.

Esto no quiere decir que el colonialismo haya sido abolido gratuitamente. Las revoluciones, las rebeliones masivas y la amenaza de revolución; el miedo a la expansión del mundo socialista, y las maniobras de los Estados Unidos para ganar influencia en las posesiones coloniales de otros imperios, todo ello, prepararon el camino para la declinación del colonialismo después de la Segunda Guerra Mundial. El punto importante, sin embargo, es que la necesidad de disolver las colonias se llevó al cabo de modo que preservara para la nación madre tantas ventajas como fuera posible; y se previnieran las revoluciones sociales dirigidas hacia una independencia efectiva de las antiguas colonias. Mientras que la estructura socioeconómica para la continuación de la relación metrópoli-colonia, pudiera ser sostenida, quedaba aún la posibilidad de luchar porque los intereses más beneficiados con control colonial, no fueron puestos en peligro.

Estas observaciones no se aplican a todas las relaciones de dominación y dependencia características del imperialismo moderno. Algunos países independientes, que anteriormente poseyeron instituciones sociales y económicas propias, han caído directamente bajo la dominación económica de las potencias más fuertes, y así han llegado a ser dependientes sin haber atravesado jamás por una fase colonial. Algunos de esos países dependientes económicamente pueden tener sus propias colonias. Así, Portugal fue por mucho tiempo una dependencia de la Gran Bretaña, y el imperio portugués fue así un verdadero imperio dentro de otro imperio. No es sorprendente, por tanto, que la historia del imperialismo muestre una variedad tan amplia de forma y grados de dependencia política. Ni es difícil entender por qué, en su conjunto, los principales aspectos del esquema imperialista han existido en la era de la franca declinación del colonialismo como existieron en el periodo del colonialismo absoluto, en virtud de que las determinaciones primarias del imperialismo siguen siendo: 1) la estructura monopolística de los grandes negocios en las metrópolis, 2)

el imperativo de estos centros económicos de crecer y controlar las fuentes de materiales y los mercados, 3) la continuación de una división internacional del trabajo que sirve a las necesidades de los centros metropolitanos, 4) la rivalidad internacional entre las grandes potencias industriales por las oportunidades de exportación e inversión en los mercados ajenos y en el resto del mundo. A esto se añade un nuevo factor que crea temor en las naciones capitalistas avanzadas y forma el objetivo de mantener el sistema imperialista más urgente que nunca: la irrupción en el mundo del crecimiento de las sociedades socialistas y el desarrollo de los movimientos de liberación nacional que pretenden sacar a sus países de la red imperialista de comercio e inversión.

La declinación del colonialismo ha causado ciertamente problemas efectivos, algunos viejos y otros nuevos, a los centros imperialistas:

1. ¿Cómo mantener la dependencia económica y financiera de las naciones subordinadas, considerando las esperanzas despertadas por la independencia y la mayor capacidad de maniobra obtenida con esa independencia política? 2. Respecto a los antiguos poseedores de colonias, ¿cómo mantener su posición económica privilegiada y cómo defenderse de las intrusiones de potencias rivales? 3. Respecto a los Estados Unidos, ¿cómo extender su influencia y su control sobre las áreas reservadas a las potencias anteriormente colonialistas?

El problema de mantener una dependencia económica en las circunstancias consecutivas a la Segunda Guerra Mundial, se ha complicado por la rivalidad de la Unión Soviética, y por la presión extrema de algunas nuevas naciones independientes, esta última causada en parte por la lucha de las masas y en parte por nuevas élites que buscan la oportunidad de conseguir un papel mayor en la acción. A pesar de estas complicaciones, que han estimulado tácticas nuevas por parte de las potencias imperialistas, la estructura esencial de la dependencia económica ha persistido en el periodo del imperialismo sin colonias. No es fácil erradicar las relaciones de dependencia que maduraron y se mantuvieron durante un largo trecho de historia iniciada en los días del mercantilismo. En las múltiples etapas del desarrollo de las ataduras comerciales y financieras de las economías coloniales y semicoloniales, sus estructuras económicas se han adaptado cada vez más a su papel de apéndices de los centros metropolitanos. La composición de los precios, la distribución del ingreso y la asignación de los recursos han evolucionado —con la ayuda del poder militar así como de las fuerzas ciegas del mercado— de tal modo que reproducen continuamente la dependencia.

