

INTRODUCCIÓN

HAY CONSENSO en cuanto a que en el decenio de 1970 ocurrirán cambios muy apreciables en las características y tendencias de la economía mundial en comparación con el decenio anterior. La crisis monetario-financiera de 1971 que hizo su aparición después de varias advertencias y trastornos anteriores, se ha interpretado como un signo de los cambios que venían gestándose en la economía mundial y como el principio de un reajuste de instituciones y prácticas para hacer frente a nuevas circunstancias.

A este respecto, son obvias las profundas transformaciones que han tenido lugar en el sistema internacional en el periodo de posguerra. Las estructuras de poder existentes en su inicio se han transformado sustancialmente. Las organizaciones y reglas de juego del comercio y las finanzas mundiales, que fueron delineadas en función del panorama de ese tiempo, han ido poco a poco demostrando su inadaptabilidad o su incongruencia respecto a las realidades que han surgido en estos decenios.

Por otro lado, la Estrategia Internacional de las Naciones Unidas para el Desarrollo delineada para la década de los 60 y con mayor vigor aún para el decenio presente, así como la creación y las tres conferencias de la UNCTAD —celebradas desde el principio del lustro anterior— colocan en primer plano las aspiraciones y problemas de los países en desarrollo y obligan a definir dónde se encuentran y cuáles son, a grandes rasgos, las tareas y opciones que se les plantean.

El balance general de la evolución de los últimos veinte años muestra como uno de sus rasgos más significativos la contradicción entre una expansión económica mundial sin paralelo en la historia y la agudización de problemas que afectan dolorosa y particularmente a las poblaciones del llamado Tercer Mundo. No es de extrañar, pues, que la crisis del “viejo orden” de la economía mundial lleva a estas últimas al ánimo de frustración tal como fue expresado por sus voceros en la III UNCTAD, celebrada en abril y mayo de 1972 en Santiago de Chile.¹

* Este trabajo, publicado en *International Economics*, ensayos en honor de Raúl Prebisch, editor Luis E. Di Marco, Academic Press, EE.UU., 1972, fue escrito en colaboración con Jan Křákal.

¹ Véanse, por ejemplo, las palabras de dos líderes tan destacados de naciones latinoamericanas, como el presidente de Chile, Salvador Allende, y el presidente de México, Luis Echeverría. Dice el primero: “...los pueblos pobres, subsidiamos con nuestros recursos y nuestro trabajo la prosperidad de los pueblos ricos. No se trata de reiterar aquí denuncias de injusticias, sino de comprobar que la estructura de intercambio internacional, tal como actúa, se ha vuelto un instrumento

Por otro lado, la *malaise* del tercer cuarto de este siglo no admite explicaciones simplistas o dogmáticas. Requiere interpretaciones más complejas, que son tema de múltiples ensayos y discusiones que no cabe recordar aquí.² Lo cierto es que la experiencia de las últimas décadas obliga a ser cauteloso, tanto con las previsiones “catastrofistas” (como las corrientes en los primeros años de posguerra) como con las “optimistas”, que se han enfrentado al hecho inusitado y paradójico de una expansión económica sin paralelo conviviendo con ásperas fricciones sociales y pugnas internas y externas.

Teniendo en vista este aspecto fundamental se ha querido en este trabajo realizar un balance sumario de las transformaciones experimentadas por la economía mundial en lo que respecta a la estructura del mundo industrializado y a los nexos entre éste y las economías subdesarrolladas, haciendo hincapié en la situación de la América Latina.

El método interpretativo de nuestro análisis corresponde con fundamento al concepto del sistema Centro-Periferia tal como fue ideado a fines de los años 40 por la CEPAL y particularmente por su destacado “padre espiritual” Dr. Raúl Prebisch. Como se verá más adelante este concepto mantiene su validez para el estudio de las relaciones actuales entre ambos polos del sistema.

En el primer capítulo del trabajo se examina el concepto original del sistema introduciendo algunas nuevas categorías analíticas resultantes del desarrollo posbélico, como, por ejemplo, los nuevos sistemas integrados (la CEE, la AELI, países socialistas), los lazos financieros y, especialmente, la inversión extranjera, etcétera.

El segundo capítulo trata sobre los principales cambios en el sistema económico mundial, o sea, la expansión global de la economía mundial, la polarización de ese crecimiento, la diferenciación interna del centro capitalista y el establecimiento de un subsistema socialista.

El tercer capítulo está dedicado a la marginalización e inserción dependiente de la Periferia —y en especial de la América Latina— en el sistema. Se estudia particularmente la marginalización continua en el mercado de bienes y respecto a la inversión directa del Centro, el creciente peso del capital público en los flujos financieros hacia la Periferia y el carácter de la inserción dependiente vía comercio e importación de capital.

explotador que succiona a los pueblos menos desarrollados...”; y el segundo: “Acudimos a la III Conferencia sin que la mayor parte de estas aspiraciones haya sido, en realidad, satisfecha. Transcurrido un decenio que fue de esperanza para la humanidad, los países en vías de desarrollo han recorrido un largo camino de frustración...” (*El Mercurio*, Santiago de Chile, 14 y 20 de abril de 1972).

² Marcuse, Galbraith, Garaudy, los “neo-marxistas” yugoslavos e italianos, Mandel, Silberman, etc., son apenas algunos nombres destacados de contribuidores al “gran debate”.

En el cuarto capítulo se caracteriza el nuevo centro o subcentro, que constituyen los países socialistas, y particularmente su diferenciación y sus relaciones internas y con el centro capitalista y la Periferia.

En el quinto capítulo se analiza la diferenciación interna de la Periferia y el debilitamiento de la posición relativa de la América Latina, así como las relaciones Centro-Periferia desde perspectivas más particulares —con los Estados Unidos, la Europa occidental y el Japón.

Finalmente, en el último capítulo se intentan algunas hipótesis respecto a los cambios registrados y sus repercusiones sobre el funcionamiento del sistema confrontándolas con las tesis originales de la CEPAL y planteando algunas opciones futuras para la Periferia.

Este trabajo representa cierta culminación y resumen de la investigación que los autores venían desarrollando desde hace tiempo en la División de Investigaciones y Desarrollo Económico de la CEPAL. Algunos de sus resultados ya han sido publicados anteriormente, tanto en los documentos oficiales de la CEPAL como en otras obras académicas. Nos referimos especialmente a estos trabajos: "América Latina y la economía mundial; algunas perspectivas y tendencias", CEPAL, Primera parte del Estudio Económico de la América Latina, 1971 (Doc. E/CN.12/935, junio de 1972); "The center-periphery system 20 years later", en Di Marco (editor), *International Economics and Development*, Academic Press, Nueva York, 1972, y "La inversión de capitales extranjeros en el sistema Centro-Periferia", Seminario sobre política de inversiones extranjeras y transferencia de tecnología en la América Latina, FLACSO e ILDIS, Santiago, 24-30 de octubre de 1971.

Los autores agradecen el apoyo y los comentarios al trabajo que se les brindaron de parte de la dirección tanto de la CEPAL como del ILPES (especialmente de los señores E. Iglesias, M. Balboa y R. Prebisch). No obstante lo dicho arriba, la responsabilidad de este ensayo es exclusiva de los autores.

1. EL CONCEPTO DEL SISTEMA CENTRO-PERIFERIA

LOS DOCUMENTOS de la CEPAL, a través de casi veinticinco años, han ido acumulando interpretaciones, juicios y sugerencias que abordan gran parte de los aspectos más significativos de los problemas teóricos y prácticos del desarrollo latinoamericano.

Entre ellos se destaca la gran atención prestada a las relaciones de la América Latina con las economías industrializadas. Sin volver aquí sobre los múltiples aspectos del asunto,¹ trataremos primero en este capítulo de recordar brevemente el contexto histórico del concepto Centro-Periferia así como sus principales hipótesis expresadas en el Estudio Económico de la CEPAL del año 1949² —que inspiró y redactó en gran medida el Dr. Raúl Prebisch. Se delineará después otro enfoque del sistema, teniendo en consideración los nuevos fenómenos que caracterizan las décadas de los años 50 y 60.

a) *El contexto histórico de las hipótesis de la CEPAL*

Remontándose al periodo en que comienza a actuar la CEPAL, esto es, al segundo quinquenio de los años 40, es fácil discernir una situación en que se contradecían —o, por lo menos, no armonizaban entre sí— el comportamiento y los propósitos en boga en los países hoy económicamente más avanzados de la región y el cuerpo de ideas y esquemas teóricos y doctrinarios prevalecientes. En efecto, mientras esos países, urgidos por las circunstancias que crearon la Gran Depresión y la segunda Guerra Mundial, habían emprendido con energía la transformación de sus estructuras económicas, apartándose del modelo de "crecimiento hacia afuera", no se había producido un proceso similar de reajuste en el plano intelectual, donde continuaban dominando los conceptos y las teorías afines con el antiguo sistema de la división internacional del trabajo.

En el esquema "clásico" de división internacional de trabajo, a la América Latina venía a corresponderle, como parte de la Periferia del sistema económico mundial, el papel específico de producir alimentos y materias primas para los grandes centros industriales.

Tras ese modelo de intercambio era fácil descubrir dos supuestas matrices. Según una de ellas, los adelantos de la productividad en una y otra áreas, llegarían a compartirse con ventajas adicionales para la Periferia a causa de que el progreso técnico se difundía con mayor vigor y amplitud en las producciones de tipo industrial. El otro supuesto era que la demanda de productos primarios iba a crecer en los centros

¹ Véase al respecto, *El pensamiento de la CEPAL*, Editorial Universitaria, S. A., Santiago de Chile, 1969.

² Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1949*, Naciones Unidas, Nueva York, 1951, especialmente pp. 16-47.

por lo menos al compás del aumento de sus ingresos y quizás más si se tenía en cuenta la posibilidad de agotamiento y de costos y precios crecientes de esos bienes.

Sobre ambas premisas se concentra de preferencia la crítica de los primeros estudios básicos de la CEPAL. Se puso de manifiesto que los agentes de producción —empresarios y trabajadores— de los países industrializados, en vez de transferir hacia la Periferia las ganancias del progreso técnico mediante una baja correlativa de los precios, tendían a absorber esas ganancias y a traducirlas en un aumento sostenido de sus ingresos.

El mecanismo que permitía y permite esa retención por parte del Centro es la relación de precios del intercambio. En efecto, de haberse cumplido la premisa clásica y con independencia de cualquier discusión sobre periodos y magnitud efectiva del problema, la relación entre precios industriales y primarios debería haberse inclinado nítidamente en favor de los segundos por la razón primordial de que en los centros y en la producción fabril y sus complementarias se había difundido preferentemente el progreso técnico y habían tenido lugar, por ende, los mayores avances de productividad. Lejos de perfilarse aquella tendencia, la relación de precios del intercambio se ha movido más bien en contra de los productos primarios. De este modo, aparte de negarse a éstos una coparticipación satisfactoria en el progreso tecnológico de los centros, parecen haber estado transfiriendo a los últimos parte de los adelantos de la productividad en el propio sector primario-exportador.

Por otro lado, la demanda de productos primarios tendió a crecer con relativa lentitud e irregularidad, contrastando con el dinamismo de la expansión industrial. De este modo, necesariamente debían irse rezagando aquellas economías especializadas en la producción básica *vis à vis* aquellas que tenían a la actividad industrial como principal soporte de su desarrollo.

b) Las hipótesis originales de la CEPAL

Sobre esa base se plantearon entonces las hipótesis principales acerca de los nexos y los términos del intercambio entre la Periferia y el Centro, que tomaron también en consideración las repercusiones del reemplazo del Reino Unido por los Estados Unidos como eje principal del sistema. Sin entrar en pormenores del Estudio Económico de 1949, podríamos resumirlas como sigue:

1) La capacidad de la América Latina para importar del Centro sufrió en el periodo después de la primera Guerra Mundial un deterioro continuo debido tanto a la disminución de las exportaciones como —en

mucho mayor medida— al empeoramiento de los términos del intercambio.³

ii) El deterioro de la capacidad para importar de América Latina se debió en lo principal a que:

- a) los bienes primarios representan una proporción decreciente del gasto o demanda globales a medida que se elevan las rentas en los países centrales;
- b) Hay sustituciones cada vez más generalizadas de productos básicos;
- c) con el progreso técnico va reduciéndose la participación de los insumos primarios en el valor de los bienes finales;
- d) políticas y diversos instrumentos proteccionistas en los países industrializados estrechan el acceso a sus mercados de los productos básicos en que se especializa la Periferia.⁴

iii) El ritmo de las importaciones del Centro depende —dentro de los marcos señalados en el punto anterior— fundamentalmente del ritmo de su desarrollo económico interno y no de su relación de intercambio con la Periferia.⁵

³ “La capacidad para importar depende fundamentalmente de la cantidad de productos que un país exporta y de la relación que el precio de tales productos guarda con el de las importaciones. Es obvio que las inversiones de capital extranjero influyen sobre la capacidad para importar, pero la posibilidad de servir los intereses y amortizaciones correspondientes depende también de la cuantía de las exportaciones y de sus precios relativos. No examinaremos aquí este aspecto del asunto.”

Los porcentajes de variación de los índices respectivos (sobre el promedio anual de 1925-1929 = 100) fueron:

	Índice de volumen físico de las exportaciones	ÍNDICE DE PRECIO		Términos del intercambio	ÍNDICE DE LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR	
		Exportación	Importación		Total	Per capita
1930-1934	-8.8	-44.3	-26.7	-24.3	-31.3	-36.6
1935-1939	-2.4	-30.5	-22.1	-10.8	-12.9	-26.3
1940-1944	-7.9	-11.4	11.1	-20.3	-26.7	-44.9
1945-1949	16.6	56.7	49.0	4.4	22.1	-15.6

FUENTE: Véase CEPAL, *op. cit.*, p. 16 y el cuadro 2 B en la p. 20.

⁴ Véase, *El pensamiento de la CEPAL, op. cit.*, p. 13.

⁵ “Las variaciones del ingreso real de los Estados Unidos han constituido el factor dominante en la variación del volumen físico de las importaciones provenientes de la América Latina. La correlación no es absoluta, desde luego, pues en los años 30, las importaciones fluctúan más acentuadamente que el ingreso, y en todo el periodo, revelan fluctuaciones menores, que no guardan relación con el

iv) "Si por merma del ingreso nacional o por obra de cualquier suerte de restricciones, disminuyen las importaciones de los Estados Unidos y de la Gran Bretaña, la baja relativa subsiguiente en los precios de los productos importados no parece tener la virtud de aumentar nuevamente las importaciones; esa baja relativa permite más bien a los centros destinar una menor proporción de sus ingresos monetarios a la adquisición de dichas importaciones."⁶

v) La relativamente alta independencia del nuevo centro principal estadounidense de sus actividades externas⁷ tiene serias implicaciones para el funcionamiento de la economía mundial en general y las relaciones Centro-Periferia en particular.

Siendo las inversiones el factor dinámico determinante de la actividad económica de los Estados Unidos, tanto la sensibilidad de su economía a los estímulos exteriores —para elevar las exportaciones— como la capacidad para "devolverlos" a los demás países —mediante mayores importaciones— parecían ser mucho menores que aquellas del anterior centro británico.⁸

vi) La menor apertura externa de la economía estadounidense hacía

movimiento de dicho ingreso. Pero la correspondencia general entre ambos fenómenos es bien marcada y parece indicarnos que las variaciones del ingreso prevalecen sobre las de otros factores, en cuanto a su influjo en el movimiento de las importaciones." Véase CEPAL, *op. cit.*, p. 23.

⁶ Véase CEPAL, *op. cit.*, p. 34.

⁷ El coeficiente de importaciones en el promedio de los años 1945-1949 fue solamente de 3 % para los EE.UU., mientras que la relación correspondiente para el Reino Unido alcanzaba casi 30 % antes de la gran crisis mundial y a un 18 % en 1945-1949. (Véase CEPAL, *op. cit.*, p. 33.)

⁸ "De esta suerte, si en otro centro comenzaba la creciente cíclica antes que en la Gran Bretaña, o se desenvolvía con mayor intensidad que en ésta, el aumento del ingreso en aquel otro centro y la propagación de este fenómeno a los demás países repercutían favorablemente sobre las exportaciones británicas: a su vez, el incremento de estas últimas no tardaba en estimular el auge de las actividades internas y, por consiguiente, del ingreso total de la Gran Bretaña, tanto por la acción de dicho incremento sobre el consumo, como por su efecto sobre las inversiones de capital, en las industrias de exportaciones primero, y en las demás industrias después. En cambio, como las exportaciones abarcan en los Estados Unidos parte mucho menor del ingreso nacional, ya no constituyen allí elemento dinámico comparable a las inversiones de capital, las cuales como es bien sabido, ejercen influencia decisiva en la actividad económica. Por lo tanto, si las inversiones fueron deficientes en este último país, es poco probable que el aumento de las exportaciones pudiese actuar como factor dinámico en la actividad interior, al menos con fuerza capaz de compensar eficazmente aquella deficiencia.

"Pero el centro británico no sólo era más sensible que los Estados Unidos a los estímulos exteriores, sino que su capacidad para devolver los impulsos recibidos del exterior era también mucho más amplia, fenómeno debido sobre todo a las diferentes magnitudes de los respectivos coeficientes de importación." (Véase CEPAL, *op. cit.*, p. 36.)

suponer cambios en el funcionamiento del patrón oro en el sistema monetario mundial. Los Estados Unidos tenían en sus cofres después de la segunda Guerra Mundial, en 1949, casi la mitad de las reservas mundiales del oro y divisas y casi tres cuartas partes del oro.⁹ Al haberse mantenido o aun profundizado la acumulación del oro en los Estados Unidos, se trastornaría el sistema monetario mundial por la creciente escasez de dólares.¹⁰

c) *El enfoque actual del sistema Centro-Periferia*

Como se puede verificar en el resumen anterior, la visión de Centro-Periferia se planteó en las hipótesis originales de la CEPAL casi exclusivamente desde el ángulo de las transacciones comerciales, esto es, de la especialización (productos primarios y manufacturados) impuesta o derivada de la desigual irradiación del progreso económico y técnico. No se introdujeron, pues, en el análisis inicial, las características e implicaciones de los lazos financieros establecidos por los créditos e inversiones extranjeras. Esta inclusión se efectuó a poco correr, aunque el acento cayó principalmente sobre la importancia del asunto para la balanza de pagos y el proceso ahorro-inversión.¹¹

Pero esa visible restricción —que sería más que compensada en las discusiones a partir de la segunda mitad de los años 50—, tiene una explicación obvia y ella es que en las décadas de los años 30 y 40 los créditos e inversiones foráneos tuvieron escaso monto y gravitación. Como se verá después, no hay dificultades para considerar los nexos financieros en el marco analítico del sistema Centro-Periferia.

Por otro lado, cualquier apreciación o enfoque que busque evidenciar las situaciones básicas de desigualdad, subordinación o rezago deberá

⁹ Véase el cuadro 3 en pp. 310-311 de este ensayo.

¹⁰ "El nuevo centro cíclico no posee hoy en día la misma fuerza expelente del oro que recibe. Menos sensible este centro que el viejo centro británico a los impulsos exteriores y más lento para devolverlas al resto del mundo, mediante el aumento de las importaciones, síguese de ello el hecho de que el sistema monetario internacional funcione en condiciones harto distintas de las que prevalecieron antes de la primera Guerra Mundial. A causa de lo cual y de la acción de otros factores analizados en ocasión anterior, el oro tiende a acumularse en los Estados Unidos, creándose de este modo el problema de la escasez de dólares. Cabe apuntar, sin embargo, que en este problema ejercen marcada influencia, como es muy sabido, las necesidades de la reconstrucción europea y la inflación. Agréganse, pues, estos factores circunstanciales a las fuerzas persistentes que llevan el oro a los Estados Unidos. Pero la debilidad de la fuerza expulsora contribuye después a retenerlo allí, e impide de este modo que las reservas monetarias del resto del mundo puedan reconstituirse. No es extraño, por lo tanto, el recrudecimiento de la medida reguladora y diferencial tendientes a limitar las proporciones del fenómeno." (Véase CEPAL, *op. cit.*, p. 36.)

¹¹ Véase, *El pensamiento de la CEPAL*, *op. cit.*, capítulo IV.

considerar obligadamente como uno de los factores causales el privilegiado por el Estudio Económico de 1949 respecto a la difusión y arraigo del progreso técnico y, por ende, del grado y forma de desarrollo de las fuerzas productivas.¹²

Parece cierto, sin embargo, que los conceptos de Centro y Periferia padecen de alguna ambigüedad, sobre todo si no se trabaja con un solo polo dominante y si se desvinculan de sus nexos originales con los altibajos cíclicos. Desde luego, no pueden identificarse con los criterios de "desarrollados" y "en vías de desarrollo". Todas las naciones centrales son evidentemente desarrolladas (por niveles de ingreso y estructura económica), pero no todos los países desarrollados son centrales.¹³ Por otro lado y en el mundo de hoy, se debe tener en cuenta a las agrupaciones de países (como la Comunidad Económica Europea) y no sólo a las grandes unidades nacionales.

Tentativamente podría decirse que una economía central —aparte de su nivel y estructura de desarrollo y el carácter básicamente endógeno del dinamismo de su crecimiento—, se define también por la circunstancia clave de que está en posición de influir *sensiblemente* sobre la marcha de las economías periféricas —y no hay viceversa en la materia—, salvo en algunos casos y coyunturas muy especiales o en forma incidental o marginal.¹⁴

¹² "La propagación universal del progreso técnico desde los países originarios al resto del mundo ha sido *relativamente lenta e irregular*, si se toma como punto de mira el de cada generación. En el largo periodo que transcurre desde la Revolución Industrial hasta la primera Guerra, las nuevas formas de producir en que la técnica ha venido manifestándose incesantemente sólo han abarcado una *proporción reducida de la población mundial*."

"El movimiento se inicia en la Gran Bretaña, sigue con distintos grados de intensidad en el continente europeo, adquiere un impulso extraordinario en los Estados Unidos y abarca finalmente el Japón, cuando este país se empeña en asimilar rápidamente los modos occidentales de producir. Fueron formándose así los grandes centros industriales del mundo, en torno a los cuales, la periferia del nuevo sistema, vasta y heterogénea, tomaba *escasa parte en el mejoramiento de la productividad*. Dentro de esa periferia, el progreso técnico sólo prende en exiguos sectores de su ingente población, pues generalmente no penetra sino allí en donde se hace necesario para producir *alimentos y materias primas a bajo costo, con destino a aquellos centros industriales*." CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1949, op. cit.*, p. 3 (subrayado por los autores de este ensayo).

¹³ Tal es el caso, por ejemplo, de las economías que podrían clasificarse como "periferia desarrollada", que, en lo principal, son las antiguas colonias del centro británico (el Canadá, Australia, Nueva Zelanda). Evidentemente, ellas no son ni forman parte de los centros y padecen diversos grados de dependencia respecto a ellos, pero, al mismo tiempo, desde el punto de su conformación estructural son economías desarrolladas y con posibilidades relativamente amplias de dinamizar desde y para adentro su marcha económica.

¹⁴ Véase al respecto el siguiente razonamiento de Arthur Lewis: En los países

Sobre esta materia es útil agregar dos cosas. Una, que la expuesta capacidad para influir sobre la Periferia y sus distintas partes puede ejercerse o no y en distintos grados y modalidades por parte de las unidades centrales —pero son éstas las que deciden, en lo principal, si, cuándo y los medios de hacerlo. La otra: que, en general, los miembros del área central indudablemente quedan influidos entre sí, esto es, también son "dependientes" en mayor o menor medida según sean su capacidad económica y los lazos internos o la integración dentro de ese polo.

Por otra parte y a la inversa de ciertos periodos del pasado —como en el siglo de indiscutida hegemonía británica— el Centro no se identifica en el esquema actual con un solo país sino que comprende varias unidades (naciones o conjuntos asociados de países). En estas circunstancias se podría hablar del "área central", del "centro principal" y de "subcentros". No obstante, para facilitar la exposición, se aludirá indistintamente al "Centro" (como el conjunto dominante), al "centro principal" y a los demás "centros", aunque también se los pueda mencionar como subcentros.¹⁵

Por fin cabe considerar en el estudio del sistema Centro-Periferia en

desarrollados, el "motor del crecimiento" está en el mercado interno. La economía, en consecuencia, puede continuar su expansión en base a su impulso propio, aunque los acontecimientos externos sean desfavorables. Hay límites en esta situación: toda economía, por más grande y desarrollada que sea, puede ser llevada a una enervada por un exceso persistente de importaciones sobre las exportaciones. Sin embargo, las diferencias de grado son lo bastante amplias como para considerarse cualitativas. El país desarrollado tendrá que ajustar importaciones y exportaciones, pero su "motor de crecimiento" está en el mercado interno y esto le da mayor independencia de movimientos en la economía mundial. La economía subdesarrollada, que tiene su "motor de crecimiento" en las exportaciones, está a merced de los movimientos de la demanda de los países industrializados. (*The development process*, Naciones Unidas, Centro de Información Económica y Social, 1970.)

¹⁵ No se abundará aquí sobre el fenómeno de las corporaciones internacionales, sobre las cuales crece una profusa bibliografía especializada. Nos basta, como planteamiento general, reproducir la siguiente opinión aparecida en un artículo reciente: "La corporación internacional actúa y planea en términos que están más allá de los conceptos políticos de un Estado-Nación. Tal como el Renacimiento del siglo XV trajo consigo el término del feudalismo y de la aristocracia y el papel dominante de la Iglesia, el renacimiento del siglo XX está trayendo consigo el fin de la sociedad de clase media y el dominio del Estado-Nación. La médula de la nueva estructura de poder radica en la organización internacional y en los tecnócratas que la dirigen..."

"El poder se desplaza desde los Estados-Naciones hacia las instituciones internacionales tanto públicas como privadas... Dentro de una generación más o menos 100 a 500 corporaciones internacionales serán propietarias de aproximadamente dos tercios del activo fijo del mundo."

(De A. Barber, "Emerging new power". War/Peace Report, octubre de 1968, citado por O. Sunkel en "Desarrollo, Subdesarrollo, etc.", documento preliminar, Instituto de Relaciones Internacionales, Universidad de Chile, 1970.)

la posguerra un ingrediente completamente nuevo: la esfera socialista, lo que obliga a considerar tanto sus propias relaciones internas como las establecidas con el Centro capitalista y la Periferia.¹⁶

Desde el ángulo metodológico, la clasificación estadística internacional de las grandes regiones del mundo —aplicada habitualmente en los estudios de las Naciones Unidas— en cierto modo equipara los conceptos Centro, Periferia y países socialistas con los de economías de mercado de las regiones “desarrolladas” y “en desarrollo” y de países con “economía centralmente planificada” respectivamente. Pese a la diferencia entre los criterios sobre los “centros” y los países desarrollados —expuesta arriba— el uso de la clasificación de las Naciones Unidas se justifica en nuestro estudio por el hecho de que los países y agrupaciones componentes del Centro (los Estados Unidos, la CEE, la AELI y el Japón) tienen —como veremos más adelante— una ponderación del orden de 90 % en la economía global de las regiones desarrolladas.

2. PRINCIPALES CAMBIOS EN EL SISTEMA ECONÓMICO MUNDIAL

DESDE el ángulo del sistema Centro-Periferia, el complejo desarrollo de la economía mundial en el periodo de posguerra destaca cuatro características principales, a saber: *a)* la expansión general de la economía mundial; *b)* la polarización de ese crecimiento; *c)* la diferenciación interna del centro capitalista, y *d)* el establecimiento de un sistema socialista.