Este punto necesita subrayarse especialmente, pues los economistas se inclinan a pensar que el sistema de “precios y mercados” es un regulador *imparcial* de la economía, que asigna los recursos de modo de alcanzar la máxima eficiencia en su uso, asumiéndola como algo absoluto y objetivo, igualmente aplicable a todos los lugares y a todos los tiempos. En realidad las cosas son muy diferentes. La asignación de los recursos es la resultante de muchas fuerzas históricas. Para mencionar sólo algunas: guerras, colonialismo, los modos como los estados han ejercido sus poderes fiscales y otros; las manipulaciones (en diferentes tiempos) de los comerciantes influyentes, de los industriales y de los financieros; el manejo de las negociaciones financieras internacionales. A su debido tiempo los salarios, los precios y las relaciones comerciales, se convierten en herramientas eficientes para la *reproducción* de la asignación de recursos económicos *obtenida*. En el caso del antiguo mundo colonial, esto significa la reproducción de las relaciones económicas de dependencia.

Para llegar a controlar su propio destino, estos países tienen que terminar con los modelos de comercio internacional existentes y transformar su estructura industrial y financiera. Con menos que estos cambios básicos, el sistema económico y financiero permanece intacto, con o sin colonias. Aun las vigorosas políticas proteccionistas adoptadas por muchas semicolonias, han sido incapaces de romper las ataduras de la dependencia. Es cierto que, hasta cierto punto, han logrado estimular el desarrollo de manufacturas domésticas. Pero en muchas de las áreas más lucrativas, las manufacturas extranjeras abrieron fábricas adentro de los muros de tarifas y, de cualquier manera, expandieron la influencia económica extranjera.

El estado de dependencia no se sostiene y reproduce únicamente por la evolución de las relaciones mercantiles. También es mantenido por la estructura política y social de la nación dependiente. En términos muy generales, hay tres constituyentes de la clase gobernante en estos países: los grandes terratenientes, los grupos de negociantes cuyos asuntos están interrelacionados con los intereses de empresas extranjeras, y los hombres de negocios que tienen pocos o ningún vínculo con los intereses foráneos.¹⁰ Si bien el espíritu nacionalista pue-

¹⁰ Esta generalización es obviamente demasiado amplia para ser útil en el análisis de cualquier país específico. La clase y la composición social de un país dado serán mucho más complejas que lo indicado por los tres grandes agrupamientos enumerados en el texto. Se requiere un análisis especial, país por país, si se pretende comprender la dinámica de cualquier área particular. Así, en algunas naciones, se debe prestar atención al papel de los pequeños

de penetrar, más o menos, en estos tres grupos, ninguno de ellos tiene suficientes motivos para patrocinar cambios económicos estructurales del tipo que se requeriría para una economía independiente. Los intereses de los dos primeros grupos se verían seriamente perjudicados por movimientos decisivos de independencia. El único grupo que podría prever una ganancia de la independencia económica, sería el de los capitales nativos —esto es, aquellos cuya prosperidad no depende de los vínculos extranjeros y para quienes la independencia abriría nuevas oportunidades. Pero este grupo es generalmente demasiado pequeño y débil, para tener éxito tendría que romper el cerco de los otros dos sectores y destruir la base del poder del segundo. El éxito en una lucha así requeriría la capacidad de mantener el poder a través de rupturas implicadas en la transformación, y dependería de la movilización de los trabajadores y campesinos, empresa peligrosa en una época en que las masas están procurando el remedio de las injusticias que padecen y en cuyo empeño la revolución socialista puede aparecer rápidamente en la agenda.

De tal modo, tanto las estructuras económicas como las políticas de las antiguas colonias están bien adaptadas para la perpetuación de la dependencia económica junto con la independencia política. Las necesidades del imperialismo en esta nueva situación podrían ser satisfechas, si no fuera por una debilidad: la inestabilidad de la estructura del poder en las antiguas colonias. Esta inestabilidad tiene sus raíces en el propio sistema colonial. En muchas colonias el poder dominante desorganizó, en el pasado, a los grupos gobernantes tradicionales y destruyó su poder político. Además, las naciones madre crearon y auspiciaron *élites*, psicológica y económicamente dependientes de los gobernantes extranjeros. En aquel tiempo, esa fue una forma efectiva y relativamente poco costosa para mantener una nación anexada al imperio. Su debilidad dimanaba de que esto impidió el surgimiento de la autoconfianza y la fuerza necesarias para que cualquier sector pudiera tomar el poder en su propio nombre y fuese capaz de reestructurar la economía para sus propios propósitos. Sobre todo, las alianzas pactadas para tomar el gobierno político interno, fueron temporales y necesariamente inestables. Finalmente, las transformaciones de la independencia política, en especial en los países donde las