En este capítulo examinaremos las cuatro características, tanto en el marco de algunas esferas importantes de la economía interna (producto interno bruto, producción industrial) como de la externa (exportaciones, inversión extranjera, oro y divisas), distinguiendo siempre los dos polos del sistema, el Centro y la Periferia, así como el nuevo centro socialista.

a) La expansión general de la economía mundial

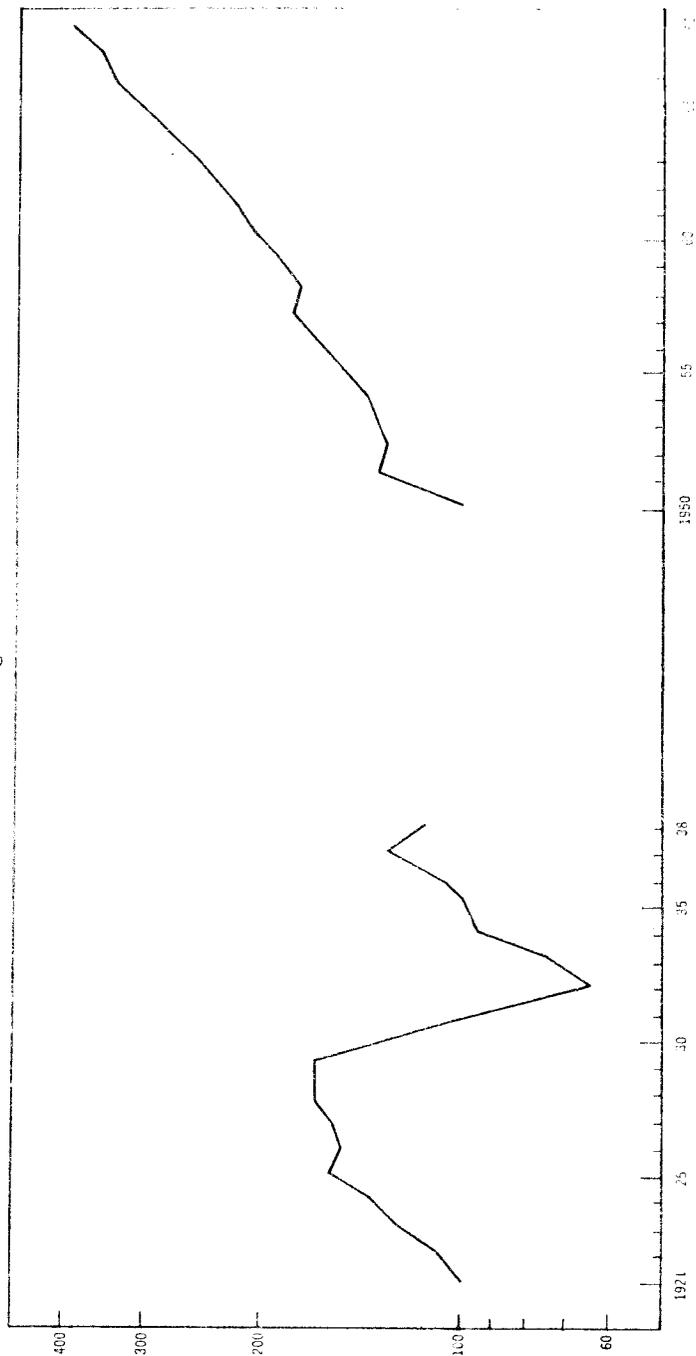
La extraordinaria expansión de la economía mundial constituye el primer hecho sobresaliente de la evolución de las últimas dos décadas. Ella se extendió en diferentes grados y formas, a todas las grandes regiones del planeta. Por otra parte y en contraste con lo sucedido después de la primera Guerra Mundial, fue considerablemente regular y persistente el curso dinámico del comercio mundial, como puede apreciarse con claridad en la gráfica 1.

En verdad no parece haber existido en la historia económica mundial una fase de crecimiento tan expansivo y estable como la que cubren los años 1950-1969. En su conjunto, el sistema se dilató en un 5.5 % por año y si se considera el aumento de la población —que también fue extraordinario—, el incremento del producto por persona alcanzó a 3.5 % (véase el cuadro 1, indicador 1). La expansión posbélica de la economía ha sido equiparada con una segunda revolución industrial o científico-tecnológica, que ha sobrepasado los ritmos de crecimiento alcanzados durante la primera Revolución Industrial.¹⁷

¹⁷ La tasa promedio anual de crecimiento del producto interno bruto *per capita* alcanzó en el periodo 1950-1969 estos niveles: Mundo: 3.5 %; países desarrollados: 3.5 %; los Estados Unidos: 2.0 % (y 3.2 % en 1960-1969); la Europa occidental: 3.8 %; el Japón: 9.1 %; y los países socialistas de la Europa oriental: 6.4 %. De otro lado, los indicadores análogos para las mayores potencias industriales en el periodo 1870-1913 son: el Reino Unido: 1.4 %; Francia: 1.5 %; Alemania: 1.8 %; Bélgica: 1.9 %; Italia: 0.8 %; los Estados Unidos: 2.4 % y el Japón: 2.4 %. La Unión Soviética alcanzó en el periodo de su industrialización acelerada (1928-1958) un 4.4 % (FUENTE: Véase el cuadro 3 y los cálculos de Simon Kuznets en *Modern economic growth-rate, structure and spread*; New Haven and London Yale University Press, noviembre de 1969; cuadros 2.5 y 6.6 en las páginas 64-65 y 352-353.)

¹⁶ La significación económica externa (no política) de la URSS, el primer estado socialista, fue muy reducida hasta la segunda Guerra Mundial.

GRÁFICA 1. Tendencia del crecimiento de las exportaciones mundiales en los periodos posbélicos
(1921-1938 y 1950-1968)
(Índices del valor corriente en dólares (ob)
Escala semilogarítmica



FUENTE: U. N. *Statistical Yearbook*, 1969, p. 54.

Cuadro 1. Expansión de la economía mundial entre 1950 y 1970
(Índices del volumen total para el año 1970: 1950 = 100)

	Producto interno bruto	Producción industrial	Exportaciones	Inversión extranjera directa	Población
Mundo	270	280	385	...	146
Norteamérica	210	250	295	540 ^a	137
América Latina	250	300	195	...	175
Europa	260	310	470	...	118
Unión Soviética	435	700	740	...	135
África	305	...	159
Asia	325	820	440	...	152

FUENTE: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, 1969, Evaluación preliminar; Naciones Unidas, *Demographic Yearbook*, 1970, *World Summary*.

^a Los Estados Unidos solamente para el periodo 1950-1968 y en precios corrientes, véase: CEPAL, *Estudio Económico de América Latina*, 1970, volumen II, Estudios especiales, p. 10.

Durante los veinte años que nos interesan —entre 1950 y 1970— nuestro planeta vio aumentar la población 1.5 veces, el producto bruto total 2.7 veces, la producción industrial 2.8 veces y el volumen de las exportaciones 3.8 veces. El mayor ritmo de crecimiento del comercio y de la producción industrial que el del producto demuestra que continuó desarrollándose el proceso de industrialización y en mucho mayor medida la división internacional del trabajo. Por otra parte, también adquirió gran empuje la exportación de capitales y sobre todo la inversión extranjera directa del centro principal (véase nuevamente el cuadro 1).

Si confrontamos el desarrollo de las exportaciones mundiales durante periodos posteriores a la primera y segunda guerra mundiales (1921-1938 y 1950-1968) vemos que en el primer lapso el incremento global fue solamente de un 15 % mientras que en el segundo alcanzó a un 250 %.¹⁸ La gráfica 1 en la página 300 demuestra además, que en la primera fase el comercio mundial se desarrolló cíclicamente y con altibajos extremos: en 1929 se registra un aumento de 67 % y en 1932 un descenso de 35 % siempre en relación con el año 1921. Después de la segunda Guerra Mundial la gran expansión comercial fue esencialmente continua, con bajadas menores en 1952 y 1958, que se recuperaron en el año siguiente.

¹⁸ El cálculo corresponde a valores en precios corrientes. Pero la diferencia entre los dos periodos posbélicos es sustancial también en cuanto a los volúmenes de las exportaciones —calculados en los precios del año 1963 (1.5 veces y 3.2 veces respectivamente).

Retomando ahora el examen de la expansión económica en la posguerra —y volviendo al cuadro 1— observamos que ella ha sido desigual en las distintas partes del mundo. Este fenómeno, así como sus repercusiones estructurales y cualitativas para el sistema Centro-Periferia —se discutirán más adelante. Lo que se quiere destacar ahora es que esa desigualdad se da en las evoluciones relativas de los dos polos, sin objetar o contradecir el hecho de la expansión general en términos absolutos. Así, Norteamérica, que en los veinte años considerados acusó —entre las grandes partes del mundo— un menor crecimiento de su producto bruto y de la producción industrial, vio, sin embargo, aumentar 2.1 y 2.5 veces su producto total e industrial respectivamente, o sea, una dilatación sin precedentes en épocas anteriores.¹⁹ Otro tanto vale decir sobre la América Latina cuyo menor aumento relativo de las exportaciones, por ejemplo, significó de todos modos su duplicación en el periodo analizado (véase nuevamente el cuadro 1).

Tras registrar la primera característica del desarrollo posbélico —la expansión general de la economía mundial— pasamos al estudio más detallado de algunos aspectos de la misma.

b) Centro-Periferia: expansión polarizada

En primer lugar debe tenerse en cuenta que el fenómeno global se distingue por el hecho de que el progreso económico —siempre en términos relativos— se ha ido concentrando en una parte del sistema, el Centro, produciéndose así un rezago creciente de la otra —la Periferia. Dicha polarización se plantea en las tres dimensiones principales que vamos a observar aquí, esto es, I) en la capacidad económica relativa del polo respectivo y especialmente en términos *per capita*; II) en el comercio externo y sus corrientes zonal y sectorial, y III) en la distribución de la inversión extranjera y de las reservas internacionales.

I) *La capacidad económica relativa.* En cuanto a los cambios ocurridos en el periodo posbélico en la capacidad económica relativa de los dos polos pueden tenerse a la vista algunas circunstancias principales.

El producto interno bruto total de la Periferia acusó entre 1950 y 1969 una tasa media anual de crecimiento de 5.0 %, o sea, ligeramente superior a la del Centro, que logró un 4.7 % (véase el cuadro 2).

¹⁹ Hay que tomar en cuenta que el crecimiento económico de los Estados Unidos parte de una base mucho mayor que, por ejemplo, el de la URSS que, por su lado, logró un ritmo mucho más elevado que Norteamérica. Por otro lado, puede tenerse en cuenta que en el periodo más dinámico de la economía estadounidense en el pasado (1870/1871-1913) el incremento real del producto por habitante fue de 2.2 % anual. En cambio, en una primera parte de los años 1960 (1960-1966) la tasa respectiva llegó a ser del 3.1 % (véase *Britain's Economic Growth*, Michael Fores. Lloyd Bank Review, enero de 1971, núm. 99).

Cuadro 2. Expansión polarizada de la economía mundial

Indicador	Periodo/año	Países desarrollados	Países en vías de desarrollo total	América Latina	Países socialistas	Mundo
1. Producto interno bruto						
a) Ponderación (Mundo = 100)	1963	61	12	4	27 ^a	100
b) Tasa promedio anual: total	1950-1969	4.7	5.0	5.2	8.0 ^a	5.5
	1960-1969	5.4	5.1	5.1	6.5 ^a	5.7
Per capita	1960-1969	3.5	2.5	2.4	6.4 ^a	3.5
	1950-1969	4.3	2.4	2.1	5.2 ^a	3.6
2. Exportaciones (valores corrientes)						
a) Tasa promedio anual de las exportaciones totales	1948-1970	8.6	5.3	3.8	10.5	8.0
	1960-1970	10.1	7.1	5.6	8.2	9.3
	1965-1970	11.9	8.3	5.9	8.7	10.8
b) Tasa promedio anual de las exportaciones de: productos primarios ^b Manufacturas ^b	1955-1969	5.6	4.5	3.2	6.9 ^a	5.1
	1955-1969	10.1	10.2	8.4	10.5 ^a	10.1
c) Participación del área en porcentaje de las exportaciones mundiales	1938	65	25	7	10	100

Cuadro 2 [conclusión]

d) Comercio intrazonal en porcentaje de la exportación total del área	1948	63	30	11	6	100
	1960	67	21	7	12	100
	1965	69	19	6	12	100
	1970	72	17	5	11	100
e) Manufacturas ^c en porcentaje de la exportación total del área	1948	64	29	9	44	...
	1960	70	22	8	72	...
	1970	77	19	11	61	...
	1955	64	13	9	49	49
	1969	76	24	17	60	65
3. Inversión directa de los Estados Unidos						
a) Distribución del total entre las áreas	1950	48	49	38	...	100 ^c
	1968	67	28	16	...	100 ^c
b) Actividades manufactureras en porcentaje de la inversión total	1950	52	15	17	...	32 ^c
	1968	51	26	31	...	42 ^c
4. Reservas internacionales de oro y divisas						
Distribución total entre las áreas	1949	85	15	5	...	100
	1969	79	21	6	...	100

FUENTE: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, 1965, 1969, 1970; Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*, marzo de 1961, 1962 y 1971; U. S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, varios números; Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, 1954 y 1970.

a Excluyendo a los de Asia.

b Productos primarios: alimentos, bebidas y tabaco, materias primas, combustibles minerales y productos relacionados (grupos 0-4 de la clasificación "sirc"). Manufacturas: productos químicos, de maquinaria y equipo de transporte y otros productos manufacturados (grupos 5-8 de la clasificación "sirc").

c Excluyendo a los países socialistas.

Pero esta escasa ventaja desaparece si se toman en cuenta los respectivos aumentos demográficos. Desde este ángulo, como se comprende, la Periferia alcanza una tasa mucho menor que la del Centro —2.5 % y 3.5 %, respectivamente. Más aún, en la primera década del esfuerzo internacional "para el desarrollo de los subdesarrollados" [los años 60], la brecha entre los países ricos y pobres aumentó aún más, ya que el ritmo económico global del Centro casi dobla al de la Periferia en términos *per capita*. El atraso de la última es aún mayor en confrontación con los países socialistas de la Europa oriental (véase el punto d) de este capítulo]. En consecuencia, la participación de la Periferia en el producto mundial, que fue de 12 % solamente en 1963, se redujo aún más hacia fines de los sesenta aunque allí estaba radicada casi dos tercios de la población mundial.²⁰

La situación de la América Latina no difiere sustancialmente de las demás regiones periféricas. Su crecimiento global es a largo plazo ligeramente mayor, pero, de otro lado, se reduce con mayor intensidad a causa de las tasas más elevadas de crecimiento demográfico.

El último aspecto a tener en cuenta en esta cuestión es el correspondiente a los niveles absolutos de producción e ingresos en los varios grupos y países. Como se comprende, tiene un significado muy diferente que ingresos absolutos del orden de 3 o 4 mil dólares *per capita* se acrecienten en 3.5 % por año a que ocurra lo mismo (o con menor rapidez) con respecto a ingresos de 300 o 500 dólares anuales.²¹

Bastan estas consideraciones para justificar de sobra la hipótesis sobre la "polarización" de los frutos del crecimiento en las áreas centrales y en desmedro de las economías periféricas —a despecho de la tasa global relativamente dinámica de la expansión en estas últimas.

ii) *El comercio externo*. El grado de polarización del sistema es aún más notorio si se atiende al comercio exterior. Entre 1948-1970, en términos globales, la tasa promedia anual de aumento de las exportaciones del Centro es mucho más alta que la de la Periferia —un 8.6 % y un 5.3 % respectivamente (y sólo un 3.8 % en el caso latinoamericano). En consecuencia, el papel de la Periferia en el comercio mundial, que alcanzó su máximo en el primer periodo posbélico (30 % en 1948) se reduce continuamente: a 21 % en 1960 y 17 % en 1970, o sea ocupa hoy día una posición menor que en la preguerra, cuando alcanzaba a un

²⁰ Véanse el cuadro 2 y UNCTAD: *Review of international trade and development*, 1970 (Doc. TD/B/309/Rev.1), p. 4.

²¹ Proyectando el crecimiento del PIB de los países en desarrollo en un 5.2 % anual en promedio aquél se elevaría entre 1968 y 1980 y en términos *per capita* —de 175 a 245 dólares (o sea en 70 dólares) mientras que en los países desarrollados lo haría de 1964 a 3 280 dólares— o sea, en 1 316 dólares (cálculo del Banco Mundial, véase Press Release de 28 de septiembre de 1971).

25 %. La posición de la América Latina resulta aún más debilitada: baja de 11 % en 1948 a 5 % en 1970 (véanse los indicadores 2 a) y b) en el cuadro 2).

La creciente polarización del sistema está estrechamente ligada al desarrollo de la integración y la composición sectorial del comercio de cada uno de los dos universos.

El comercio intrazonal, o sea, el intercambio de bienes entre las economías integrantes de cada polo, experimentó un gran aumento en el área central; en cambio, decayó sensiblemente el llevado a cabo entre los países de la Periferia. Si se consideran las exportaciones totales del Centro puede comprobarse que la participación de las exportaciones intra-zonales se elevó de un 64 % a un 77 % entre 1948 y 1970 (véase nuevamente el cuadro 2, indicador 2 d)). De otro lado, la menor vinculación interna de las economías periféricas se tradujo en un descenso del 29 % al 19 % de la representación del intercambio "interno" entre los años mencionados. En este respecto fue ligeramente distinta la evolución de la América Latina, ya que hubo un leve progreso en la integración regional: mientras en 1948 sólo se dirigía a otros países del área un 9 % de las exportaciones totales, esa cuota había subido al 11 % en 1970.

La progresiva interrelación comercial del Centro está vinculada estrechamente con su concentración en el intercambio de productos manufacturados. En otras palabras, el aumento de la representación de las economías centrales en el comercio mundial se debió básicamente al tráfico de productos industrializados entre los países industrializados. Respecto a la Periferia se podría sentar la conclusión opuesta: de que su menor participación en el intercambio mundial se debió principalmente a su mantenida especialización en la venta de productos primarios, aunque en este aspecto se registran algunos cambios significativos.

Las cuestiones anteriores pueden fundamentarse con algunos antecedentes recogidos en el cuadro 2. Como puede apreciarse (véase el indicador 2 e) en el mismo cuadro), el peso de las exportaciones de manufacturas²² de los países centrales aumentó de un 64 % del total en 1955 a un 76 % en 1970. En el hecho, entre los años mencionados, ese tipo de intercambio creció a una tasa del 10.1 % por año.

En el caso de la Periferia también se registró una elevación sensible

²² La clasificación de los flujos de productos primarios y de los manufacturados usada en este trabajo puede dar sólo un cuadro general de las tendencias respectivas en la división internacional de trabajo. Corresponde a los datos agregados que se publican en el *Monthly Bulletin of Statistics* de las Naciones Unidas (véase la nota b en el cuadro 2), en los cuales figuran en los grupos de productos primarios también algunos bienes de cierto grado de elaboración (como por ej. alimentos enlatados) como —por otro lado— los productos manufacturados incluyen a su vez materias primas de poca elaboración (como por ej. el cobre refinado).

de la cuota de ventas de productos manufacturados —que pasó de un 13 % en 1955 a un 24 % en 1969— (las cifras respectivas para la América Latina son de 9 % y 17 %). De todos modos, esa diferencia sustancial entre el 24 % y el 76 % de la participación manufacturera en las exportaciones de los dos polos hacia fines de los años 60 pone en evidencia las situaciones respectivas en la división del trabajo en el comercio mundial.

Convicne tener en cuenta que esta representación de los productos industriales en las ventas totales de cada una de las áreas corresponde aproximadamente a la que se verifica en la participación respectiva del intercambio intra-zonal de las mismas, que fue, en el año 1970, de 19 % y 77 % para la Periferia y el Centro respectivamente (véanse los indicadores 2 d) y e) en el cuadro 2). Cabría agregar de pasada que parece haber una relación dinámica y recíproca de los términos industrialización e integración, como lo atestigua la experiencia —en especial la de las asociaciones europeas y la de los países socialistas: la mayor integración ha contribuido a profundizar y acelerar los procesos de industrialización. Y por otro lado, los últimos han sido decisivos para poder activar los progresos integracionistas.

III) *La inversión extranjera y las reservas internacionales.* La polarización del crecimiento que se revela en el nivel del intercambio comercial y en la composición del mismo, se plantea también en una tercera dimensión: la distribución de la inversión extranjera, que en la posguerra se radica de preferencia en los países desarrollados y en la actividad industrial. Para ilustrar este fenómeno pueden tenerse a la vista los antecedentes sobre la dirección regional y sectorial de las inversiones directas de los Estados Unidos.²³

En lo que respecta al primer aspecto, puede verificarse en el cuadro 2 que la participación del Centro en el total de la inversión estadounidense creció de un 48 % a un 67 % entre 1950 y 1968, con la consiguiente disminución de la cuota correspondiente a las regiones subdesarrolladas y especialmente a la América Latina, donde declinó desde un 38 % a un 16 % entre los años nombrados.

Por otro lado, y atendiendo a la asignación sectorial de las radicaciones de capital, se comprueba que las actividades manufactureras, que absorbían el 32 % del total en 1950, elevaron esa cuota al 42 % en 1968. Como es concebible la participación de las actividades manufactureras en la inversión total en cada región fue casi doble en el Cen-

²³ La escasez de antecedentes sobre las inversiones directas de otras economías centrales obliga a restringir la exposición a lo ocurrido con las inversiones norteamericanas. Más adelante se vuelve sobre el mismo tema a propósito del considerable aumento absoluto y relativo de las inversiones de capital de algunos países europeos, especialmente la Alemania occidental y del Japón.

tro que en la Periferia (51 % y 26 %, respectivamente). Así —al igual que en el comercio— la polarización entre los dos polos se vio ligada a la mayor concentración zonal e industrial del Centro.²⁴ (Véanse los indicadores 3 *a*) y *b*) en el cuadro 2.)

Por último podría mencionarse la evolución y cambios que han experimentado el monto y la repartición de las reservas internacionales, esto es, de oro y divisas.

Si se comparan las situaciones de 1949 con las de 1969, se verifica que el total mundial de tales reservas se incrementó de 50.6 a 70.6 miles de millones de dólares, o sea, en un 39 %. En lo que afecta a la Periferia, su monto absoluto de reservas subió de 7.7 a 14.6 miles de millones de dólares, lo que significa un 88 % de aumento. De esta manera, la cuota de los países periféricos en el total de reservas se elevó de un 15 % en 1949 a 21 % en 1969 (véase nuevamente el cuadro 2, indicador 4).

Como puede apreciarse, la evolución en este último plano es la única que arroja un saldo más positivo para la Periferia, lo cual, por cierto, no compensa los aspectos antes subrayados. Por otra parte, existe una contrapartida de gran significación, como es la sustancial elevación del endeudamiento de las economías de esa esfera. En este último respecto y en lo que atañe a la América Latina, puede recordarse que el total acumulado de la deuda externa se multiplicó ocho veces entre 1950 y 1969, al pasar de aproximadamente 2.2 a 17.6 miles de millones de dólares entre 1950 y 1969.²⁵

En resumen, la expansión polarizada del sistema Centro-Periferia o, si se quiere, de la economía mundial, ha tenido lugar en una multiplicidad de planos interrelacionados: crecimiento y magnitud del producto por persona, participación en el comercio mundial, representación en las exportaciones industriales y en la distribución de las inversiones de capital privado. Como es fácil deducir, esos cambios han redundado, por otro lado, en una dilatación de la brecha entre los niveles de vida del Centro y la Periferia y en una relativa marginalización de esta segunda área, la cual, sin embargo, parece haberse tornado más dependiente del Centro en muchos aspectos fundamentales que se examinarán más adelante.

²⁴ Este fenómeno de la disminución relativa de las inversiones estadounidenses en la Periferia convivió con un gran crecimiento *absoluto* de las mismas, como veremos más adelante. (Véase el capítulo 3 o) Periodos principales de la inversión extranjera.)

²⁵ Véase el cuadro 11 en la página 337. No se consideran, por otra parte, acontecimientos posteriores, como la devaluación del dólar, que afectaron a muchos de esos países.

c) La diferenciación interna del Centro

El tercer rasgo principal de la expansión económica en posguerra consiste en la diferenciación interna del conjunto central.

Si bien sigue vigente la posición dominante de los Estados Unidos en la esfera capitalista, derivada del desplazamiento de la Gran Bretaña ya a raíz de la primera Guerra Mundial, no es menos efectivo que en los últimos veinte años —y especialmente en los 60— se vislumbra una tendencia clara hacia la declinación relativa de su hegemonía. Ello se debe a la expansión más dinámica de otros centros o subcentros, esto es, de la Europa occidental —y principalmente de la Comunidad Económica Europea— y del Japón. Desde el ángulo más amplio del sistema económico mundial, la diferenciación también se manifiesta en el desarrollo de un nuevo centro (o sistema) socialista, fenómeno que examinaremos más adelante.

Las transformaciones esbozadas pueden comprobarse utilizando los mismos criterios que en el análisis de la sección anterior.

La medida en que el centro principal mantiene su posición absoluta queda a la vista si se consideran indicadores como el producto global y la inversión directa, respecto a los cuales los Estados Unidos todavía representan más de la mitad del total de los países desarrollados, aunque un enfoque dinámico también revela cambios en el sentido antes señalado. Por otra parte, su declinación relativa se revela con particular nitidez en las cifras del comercio externo, los flujos totales del capital privado y la distribución de las reservas mundiales del oro y divisas (véase el cuadro 3). Examinaremos a continuación cada uno de esos aspectos.

1) *La producción y el comercio.* Si se aprecia el ritmo de la evolución del producto interno bruto y de la producción industrial, queda en evidencia que la Comunidad Económica Europea y el Japón superaron a los Estados Unidos. Las tasas anuales promedias de expansión del producto bruto en el periodo 1950-1969 fueron de 5.5 %, 10.3 % y 3.6 % respectivamente, y de 6.7 %, 13.8 % y 4.1 %²⁶ para la producción industrial. La ventaja relativa de la CEE fue lograda principalmente en los años 50, mientras que entre 1960 y 1969 las diferencias se atenuaron (véanse los indicadores 1 y 2 en el cuadro 3). La AELI —sobre todo por los serios problemas económicos del Reino Unido en la posguerra— mostró un crecimiento aún inferior al de los Estados Unidos. De todos modos, hacia el final de los años 60, se mantenía todavía la preponderancia del centro principal pese a su menor crecimiento relativo.

²⁶ Para los Estados Unidos 1953-1969.