terratenientes, de los campesinos ricos, y de los prestamistas y comerciantes rurales. Los grupos de negocios urbanos están también frecuentemente más estratificados que lo indicado en el texto, con distinciones significativas entre los grupos de intereses comerciales e industriales y, dentro de cada una de estas categorías, diferentes grados de dependencia respecto a los asuntos industriales y financieros de los centros metropolitanos.

masas participaron en la lucha de independencia, dieron lugar a esperanzas de mejoramiento en las condiciones de vida que no podían ser satisfechas por los débiles regímenes postcoloniales. Los pueblos de las colonias identificaban al colonialismo no sólo con el despotismo extranjero, sino también con la explotación de aquellos que se habían adaptado y habían cooperado con los poderes coloniales.

Por ello el mantenimiento de la influencia y el control por parte de los centros metropolitanos en el periodo postcolonial, ha requerido una atención especial. Las técnicas empleadas, algunas viejas y otras nuevas, caen dentro de diversas categorías: 1. Donde era posible, hacer negociaciones económicas y políticas para mantener las antiguas ataduras económicas. Esto incluye acuerdos de comercio preferencial, y el mantenimiento de la unidad de la moneda en circulación. 2. La manipulación y el apoyo de los grupos gobernantes locales, con el objeto de conservar la influencia especial de los centros metropolitanos, e impedir una revolución social interna. Aquí se incluyen, aparte de las operaciones del tipo de las que caracterizan a la CIA, la asistencia militar, el entrenamiento de cuerpos de oficiales, y ayuda económica para caminos, aeropuertos y similares obras necesitadas por el ejército local. 3. Ejercer influencia y control sobre la dirección del desarrollo económico y, hasta donde fuese posible, sobre las decisiones del gobierno que afectaran la asignación de los recursos. Entre estas medidas se encuentran los tratados de ayuda económica bilateral, y las políticas y prácticas del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional. Estas actividades, además de la influencia en la dirección del desarrollo económico, tienden a intensificar la dependencia financiera de los países que reciben la ayuda, respecto de los mercados monetarios metropolitanos.

El nuevo papel de los Estados Unidos es fundamental para el periodo del imperialismo sin colonias. La desorganización de otros centros imperialistas después de la Segunda Guerra Mundial y el crecimiento concomitante de vigorosos movimientos revolucionarios, generaron la urgencia de los Estados Unidos por restablecer la estabilidad del sistema imperialista, así como la oportunidad de hacer incursiones para su propio provecho. Quizá los mayores beneficios logrados por los Estados Unidos, como resultado de la desorganización económica de la guerra y de los primeros años de la postguerra, fueron el triunfo del dólar norteamericano como moneda dominante en la circulación internacional, y la conversión de Nueva York en el principal centro de la banca internacional. Así se creó el mecanismo financiero para el ensanchamiento de la base económica de los intereses de los negocios norteamericanos, al través de la expansión de las exportacio-

nes y el aumento de la inversión de capital y de la banca internacional, tanto en las economías de las naciones capitalistas avanzadas, como en el "Tercer Mundo".

Además de usar su nueva fuerza económica y financiera, los Estados Unidos acrecentaron sus esfuerzos por penetrar en los terrenos de las antiguas potencias coloniales: a) convirtiéndose en el principal proveedor de ayuda económica y militar, y b) construyendo una red global de bases militares y áreas estratégicas. El vasto sistema de bases militares tiene como objetivo amenazar a los países socialistas, y prevenir la separación de los miembros del resto del sistema imperialista. De la misma manera, la presencia militar norteamericana en todo el mundo (en conjunción con las fuerzas militares de sus aliados) y su predisposición a comprometer activamente estas fuerzas (por ejemplo en Vietnam), suministran la sustancia de la fuerza política que mantiene al sistema imperialista en ausencia de colonias.