Cuadro 3. Diferenciación interna de los centros capitalistas

Indicador	Periodo o año	Estados Unidos	CEE	AELI	Japón	Países desarrollados (total)
1. Producto interno bruto						
a) Ponderación (mundo = 100)	1963	32	13	8	4	61
b) Tasa promedio anual	1950-1969	3.6 ^a	5.5	3.3	10.3 ^a	4.7
	1960-1969	4.6	5.1	3.5	11.5	5.4
2. Producción industrial						
a) Ponderación (mundo = 100)	1963	33 ^b	15	8	4	62
b) Tasa promedio anual	1950-1969	4.1 ^a	6.7	3.8	13.8 ^a	5.2
	1960-1969	5.3	5.7	3.7	13.7	5.9
3. Exportaciones						
a) Tasa promedio anual de exportaciones totales	1948-1970	5.7	12.5	6.8	21.6	8.6
	1960-1970	7.6	11.5	8.2	16.9	10.1
b) Participación del área en % de las exportaciones mundiales	1938	13	(19)	(18)	5	65
	1948	22	(12)	(17)	0.5	63
	1960	16	23	14	3	67
	1970	14	28	13	6	72
c) Comercio intrazonal en % de la exportación total del área respectiva	1948	22 ^c	(28)	(17)	...	64
	1970	33 ^c	49	25	...	77
4. Inversión extranjera directa						
a) Inversión acumulada en %	1966	57	15	22	1	100 ^d
b) Flujos netos anuales promedios (salidas —, entradas +) en miles de millones de dólares	1960-1962	-2.5	+0.3 ^e	-0.2 ^f	—	...
	1963-1965	-3.8	+0.7 ^e	-0.3 ^f	—	...
	1966-1968	-4.5	+0.5 ^e	-0.3 ^f	-0.1	...
5. Capital privado total						
Flujos netos anuales promedios (salidas —, entradas +) en miles de dólares	1960-1962	-3.5		+1.1		...
	1963-1965	-4.8		+1.7		...
	1966-1968	-3.3		-1.7		...
6. Reservas de oro y divisas (Distribución en %)						
a) Oro y divisas	1938	53	23 ^g	10 ^f	1	100 ^h
	1949	48	11 ^g	3 ^f	—	100 ^h
	1969	21	37 ^g	4 ^f	4	100 ^h
b) Oro	1938	56	23 ^g	11 ^f	1	100 ^h
	1949	71	10 ^g	4 ^f	—	100 ^h
	1969	30	45 ^g	4 ^f	1	100 ^h

FUENTE: PIB, Producción Industrial y Exportaciones: véase el cuadro 2; inversión directa acumulada: sobre la base del cálculo de S. H. Robock y K. Simonds en *Columbian Journal of World Business*, mayo-junio de 1970; flujos de la inversión directa y del capital privado totales: Naciones Unidas *Statistical Yearbook*, 1962, 1966, 1968 y 1969. Reservas de oro y divisas: Fondo Monetario Internacional, *International Financial Statistics*, septiembre de 1954 y mayo de 1970.

a 1953-1969.

b América del Norte.

c Estados Unidos y Canadá.

d Incluye a los Estados Unidos, Canadá, países de la CEE y AELI y el Japón.

e Alemania, Francia, Holanda e Italia.

f Reino Unido.

g Europa continental (Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Italia, Holanda, Noruega, Suecia y Suiza).

h Reservas mundiales (excluyendo a los países socialistas).

La diferenciación del Centro se hizo mucho más pronunciada en lo que se refiere al comercio posbélico. El ritmo de aumento de las exportaciones entre 1948 y 1970 fue más del doble en la CEE y casi cuatro veces mayor en el Japón que en los Estados Unidos. En consecuencia, la representación del último país en las exportaciones mundiales descendió de 22 % a 14 % entre 1948 y 1970. En cambio, la correspondiente a la CEE y el Japón en conjunto subió de 12 % en 1948 a 34 % en 1968, o sea, a una participación casi 2.5 veces mayor que la de los Estados Unidos (véase el indicador 3 en el cuadro 3).

Si bien son sustanciales los cambios posbélicos en la posición comercial de los distintos centros, debe recordarse que, en cierto grado, ellos suponen un restablecimiento de la situación anterior a la segunda Guerra Mundial. Efectivamente, si se consideran las posiciones en el comercio mundial de los Estados Unidos, por una parte, y la Europa occidental²⁷ y el Japón, por la otra, ellas fueron en 1938 de 13 % y 42 % y en 1970 de 14 % y 47 %. En breve: después de dos décadas de intensas mutaciones se restableció una estructura parecida a la vigente en la preguerra en lo que respecta a esas áreas centrales.

ii) *La inversión extranjera y las empresas internacionales.* En cuanto a la inversión extranjera directa, ya se anotó que el centro estadounidense mantuvo su posición hegemónica. Aún más: los flujos de la inversión directa desde ese país hacia el extranjero tuvieron un gran crecimiento, por ejemplo, de 2.5 miles de millones de dólares de promedio anual en 1960-1962 subieron hasta 4.5 miles de millones de dólares en 1966-1968. En cambio, los principales países de la CEE (Alemania, Francia, Holanda e Italia), mostraron en los años 60 un ingreso neto de inversión directa, sobre todo de origen estadounidense (véase nuevamente el cuadro 3, indicador 4 b). Las salidas netas de la inversión directa del Reino Unido —y tanto más del Japón— fueron insignificantes en relación con aquellas de los Estados Unidos.

Como se sabe, la dilatación de las inversiones directas de los Estados Unidos está ligada al gran desarrollo de las corporaciones internacionales que en muchos casos proyectan a nivel internacional el fenómeno del conglomerado y representan —en cuanto al volumen de sus ventas— “una tercera potencia mundial”.²⁸

La gran expansión de las corporaciones internacionales, especialmente

²⁷ Los países que actualmente son integrantes de la CEE y la AELI.

²⁸ Para mayor información véase por ejemplo: “The international corporation”, a symposium edited by Charles P. Kindleberger, The Massachusetts Institute of Technology, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts and London, 1970; Jean-Jacques Servan-Schreiber “El desafío americano”, Editions Denvel, París, 1967; también un estudio reciente de la CEPAL: “La expansión de las empresas internacionales y su gravitación en el desarrollo latinoamericano”, Estudio Económico de la América Latina, 1970, volumen II, capítulo 1.

estadounidenses, obedece a una serie de complejos factores que están fuera de la órbita de este trabajo. Sin embargo, vale la pena mencionar un aspecto importante de sus operaciones, que incide sobre cuestiones que se examinarán más adelante al tratar el problema de las inversiones directas en las economías en desarrollo.

Ha sido habitual en algunos análisis considerar a las empresas internacionales como una mera prolongación o ampliación de las economías nacionales que constituyen su sede. Desde este ángulo, por ejemplo, sería fácil contradecir la hipótesis sobre la pérdida de posición relativa de los Estados Unidos en la medida que se sumaran a su sistema económico las actividades de las corporaciones internacionales controladas por ciudadanos de ese país.

Sin embargo, el criterio anterior también debe considerar el hecho de que las operaciones externas de las empresas internacionales no representan una mera proyección lineal de la economía del país sede de la casa matriz. Desde luego, por hallarse más “integradas” que las empresas de tipo exportador-primario, están supeditadas en mucho mayor grado a las políticas y condiciones generales prevalecientes en la economía-huéspeda, tanto más si están radicadas en economías avanzadas y con un radio amplio de autonomía o “poder de negociación”. Por otro lado, no es posible olvidar que el grueso de las operaciones de las corporaciones en el exterior está constituido por gastos en remuneraciones, insumos, créditos, impuestos e incluso equipos (por lo menos en los países industrializados) de origen local y ajenos, por lo tanto, a la economía donde funciona la casa matriz.²⁹ De todos modos, estas circunstancias no se contradicen con la probabilidad de que en las grandes líneas y opciones estratégicas de esas empresas tenga un peso decisivo la casa matriz, que considerará el conjunto mundial de sus actividades antes que la situación particular de cada una de sus filiales.

Sea como sea, lo que interesa básicamente en esta discusión es la extraordinaria influencia de las corporaciones internacionales como mecanismo principal para sostener y acrecentar el papel de Estados Unidos en los movimientos de capital privado.

iii) *Las inversiones extranjeras desde otra perspectiva.* Desde otra perspectiva y mirando las transacciones financieras internacionales en su totalidad, se discierne otra vez la tendencia hacia el debilitamiento relativo de la mayor potencia.

Respecto a los flujos totales del capital privado, o sea, incluyendo a la inversión de cartera y otras formas del capital financiero, es útil

²⁹ Este aspecto obvio pero esencial ha sido pasado por alto en estudios donde simplemente se suman los valores de exportación de Estados Unidos con las rentas brutas de sus filiales en el exterior. Véase, por ejemplo, Harry Magdoff, “La era del imperialismo”, *Monthly Review*, edición en español, núms. 58-59, Chile, 1968.

comparar las relaciones entre cinco países europeos representativos³⁰ y el Japón, de una parte, y los Estados Unidos, de la otra. Desde este ángulo se verifica que en los años 1963-1965 los flujos externos netos del capital privado todavía fueron positivos —*v. gr.*, hubo entrada neta de capital (por 1.7 miles de millones de dólares) para el primer grupo de países y negativos (o sea, salida neta de capital) para los Estados Unidos (por 4.8 miles de millones de dólares). La situación cambió bruscamente en la segunda mitad de los 60 (1966-1968) cuando el promedio anual de la relación fue de -1.7 y -3.3 miles de millones de dólares (*véase* el indicador 5 en el cuadro 3), lo que significa que esas economías europeas y el Japón se convirtieron en exportadores netos del capital privado, aunque las inversiones de los Estados Unidos fueron mayores de todos modos.

Esos trazos de la evolución reciente se perfilan con más relieve cuando se cotejan algunas tasas de expansión de la corriente de capitales hacia los países en desarrollo. Así, en el periodo 1964-1969, la inversión directa de los países de la Europa occidental dirigida a las economías en desarrollo se elevó en un 55 % (entre ellos, las de Alemania, en un 161 %; las de Holanda, en un 35 %; las de Italia, en un 162 %; las del Reino Unido, en un 106 %) y las del Japón, en un 267 %. Entretanto, el aumento respectivo de las inversiones estadounidenses fue sólo de un 28 %. En consecuencia, la participación de las últimas en los flujos totales de la inversión directa de los países de la OECB hacia la Periferia disminuyó de 49 % en 1964 a 41 % en 1969.³¹

Otro de los aspectos que ilustra sobre la creciente importancia de los países europeos es la significación de los "eurodólares" en el mercado mundial de capitales. Ellos adquirieron una autonomía relativa de los Estados Unidos, aunque también sirvieron a éste como una fuente importante de financiamiento de sus inversiones en el exterior.

Por último, también merece atención el crecimiento de las inversiones de los otros países desarrollados en los propios Estados Unidos. La inversión extranjera total en este país era de solamente unos 8 mil millones de dólares en 1950 y subió a 32 mil millones de dólares en 1967, lo que representa casi el 40 % de la inversión externa respectiva de los Estados Unidos.³²

iv) *Las reservas internacionales y la crisis monetaria.* La reducción del peso relativo de la economía de los Estados Unidos, también se

³⁰ Alemania, Francia, Holanda, Italia y el Reino Unido.

³¹ Informe del Secretario de la OECB, octubre de 1970. El cálculo incluye a los Estados Unidos, el Canadá, la CEE (excepto Luxemburgo), la AELI (excepto Finlandia), el Japón y Australia.

³² Véase: *Statistical Abstract of the United States, 1969*, U. S. Department of Commerce, pp. 783-784.

puede observar en la redistribución de las reservas del sistema monetario mundial. En el año 1949, los Estados Unidos tenían casi las tres cuartas partes del oro mundial y casi la mitad de las reservas monetarias totales. En los veinte años posteriores, debido a la salida de oro desde los Estados Unidos, sus reservas del metal disminuyeron a la mitad aproximadamente, o sea, a un 30 % del oro mundial. Su participación en las reservas totales de oro y divisas declinó aún más, hasta el 21 % solamente. Como contrapartida, la cuota de la Europa continental en el oro y divisas mundiales subió de 11 % en 1949 a 37 % en 1969, o sea, casi al doble de la participación estadounidense (*véase* el indicador 6 en el cuadro 3).

Esta redistribución del oro y divisas derivó principalmente de la mayor apertura externa de los Estados Unidos. Aunque el coeficiente de importaciones se mantuvo alrededor de un 5 % en los años 60, resultó decisiva la expansión de las empresas internacionales, fenómeno ya comentado y, sobre todo, los compromisos políticos, militares y económicos de los Estados Unidos en el extranjero. Así, las salidas anuales promedias netas del capital privado subieron entre los años 50 y 60 de 1.8 a 4.7 miles de millones de dólares y las del capital gubernamental, de 3.1 a 4.3 miles de millones de dólares. Entretanto, el saldo positivo del balance comercial y de servicios aumentó en el mismo periodo de 2.5 a 5.1 miles de millones de dólares. En consecuencia —y no obstante el incremento considerable de las entradas de capital extranjero a los propios Estados Unidos— el déficit promedio de las transacciones financieras aumentó de 1.7 a 2.7 miles de millones de dólares, respectivamente (*véase* el cuadro 4).

El debilitamiento de la posición de los Estados Unidos en el comercio mundial y las crecientes salidas del capital privado y público del país se conjugaron para crear una situación de agudo desequilibrio a fines de los años 60 y principio de los 70 (*véase* otra vez el cuadro 4) que, como se sabe, llevaron al gobierno de los Estados Unidos a introducir una serie de medidas drásticas, tendientes principalmente a reajustar la economía conforme a la nueva correlación de fuerzas en el medio mundial.

Desde este ángulo y sin subestimar los factores extraeconómicos, cuyo análisis está fuera del enfoque de este estudio, no cabe duda que el reajuste puede considerarse como reflejo de los cambios en las posiciones relativas de los países desarrollados que se presentaron en esta sección.

Otro problema, y más complejo, es el de diagnosticar las causas del fenómeno, que son muchas y complejas. Desde luego, una hipótesis principal se basa en "la pérdida gradual de la superioridad de los Es-

tados Unidos en cuanto a progreso industrial y tecnológico".³³ Esta explicación, que podría considerarse algo tautológica, podría complementarse con un juicio más preciso que sentó un estudio autorizado en el sentido de que

... las mayores inversiones fuera de Estados Unidos, especialmente en Alemania y el Japón, resultantes de la necesidad de superar los daños causados por la guerra y del estímulo procedente del

Cuadro 4. Estados Unidos: resumen de las transacciones internacionales

(Promedios anuales en miles de millones de dólares)

	1950-59	1960-69	1970	Primer semestre 1971
A. Salidas netas				
1) Capital privado	-1.8	-4.7	- 6.9	- 4.8
2) Capital del gobierno y donaciones	-3.1	-4.3	- 4.7	- 3.0
Subtotal: 1 + 2	-4.9	-9.0	-11.6	- 7.8
B. Entradas netas				
3) Balance comercial y de servicios	2.5	5.1	3.7	1.4
a) mercancías	2.9	4.1	2.1	- 0.4
b) bienes militares	-2.3	-2.7	- 3.3	- 1.3
c) servicios	1.9	3.7	4.9	3.1
4) Capital extranjero	0.3	2.2	4.4	- 0.1
Subtotal: 3 + 4	2.9	7.4	8.1	1.3
5) Errores y omisiones	0.3	-1.1	- 1.1	- 3.5
Total (en base de liquidez)	-1.7	-2.7	- 4.6	-10.0
del cual: cambios de liquidez	-1.3	-2.2	- 2.1	- 9.1
cambios de reservas oficiales	-0.4	-0.5	- 2.5	- 0.9
oro	-0.5	-0.8	- 0.8	- 0.6

FUENTE: U. S. Department of Commerce, Survey of Current Business, varios números.

³³ Véase M. Boretsky, "Concerns about the present American position in international trade", citado en "U. S. foreign economic policy for the 70's", *National Planning Association*, noviembre 1971.

mayor crecimiento económico, significan que los demás países de la OECD llegan a tener mayores proporciones de fábricas y equipos más eficientes que los Estados Unidos.³⁴

También, debe tenerse en cuenta que la dotación de un "mercado de masa", basado en los bienes durables de mayor costo debe haber tenido más influencia dinámica en las economías que estaban en una etapa más incipiente de ese proceso. Por último, no podrían olvidarse fenómenos como el avance de la integración europea, el menor peso relativo de los gastos militares en los otros países industrializados y la influencia, al menos en Europa, de las propias inversiones norteamericanas.

Ahora bien, terminando en este punto las referencias a la expansión posbélica del sistema Centro-Periferia parece indispensable recordar que la liberación política de las antiguas colonias y la formación de muchos nuevos estados nacionales dentro de la Periferia, en el periodo de posguerra, no impidieron, de un lado, la continua polarización entre los dos ejes del sistema ni del otro, el extraordinario desarrollo de precisamente, las partes del Centro despojadas de sus bases coloniales —como el Japón, Italia, Francia y Holanda.

Esta última verificación ratifica —contradiendo algunos argumentos bien conocidos—³⁵ el hecho obvio de que la expansión y marcha de los centros depende por definición de resortes endógenos y no, en lo fundamental, de los factores externos, a despecho de la evidente significación de estos últimos para el mayor (o menor) dinamismo de sus economías.

d) Diferenciación del sistema económico mundial: países socialistas

La diferenciación del Centro en el periodo posbélico también debe aquilatarse desde el ángulo más amplio del sistema económico mundial, con lo cual sobresale la formación de un nuevo sistema socioeconómico en el alba de la posguerra. Nos referimos al conjunto de los países socialistas.³⁶

Se trata, sin duda, de un cambio trascendental, por cuanto abrió otra

³⁴ Véase *National Planning Association*, *op. cit.*

³⁵ Por ejemplo, en un estudio reciente, se afirma que el sistema capitalista "existe y se desarrolla gracias a una estructura de relaciones internacionales que genera el desarrollo de ciertos países y, paralelamente, el subdesarrollo de otros. Es ésta la lógica de su subsistencia". O. Caputo y R. Pizarro, *Imperialismo, dependencia y relaciones internacionales*, Universidad de Chile, CESO, 1970. (El subrayado es nuestro.)

³⁶ Dada la naturaleza de este ensayo no vamos a abundar aquí en los sobradamente conocidos aspectos políticos y sociales del origen y desarrollo de este nuevo sistema mundial, limitándose principalmente a sus relaciones económicas.

dimensión en el arreglo bipolar del pasado, limitado en lo principal a una esfera capitalista industrializada y a otra subdesarrollada.³⁷

Como ya se observó, el área socialista europea registra un dinámico ritmo de crecimiento en la posguerra, aunque en los años 60 se verifica cierto desaceleramiento del proceso, con lo cual se asemejaron más los ritmos de crecimiento interno de las tres áreas (véase el indicador 1 en el cuadro 2).

De otro lado, en la mitad de los años 60, la participación de los países socialistas en el comercio mundial era mucho menor que la señalada para el producto mundial (12 % y 27 % respectivamente). Si bien esa cuota relativa aumentó de 6 % a 12 % entre 1948 y 1960, se redujo ligeramente hacia fines de la última década (a 11 %). Dicho sea de paso, esta proporción es casi equivalente a la que tenía la misma área geográfica (los actuales países socialistas europeos) en el periodo de preguerra. Estas relaciones contrastan con las prevaletentes en las otras dos esferas, cuyas participaciones en el comercio son mayores que en el producto mundial (véase nuevamente el cuadro 2, indicadores 1 y 2).

Como se comprende, el carácter relativamente "cerrado" del desarrollo socialista en la posguerra deriva de su alto grado de integración interna. El intercambio intrazonal de los países socialistas aumentó su significación en las exportaciones totales del área de 44 % en 1948 a 61 % en 1970, acercándose así al grado de cohesión interna del mucho más amplio y diversificado centro capitalista y superando sustancialmente los niveles respectivos de los dos conjuntos europeos.³⁸

De otro lado, el alto nivel de integración comercial dentro del centro socialista se convirtió en un estímulo importante de la industrialización en general y de la "industrialización del comercio" en particular. La parte de manufacturas en las exportaciones totales de los países socialistas europeos subió de un 49 % en 1955 a 60 % en 1969, produciéndose así un cambio sustancial en su esquema de división externa de trabajo (véanse los indicadores 2 *d*) y *e*) en el cuadro 2).

Más adelante consideraremos otros aspectos de las relaciones del nuevo centro socialista con el sistema Centro-Periferia.

³⁷ Como es de conocimiento común, la gravitación económica externa de la URSS es muy pequeña en la preguerra.

³⁸ El porcentaje del intercambio intrazonal en el año 1970 fue de 49 % para la CEE y 25 % para la AELI, véase el cuadro 3.

3. MARGINALIZACIÓN E INSERCIÓN DEPENDIENTE DE LA PERIFERIA

El SISTEMA Centro-Periferia de la fase "clásica" funcionaba sobre la base de relaciones nítidas y congruentes. Estas podrían imaginarse dentro de un proceso circular que anudaba dos corrientes. De un lado, la de productos primarios hacia el Centro; del otro, la de bienes industriales hacia la Periferia. Sobre ellas se deslizaban los flujos de capital, que, por un lado y en lo principal, acrecentaban las capacidades de importar y exportar (vía inversiones en el sector supuesto) de la Periferia y que, por el otro, eran servidos y pagados con parte del valor de las exportaciones. En la medida que el Centro rector (la Gran Bretaña) expandía sus importaciones básicas y sus transferencias de capital, proveía los recursos para que la Periferia dilatara sus compras de manufacturas y pagara las inversiones de la metrópoli.

Estas relaciones, como se ve, tenían su base estructural en el esquema dado de división internacional del trabajo y resultaron funcionales en la medida en que promovieron una expansión dinámica, aunque inestable, del intercambio entre las dos grandes áreas del sistema global.³⁹ De todos modos, es evidente que el arreglo general implicaba para la Periferia una forma de dependencia, tanto porque su crecimiento estaba subordinado casi absolutamente a la demanda exterior, como porque las economías centrales influían decisivamente en materias tan vitales como la asignación de las inversiones, la elección de tecnologías y otros muchos aspectos relacionados que han sido por demás expuestos en los estudios sobre el asunto.

Las transformaciones que han tenido lugar en las dos últimas décadas han afectado las relaciones Centro-Periferia en grado muy sustancial. Ellas parecen derivar de dos procesos paralelos y contradictorios y que podrían denominarse como de *marginalización relativa e inserción dependiente*.

Respecto a lo primero parece evidente que los nexos entre los dos polos del sistema han perdido importancia en el conjunto, a raíz de la creciente integración de las economías centrales, como ya se demostró. Esto a pesar de los incrementos absolutos en todas las variables examinadas y que son reflejo de la sensible dilatación global del sistema.

Teniendo lo señalado en consideración sería posible aventurar que, a nivel mundial, ha tenido lugar un proceso de concentración y marginalización, que ya estaba implícito en los enfoques pioneros de CEPAL (sobre todo en lo que respecta a la marginalización de la Periferia) y

³⁹ En el hecho, entre 1876-1880 y 1911-1913, por ejemplo, el comercio mundial de productos primarios y bienes manufacturados creció prácticamente en la misma proporción. Véase al respecto, Fritz Steinberg, *Capitalismo o socialismo*, Fondo de Cultura Económica, México, 1954.

más o menos similar a lo ocurrido a nivel nacional en muchos países subdesarrollados.⁴⁰ En otras y crudas palabras: la Periferia, por las razones adelantadas por la CEPAL (baja elasticidad-ingreso de la demanda por productos primarios, sustitución tecnológica, etc.),⁴¹ resultaría cada vez menos "necesaria" para el Centro en términos de proveedora de productos primarios y de mercado, tanto para bienes-servicios como para capitales.

La realidad anterior debe considerarse al unísono con el otro hecho, de sentido contrario: que partes de la Periferia y, en especial, de la América Latina (generalmente las más adelantadas o dinámicas) han venido siendo insertadas en el sistema central tanto por intermedio de crecientes importaciones de manufacturas —en su mayoría imprescindibles para su desarrollo— como, aun en mayor grado, por los movimientos de capital y, en especial, por las inversiones directas destinadas a servir sus mercados internos.

Este proceso, que en cierto modo y grado se contradice con el de marginalización, lo hemos calificado como de "inserción dependiente". El término se justificaría, antes que nada, por las diferencias sustantivas que se vislumbran al comparar esos fenómenos con el que tiene lugar a raíz de la progresiva cohesión de los núcleos centrales. En efecto, si este segundo corresponde a los nexos y complementación entre "pares" —aunque haya "un primero entre los pares", el primer proceso ocurre en condiciones de fundamental desigualdad entre las partes, que implican nítidas diferencias entre "asociados" dominantes y subordinados, rectores y dependientes. No se trata, como es obvio, de simples cuestiones de envergadura y poder sino que del cariz estructural de las relaciones y de sus múltiples implicaciones, algunas de las cuales se examinarán sumariamente más adelante.

De los dos procesos destacados ha ido emergiendo una disociación flagrante y una diferencia clara con el viejo esquema, a saber: que la Periferia (o partes importantes de ella) es relegada en cuanto a su papel tradicional de proveedora primaria de la economía del Centro, aunque, a la vez, adquiere creciente significación (aunque ésta puede ser secundaria *vis à vis* los nexos entre los centros) como asiento de capitales.

A continuación vamos a examinar los principales aspectos de la marginalización e inserción dependiente de la Periferia en sus relaciones comerciales y financieras con el Centro.

⁴⁰ Véase al respecto A. Pinto, "Concentración del progreso técnico y sus frutos en el desarrollo latinoamericano". Ensayos de interpretación económica. Ed. Universitaria, Santiago de Chile, 1970 y *El Trimestre Económico*, Vol. XXXII (1), núm. 125, México, enero-marzo de 1965 y pp. 33-103 de este volumen.

⁴¹ Véase, *El pensamiento de la CEPAL*, op. cit., en la p. 291 de este ensayo.

a) *Marginalización relativa en el mercado de bienes y la inversión directa del Centro*

En el segundo capítulo se puso de relieve la expansión polarizada del sistema Centro-Periferia, verificando el fenómeno de la concentración creciente del intercambio comercial en el Centro y el debilitamiento relativo de la posición periférica en el comercio mundial (de 30% en 1948 a 17% en 1970).⁴² Veamos ahora otros aspectos del mismo asunto desde el punto de vista de la Periferia, o sea de su marginalización respecto del mercado del Centro.

En el periodo posbélico las exportaciones de la Periferia continuaron dirigidas de preferencia al Centro capitalista, adquiriendo poca importancia relativa el intercambio intra-periférico y el comercio con el nuevo centro socialista.⁴³ Además siguieron concentradas en las ventas de productos primarios. Así, en 1970, casi las tres cuartas partes de los bienes exportados fueron colocadas en los mercados del Centro y un 77% de ese total correspondió a productos primarios (83% en el caso de la América Latina —véase el cuadro 5, indicadores 1 y 2).

De otro lado la elasticidad-producto de la demanda del Centro por productos primarios fue —por las razones ya adelantadas por la CEPAL— mucho menor que la correspondiente a los productos manufacturados. Los coeficientes respectivos para el periodo 1955-1967 son de 1.10 en el caso de alimentos y solamente de 0.81 para las materias primas confrontándolo con 1.72 para las importaciones totales del Centro. En consecuencia, se incrementó la marginalización de los bienes de la Periferia respecto al mercado dinámico del Centro: su participación respectiva descendió entre 1948 y 1970 de 31% a sólo 18% (y aún más en el caso de la América Latina —de 13% a 5%), o sea aun por debajo de la cuota respectiva que tenían en la preguerra (véanse los indicadores 3 y 4 en el cuadro 5).

La menor elasticidad-producto de la demanda del Centro por productos primarios respecto a los manufacturados no se presenta sólo como una tendencia general sino también en términos cíclicos del ritmo económico del Centro y sus importaciones procedentes de la Periferia.⁴⁴ Así por ejemplo, si se cotejan las variaciones del producto bruto de los Estados Unidos, de un lado, y, de otro, las importaciones desde la América Latina⁴⁵ en los 60 se advierte que los años de escaso dinamismo de la economía estadounidense se traducen en disminuciones más que

⁴² Véase la parte 2.b.ii) en la p. 305 y especialmente el cuadro 2 en la p. 303.