CUADRO I

EMPRESAS CON INVERSIÓN NORTEAMERICANA DIRECTA EN OTROS PAÍSES EN 1957;¹ ACTIVOS DE RESIDENTES EN EUA Y DE RESIDENTES EN EL PAÍS EN QUE SE INVIERTEN

A. Porcentaje de los activos totales en inversión de capital propio y en obligaciones

Posesión	Activos totales		Activos en capital propio		Activos en obligaciones	
	(mil mill. de dólar.)	%	(mil mill. de dólar.)	%	(mil mill. de dólar.)	%
Propiedad de residentes en EUA	24.0	100.0	19.7	82.3	4.2	17.7
Propiedad de residentes locales ²	15.6	100.0	3.2	20.6	12.4	79.4
Total	39.6	100.0	22.9	58.0	16.6	42.0

B. Porcentaje de la distribución de los activos entre la posesión norteamericana y la posesión local

Posesión	Activos totales	Activos en capital propio	Activos en obligaciones
Propiedad de residentes en EUA	60.5	86.0	25.4
Propiedad de residentes locales	39.5	14.0	74.6
Total	100.0	100.0	100.0

(Las sumas no son absolutamente exactas porque se han redondeado los números)

¹ Las inversiones en finanzas y seguros han sido excluidas.

² Más exactamente, no residentes en EUA. Los poseedores son principalmente residentes en las áreas donde se encuentra la empresa norteamericana; aunque hay probablemente un flujo de fondos de Europa y Canadá para las empresas norteamericanas en otras zonas.

FUENTE: Calculado de *U.S. Business Investments in Foreign Countries*. Departamento Norteamericano de Comercio, Washington, D.C., 1960, cuadro 20.

CUADRO II

PORCENTAJE DE LA DISTRIBUCIÓN DE ACTIVOS DE LAS EMPRESAS NORTEAMERICANAS DE INVERSIÓN DIRECTA, POR POSESIÓN Y ÁREAS (EN 1957)¹

Posesión	Activos totales	Activos en capital propio	Activos en obligaciones
<i>En Canadá</i>			
Residentes en EUA	62.0	78.5	37.2
Residentes locales ²	38.0	21.5	62.8
Total	100.0	100.0	100.0
<i>En Europa</i>			
Residentes en EUA	46.2	83.9	11.1
Residentes locales ²	53.8	16.1	88.9
Total	100.0	100.0	100.0
<i>En Latinoamérica</i>			
Residentes en EUA	69.1	92.9	24.9
Residentes locales ²	30.9	7.1	75.1
Total	100.0	100.0	100.0
<i>En Africa</i>			
Residentes en EUA	51.5	80.7	23.9
Residentes locales ²	48.5	19.3	76.1
Total	100.0	100.0	100.0
<i>En Asia</i>			
Residentes en EUA	62.4	94.1	13.1
Residentes locales ²	37.6	5.9	86.9
Total	100.0	100.0	100.0

Las mismas notas y fuente del cuadro I.

CUADRO III

FUENTES DE LOS FONDOS DE LAS EMPRESAS NORTE-AMERICANAS DE INVERSIÓN DIRECTA EN OTROS PAÍSES: 1957-1965

<i>Fuentes de fondos</i>	<i>Fondos obtenidos</i>	
	<i>(mil mill. de dólar.)</i>	<i>Por ciento del total</i>
Estados Unidos	12.8	15.3
Obtenidos en el extranjero	16.8	20.1
Obtenidos de las operaciones de empresas extranjeras	54.1	64.6
Del ingreso neto	33.6	40.1
De la depreciación	20.5	24.5
Total	83.7	100.0

FUENTE: Los datos de 1957, la misma que en el cuadro I; los datos de 1958-1965 de *Survey of current business*, septiembre de 1961; septiembre de 1962; noviembre de 1965, y enero de 1967.

CUADRO IV

DIRECCIÓN DE LAS VENTAS DE LAS EMPRESAS DE MANUFACTURAS NORTEAMERICANAS, LOCALIZADAS EN EL EXTRANJERO; 1962-1965

<i>Áreas</i>	<i>Por ciento en la distribución</i>			
	<i>Ventas totales</i>	<i>Ventas locales</i>	<i>Exportadas a EUA</i>	<i>Exportadas a otros países</i>
Total	100.0	82.3	4.1	13.6
Canadá	100.0	81.8	10.8	8.1
Latinoamérica	100.0	91.5	1.6	6.9
Europa	100.0	77.2	1.0	21.8
Otras áreas	100.0	93.9	1.4	4.7

FUENTE: 1962—*Survey of current business*, noviembre de 1965, p. 19; 1963—*Ibid.*, noviembre de 1966, p. 9.