⁴³ El comercio con los países socialistas se tratará más adelante, en el capítulo 4.

⁴⁴ Véase otra vez el capítulo 1, p. 291.

⁴⁵ Excluyendo a Cuba cuyas relaciones comerciales con los Estados Unidos se interrumpieron a principios de los años sesenta.

proporcionales de las ventas latinoamericanas a ese país (como en los años 1961-1963 y 1969-1970 —véase la gráfica 2).

La marginalización de la Periferia también se produjo en su participación en el total de la inversión extranjera del Centro —como ya lo comentamos antes. La cuota periférica en la inversión directa total de

Cuadro 5. Periferia: Marginalización del mercado del centro

Indicador	Periodo/año	Periferia total	América Latina	
1) Participación del Centro en % de las exportaciones totales de la Periferia	1938	72	80	
	1948	67	76	
	1960	72	79	
	1970	74	74	
2) Participación de productos primarios en % de las exportaciones totales hacia el Centro	1955	88	90 ^a	
	1969	77	83 ^a	
3) Elasticidad - PNB de la demanda del Centro: Total	1955-1967	(1.72)	.	
	Alimentos	1955-1967	1.10	.
	Materias Primas	1955-1967	0.81	.
4) Participación en % de las importaciones totales del Centro	1938	26	8	
	1948	31	13	
	1960	24	8	
	1965	21	6	
	1970	18	5	
5) Participación en % de la inversión directa total de los Estados Unidos	1950	49	38	
	1968	28	16	

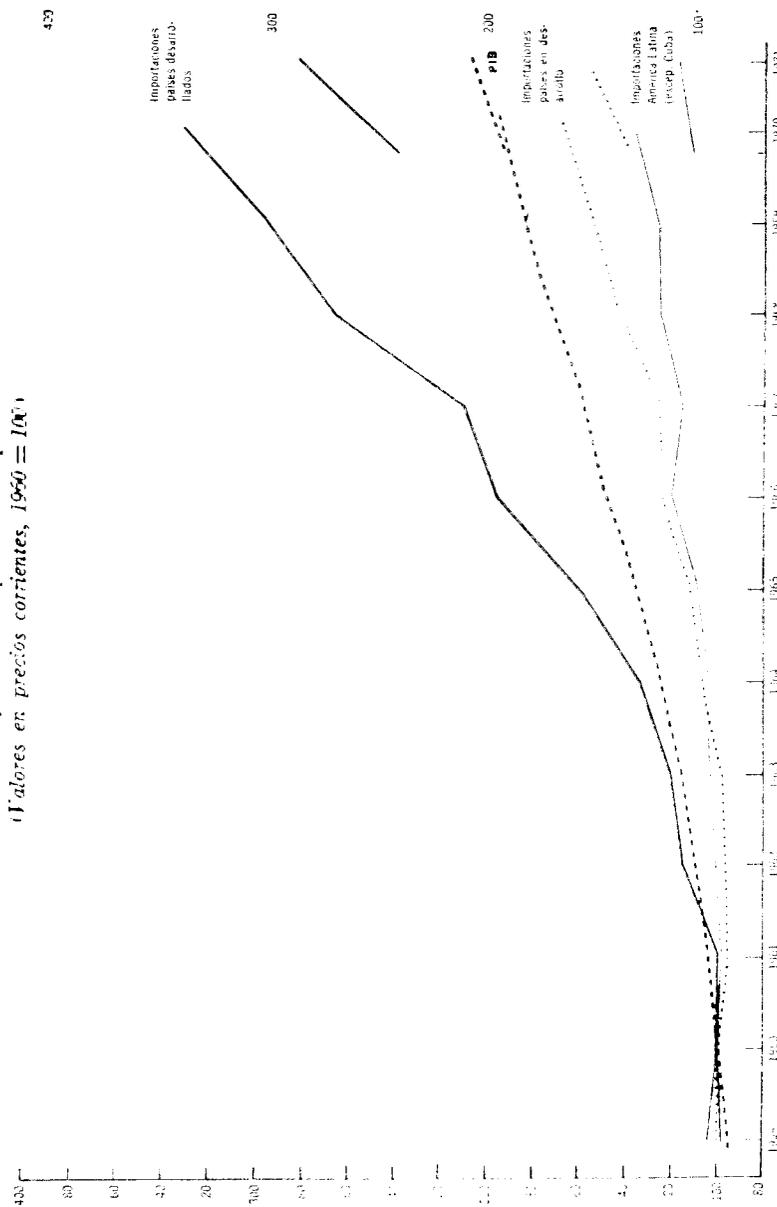
FUENTE: Véase el cuadro 2, para el indicador 3. (elasticidad-PNB) véase UNCTAD, *Review of international trade and development*, 1970, p. 10.

^a Exportaciones totales.

los Estados Unidos disminuyó de 49 % en 1950 a 28 % en 1968 (de 38 % a 16 % respectivamente en el caso de la América Latina —véase el indicador 5 en el cuadro 5).

Si se asocian los dos hechos destacados, queda de manifiesto una tendencia a una pérdida de importancia de la Periferia y sobre todo de la América Latina, en el sistema económico mundial, esto es, a una marginalización relativa.

GRÁFICA 2. Estados Unidos: crecimiento del PIB y de las importaciones procedentes de la América Latina (1959-1971)
(Valores en precios corrientes, 1960 = 100)



FUENTE: Importaciones: Naciones Unidas, *Statistical Yearbook 1969*, PIB: FMI, *International Financial Statistics*, mayo de 1971, marzo de 1972, junio-diciembre de 1971. Naciones Unidas, *Monthly Bulletin of Statistics*: Importaciones por países de origen: OCEA, *Statistics of Foreign Trade*, enero de 1972 (enero-septiembre de 1970 y 1971).

b) *Nuevas formas de inserción dependiente por la vía de las corrientes financieras*

Sin embargo, los rasgos que se han puesto hasta aquí de relieve deben confrontarse con los otros, de signo contrario, que implican un estrechamiento de lazos con las economías desarrolladas y también ciertas transformaciones significativas en el "modo de inserción" de los países en desarrollo en el sistema mundial. Los fenómenos advertidos

Cuadro 6. Periferia: Composición de los ingresos de capital

	PORCENTAJE		ÍNDICE
	1960	1969 ^a	$\frac{1969}{1960}$
A. <i>Capital privado total</i>	38	42	199
1. Inversiones totales	33	28	155
a) directas	24	19	148
b) de cartera	9	9	174
2. Créditos garantizados de exportación	5	14	466
B. <i>Capital institucional total</i>	59	55	170
1. Préstamos totales	11	27	448
a) de gobiernos concesionales y otros	8	22	475
b) de agencias multilaterales	3	5	361
2. Donaciones de gobiernos y agencias multinacionales	48	28	107
C. <i>Capital procedente de los países socialistas</i>	3	2	150
Ingresos de capital totales	100	100	181
<i>Indicadores analíticos</i>			
1. Créditos de exportación, préstamos y donaciones (A.2 + B) en % de las importaciones totales	15	19	...
2. Flujos totales netos de capitales hacia la Periferia en % del PNB de los países del CAD ^b	0.81	0.75	...

FUENTE: UNCTAD, *Review of international trade and development*, 1970, pp. 25, 51 y 98.

^a Preliminar.

^b Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Dinamarca, los Estados Unidos, Francia, Italia, el Japón, Noruega, los Países Bajos, Portugal, el Reino Unido, Suecia y Suiza.

tienen que ver, en lo fundamental, con las corrientes financieras, aunque también hay otros, de menor gravitación, que derivan del intercambio de bienes.

Cierto contrapeso a la marginalización de la Periferia de la inversión directa del Centro está formado por el creciente peso de los créditos y especialmente de los "institucionales", o sea aquellos otorgados por los gobiernos de los países desarrollados y por las agencias multilaterales (como el Banco Mundial, Banco Interamericano, etc.).

En el cuadro 6 se puede observar que la participación de la inversión privada en los ingresos totales de capital de la Periferia descendió de un 33 % a un 28 %, entre 1960-1969 correspondiendo esta baja al menor papel de la inversión directa (de 24 % a 19 % respectivamente). Otro tanto —pero en un orden mucho mayor— ocurrió con las donaciones de gobiernos y agencias multinacionales; su peso en el flujo total de capitales se vio disminuido en el mismo periodo de 48 % a 28%.⁴⁶

Por otro lado, el aumento total del ingreso de capitales a la Periferia en 81 % en el periodo observado—, correspondió principalmente a los préstamos institucionales y a los créditos garantizados de exportación, cuya cuota aumentó de 11 % a 27 % y de 5 % a 14 % respectivamente. La participación de los créditos, préstamos y donaciones en el financiamiento de las importaciones periféricas aumentó de 15 % en 1960 a 19 % en 1969.

En la América Latina se puede observar la misma tendencia al peso creciente de los créditos en los ingresos totales de capital, quizás de un grado todavía más pronunciado.⁴⁷ Así, en los años 60, los préstamos ocuparon —por su significación en los ingresos totales de capital—, un papel parecido al de la inversión extranjera en los años 50. En tanto, la participación de la última disminuyó de 64 % a 27 % respectivamente, la de los préstamos subió de 30 % a 66 % entre los mismos periodos. En consecuencia, las importaciones de la región resultaron financiadas por préstamos y donaciones en un 11 % en los años 60, o sea, en un grado casi tres veces mayor que en la década anterior (véase el cuadro 7).

Como se comprende, el creciente papel de los préstamos en los ingresos de capital de la Periferia cambia la estructura del endeudamiento de la última. A este problema volveremos más adelante.⁴⁸

Por fin, cabe recordar dos puntos en esta materia. El primero: que

⁴⁶ Esta baja se debe a lo ocurrido con las donaciones de los gobiernos del Centro (de 46 % a 25 %) y sobre todo con las prestaciones militares de los Estados Unidos.

⁴⁷ Tomando en cuenta que los cálculos de la CEPAL resumidos en el cuadro 7 no son enteramente compatibles con el cuadro anterior (6).

⁴⁸ Véase la parte h) de este capítulo.

a despecho del aumento del flujo total de capitales desde el Centro hacia la Periferia en los años 60 (en 81 % entre 1960-1969) se puede observar —en un sentido más amplio— el mismo fenómeno de la marginalización comentado en la parte anterior: la participación del flujo de capitales dirigidos a la Periferia en el producto promedio de los principales países del Centro bajó de 0.81 % en 1960 a 0.75 % en 1969, alejándose así más de la meta de 1 % proclamada por las Naciones

Cuadro 7. América Latina: Composición de los ingresos netos de capital

(En % de los valores acumulados netos por decenios)

	PORCENTAJE		ÍNDICE
	1950-1959	1960-1969	$\frac{1960-1969}{1950-1959}$
1. Inversión directa	64	27	84
2. Préstamos totales	30	66	453
3. Donaciones oficiales	6	7	232
4. Ingresos totales	100	100	203
5. Participación de los préstamos y donaciones totales en las importaciones de la región	4	11	—

FUENTE: CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1970*, "Tendencias y estructuras de la economía latinoamericana, B. Sector externo", Cuadros 18, 20, 22 y 23.

Unidas. Segundo, que los capitales dirigidos a la Periferia desde los países socialistas no alcanzaron a representar —en términos generales— una alternativa de mayor importancia para el financiamiento de la Periferia, ya que alcanzaron a un 3 % en 1960 y a un 2 % en 1969 de los ingresos de capital totales (véase de nuevo el cuadro 6).

A despecho de los cambios ocurridos en la composición de los ingresos de capital, sería errado subestimar la significación de las inversiones directas. Éstas revisten una importancia decisiva en la evolución de la Periferia en los últimos dos decenios y en especial en el de 1960, más que por su expansión absoluta (48 % entre 1960 y 1969, véase de nuevo el cuadro 6, indicador A.1), por las nuevas modalidades de esas inversiones, que se vinculan principalmente con la producción para el mercado interno y se basan en la expansión de las empresas internacionales. Son, precisamente, esos cambios los que han contribuido a establecer otras relaciones y formas de dependencia de las economías en desarrollo (o de muchas de ellas) en el sistema mundial.

c) *Periodos principales de la inversión extranjera*

Según sus características en la América Latina, los grandes periodos de la evolución de la inversión extranjera serían los siguientes:

i) El de la plena economía primario-exportadora, en el cual las inversiones básicas corresponden a agentes foráneos, directa o indirectamente por vía del crédito a los gobiernos, y se dirigen con fundamento a las actividades vinculadas con el comercio exterior. En gran medida el ahorro interno se circunscribe a la construcción (privada y pública), a otros sectores que miran al restringido mercado interno y a ciertos campos de la agricultura de exportación.

ii) El de la fase que sigue a la crisis de los años 30, que se extiende por efectos directos o derivados de la segunda Guerra Mundial hasta aproximadamente mediados del decenio de 1950. En ese lapso y en el conjunto, la inversión foránea pierde su importancia anterior, salvo en el caso de algunos proyectos de significación estratégica (v. gr., las siderurgias en unos pocos países de la América Latina). Es el ahorro interno, creado o movilizado, en lo principal, por medio de la tributación al sector exportador (cambios diferenciales) o los arbitrios inflacionarios, con todos sus defectos y consecuencias, los que conducen los recursos hacia los nuevos destinos de la "industrialización sustitutiva".

iii) El de la etapa posterior, todavía vigente, en que se restablece la gravitación de la participación extranjera, sobre todo en un sentido cualitativo. En efecto, si bien es posible que su cuota en el total de las inversiones de la región no se haya elevado sensiblemente, parece indudable que los sectores claves o estratégicos de la Periferia se tornan —vía importación de capitales— más dependientes de las economías del Centro.

Esta etapa trae consigo una serie de nuevas implicaciones para la Periferia. Entre ellas sobresale "el problema del endeudamiento externo, relacionado con las cargas crecientes derivadas del servicio y amortización de los capitales y préstamos conseguidos con anterioridad" los cuales a su vez "comenzaron a crecer más rápidamente que los ingresos por exportaciones".⁴⁹

Por otra parte, tanto el financiamiento de los gobiernos como el de la economía en general se torna más subordinado a fuentes externas y es por demás obvio y conocido que existe una relación meridiana entre su importancia relativa y la enajenación de las políticas económicas nacionales. En breve, a mayor papel de los recursos extranjeros, menor es el radio propio de maniobra de las autoridades locales.

Este tipo de dependencia se presenta con diversas modalidades y

⁴⁹ Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1965*, p. 95.

grados tanto en el caso de los países que llegaron, en un momento u otro, por ejemplo, a un virtual control de su política económica de parte del Fondo Monetario Internacional, como en el de la penetración de capitales privados extranjeros en importantes áreas de la economía y especialmente en actividades manufactureras dedicadas a la producción de bienes para el consumo interno. Como se sabe, para muchos países de la América Latina —y sobre todo los de mayor desarrollo relativo— la influencia del segundo fenómeno, en especial, ha llegado a ser decisiva para los ritmos y perspectivas inmediatas de su actividad económica.

Examinamos a continuación con más detalle algunas principales implicaciones de la inserción dependiente vía importación de capitales.

d) La exacción financiera

En la parte anterior de este capítulo se destacó que la marginalización relativa de la Periferia respecto de los recursos totales del capital exportado por el Centro significó de todos modos y al mismo tiempo un incremento considerable de la corriente destinada a la Periferia, que para la América Latina se duplicó entre las décadas de los años 50 y 60, elevando su participación en el financiamiento de las importaciones de la región.⁵⁰

La primera implicación de esta creciente vinculación financiera de la Periferia con el Centro — que nos proponemos examinar aquí— es el hecho de que ella origina una contradicción manifiesta entre el servicio o pago de ese capital (en buena proporción originado en utilidades ganadas en la Periferia y no en transferencias netas desde los centros) y las posibilidades reales de hacerlo. Al revés del modelo pretérito, las exportaciones primarias no crecen (ni pueden hacerlo) *pari passu* con esos reclamos crecientes y con las otras necesidades de importación. En el caso de la América Latina hay mayor contradicción todavía: la exacción de capitales desde la Periferia en forma de utilidades e interés pagados al Centro —ha tendido a absorber una parte creciente de los ingresos de capital de la Periferia, hasta el extremo que la primera supera a los segundos y la Periferia se torna un exportador neto de capitales hacia el Centro.

En el cuadro 8 presentamos en forma resumida las relaciones caracterizadas arriba. Las utilidades e intereses totales, derivados tanto de la inversión extranjera como de los préstamos, se duplicaron entre 1960 y 1969 para la Periferia en su totalidad. Debido al hecho de que los ingresos de exportación y los de capital crecieron en el mismo periodo con un ritmo menor que las utilidades e intereses, estos últimos rubros

⁵⁰ Véase el cuadro 7, p. 326.

aumentaron su participación de 13 % a 15 % de los ingresos de exportación y de 49 % a 55 % de los ingresos de capital (confrontando siempre el año 1960 con 1969).

Cuadro 8. Periferia: flujo hacia el centro de utilidades e intereses del capital extranjero

Indicador	Periodo/año		
A. Periferia total			
Utilidades e intereses (miles de millones de dólares)	1960	3.5	
	1969	7.0	
	Índice	1969 1960	200
Porcentaje de los ingresos de exportación	1960	13.4	
	1969	14.9	
Porcentaje de los ingresos totales de capital	1960	49	
	1969	55	
B. América Latina			
1. Utilidades e intereses (valor acumulado por decenio en miles de millones de dólares)	1950-1959	10.3	
	1960-1969	18.1	
	Índice	1960-1969 1950-1959	176
	Utilidades e intereses como porcentaje de:		
— ingresos de exportación	1950-1959	12.4	
	1960-1969	15.3	
— ingresos totales de capital	1950-1959	119	
	1960-1969	103	
2. Diferencia entre el aporte neto de la inversión directa desde los EE.UU. y la remesa de utilidades a este país (en miles de millones de dólares)	1960-1968	-6.7	
	Saldo acumulado del balance comercial	1960-1968	+5.6
3. Fondos propios de la filial y otros fondos locales en % de la inversión directa total de los EE.UU. en América Latina	1957-1959	67	
	1963-1965	91	

FUENTE y NOTAS: Véanse los cuadros 6 y 7, y CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1970, op. cit.*

En el caso de la América Latina la exacción financiera se suele dar en términos aún más contradictorios.⁵¹ Entre las décadas de los 50 y 60 el "drenaje" de capitales aumentó (en términos promedios) su participación en las exportaciones de 12 % a 15 % y, al mismo tiempo, superó en ambas décadas los ingresos totales netos de capital extranjero. La "descapitalización" periférica se ve aún más claramente si se confrontan los aportes de capital para la inversión directa procedentes de los Estados Unidos con la remesa de utilidades de las filiales estadounidenses a ese mismo país. Este saldo fue pasivo para la América Latina en el periodo 1960-1968 en unos 6.7 miles de millones de dólares, o sea mayor que el saldo positivo del intercambio comercial que alcanzó unos 5.6 miles de millones de dólares (véase de nuevo el cuadro 8, indicador B.2).

El margen y alcance de la exacción financiera de la Periferia por el Centro debe ilustrarse con algunas observaciones sobre las condiciones y el carácter de este fenómeno.

Por un lado, es evidente que la exacción financiera descrita arriba tiene otra naturaleza que aquella derivada de la relación de intercambio de productos primarios por manufacturados. Nos referimos al hecho obvio que los pagos al capital extranjero tienen una contrapartida en los "servicios" proporcionados por este capital a los países periféricos en la creación de nuevas capacidades económicas, aporte tecnológico, obras de infraestructura etc., lo que, naturalmente, no se presenta en el caso de la exacción derivada del intercambio comercial.

Dejando de lado la discusión respecto a los pros y contras, ventajas y desventajas —que sólo puede esclarecerse en análisis concretos de experiencias y casos, lo que aquí interesa subrayar es que los ingresos transferidos (o susceptibles de transferirse) por razón de servicios del capital extranjero no tienen una contrapartida de divisas creada para ese efecto, de manera obvia porque el grueso de las inversiones se dirige principal o exclusivamente a actividades vinculadas al mercado interno. De aquí surgen presiones adicionales sobre el balance de pagos que se recordarán más adelante.

Por otra parte, a la exacción externa se suma cierto tipo de exacción interna, dada por las condiciones en las cuales se desenvuelve el capital extranjero en la Periferia. Se trata de que las empresas extranjeras, por lo mismo que (en contraposición al negocio exterior) están "incrustadas" en el sistema nacional, gozan de todas las ventajas (a veces más, pocas veces menos) de las actividades locales y desde luego de la armazón "proteccionista", que en este caso inflará ganancias que en mayor o menor proporción saldrán del país.

⁵¹ Con el reparo —ya mencionado anteriormente— de que los cálculos respectivos no son enteramente compatibles.

Por último está la circunstancia de que buena parte de las utilidades transferidas al exterior no corresponde al capital aportado por el Centro sino al excedente de capital creado en la propia Periferia. Desde luego, las utilidades reinvertidas en la economía —sede de la filial— se convierten en "capital extranjero", con los mismos derechos que si se tratara de recursos efectivamente originarios del exterior. A estos recursos locales "extranjerizados" y procedentes de la actividad de las filiales de la empresa foránea se suman, además, otros capitales locales "movilizados" por ella.

Esta extranjerización del ahorro local de la región en favor de empresas foráneas se puede ilustrar —en términos globales— por el rápido aumento de la participación de "fondos propios" de la filial y otros fondos locales,⁵² en la inversión total de las filiales estadounidenses en la América Latina. Esa participación subió de 67 % en 1957-1959 a 91 % en 1963-1965 (en promedio anual del periodo respectivo), o sea, en el último periodo, solamente 9 % de las inversiones estadounidenses en la región fue financiado por el aporte del centro principal (véase de nuevo el cuadro 8, indicador 3).

Así el capital extranjero en la América Latina no solamente sobrepasa —en forma de utilidades e intereses— el aporte enviado a la Periferia sino que "extranjeriza" en un grado creciente el capital local como se mostrará más adelante.

c) *Paréntesis: confrontación con la exacción "comercial"*

Los pagos por concepto de utilidades e intereses de la inversión directa podrían tomarse en conjunto con las pérdidas que implica el deterioro de la relación de precios del intercambio, fenómeno consustancial con el esquema de división internacional del trabajo todavía prevaleciente.

Los precios mundiales de los productos manufacturados subieron en el periodo posbélico más aceleradamente que los precios de los productos primarios. En consecuencia, la relación del intercambio entre los exportadores de manufacturas y los de materias primas, evolucionó en desmedro de los segundos. En valores anuales medios, la relación del intercambio empeoró para la América Latina en un 23 % entre los periodos 1951-1955 y 1966-1970. En consecuencia, disminuyó relativamente el poder de compra de las exportaciones de la región, que se vio obligada a pagar más en términos físicos por el mismo volumen de manufacturas procedentes de los países desarrollados. Así, entre los dos quinquenios mencionados, la América Latina tuvo que incrementar

⁵² Incluyendo los fondos procedentes de terceros países cuya incidencia en el caso latinoamericano se podría considerar como mínima.

el volumen físico de sus exportaciones (a precios de 1963) en 86 % para que su poder de compra se elevara en 43 %. En otras palabras, la mitad del incremento de las exportaciones físicas se transfirió a los países desarrollados debido al empeoramiento de la relación del intercambio (véase el cuadro 9).

Dada la magnitud de ese fenómeno hay razón para pensar que seguía constituyendo un mecanismo principal de exacción de recursos e ingresos desde las economías en desarrollo.

Esta hipótesis se puede ilustrar por el hecho de que la pérdida por empeoramiento de la relación del intercambio correspondió en el quinquenio de 1966-1970 (en promedios anuales) a unos 3 400 millones de dólares, mientras que los pagos respectivos por utilidades e intereses de la inversión directa alcanzaron a 1 600 millones en el mismo periodo (véase otra vez el cuadro 9, indicadores 3.c y 4).

Cuadro 9. América Latina: términos del intercambio y el poder de compra de las exportaciones entre 1951-55 y 1966-70
(Promedios anuales en miles de millones de dólares)

	1951-1955	1966-1970	ÍNDICE
			1951-1955 = 100
1. Exportaciones			
a) Precios corrientes	7 672	12 360	161
b) Precios del año 1963 ^a	6 131	11 422	186
2. Términos del intercambio (1963 = 100)	130	100	77
3. Poder de compra de las exportaciones			
a) Real	7 971	11 422	143
b) En términos del intercambio vigentes en 1951-1955	7 971	14 848 ^b	186
c) Pérdida por empeoramiento de los términos del intercambio	—	-3 426	.
4. Utilidades e intereses de la inversión directa	—	1 600	.

FUENTE: CEPAL, en base de estadísticas nacionales.

a. Volumen de las exportaciones.

b. Calculado a partir del volumen promedio de las exportaciones del periodo 1966-1970 y los términos promedios del intercambio de 1951-1955.

La confrontación anterior —enfocada siempre desde el punto de vista de las transacciones financieras externas de la Periferia— demuestra que la relación de precios tendría aún un papel más relevante que las transferencias netas de carácter financiero. Naturalmente, se presentan situaciones muy diferentes al considerar países particulares. Lo señalado, por ejemplo, obviamente no se aplicará a Venezuela.

Sin embargo, el problema de la inserción en el sistema mundial (o en el de las principales economías centrales) por la vía de las inversiones y, especialmente, de las directas, plantea muchas otras cuestiones que, a menudo, pueden ser de mayor trascendencia que los efectos sobre la balanza de pagos. En este respecto nos referiremos exclusivamente al cuadro latinoamericano y con referencia particular a las economías de mayor desarrollo relativo.

f) Extranjerización de la economía periférica

La penetración creciente de capitales foráneos en las economías internas de la región tiene por resultado una creciente enajenación o extranjerización de sus importantes esferas.

Esto es por demás transparente en países como Venezuela, en que el decisivo núcleo exportador-petrolero es de propiedad extranjera. Aun en los casos en que se ha llegado a mejorar la distribución del ingreso creado y a tener una mayor o menor injerencia en la comercialización de los productos, parece cierto que las decisiones claves sobre inversiones, tecnología, dirección superior, etc., continúan tomándose fuera del país sede de la filial y en función de estimaciones dictadas por el interés de las empresas extranjeras. Esto no implica necesariamente y en todo caso una contradicción con las conveniencias nacionales, pero es evidente que las perspectivas pueden diferir, y en este caso, habitualmente, predominará el criterio de la estrategia internacional de la empresa extranjera.

Esta apreciación vale tanto —o aún más— para los países con un mayor nivel económico relativo y mercado interno más amplio, en los cuales se concentra con mayor vigor el capital foráneo arraigado en la industria manufacturera nacional. La mayor concentración de la corporación internacional en este tipo de actividades está demostrado por el desarrollo de la inversión directa de los Estados Unidos en la América Latina.

Como se puede observar en el cuadro 10, el volumen acumulado de esa inversión subió entre 1950 y 1968 de 4.6 a 13.0 miles de millones de dólares, elevándose así su participación en el total de la inversión directa radicada en la América Latina de 49 % a 59 % respectivamente. En la década de los 60, la inversión estadounidense en la región creció

Cuadro 10. La inversión directa de los Estados Unidos en la América Latina

Indicador	Periodo/año	
1. Volumen y distribución		
a) Volumen acumulado (en miles de millones de dólares)	1950	4.6
	1960	8.4
	1968	13.0
b) Tasa promedio anual de crecimiento:		
Total	1960-1968	5.6
Manufacturas	1960-1968	12.8
c) Participación de manufacturas en % del total:		
América Latina	1968	31
Argentina	1968	64
Brasil	1968	69
México	1968	68
d) Inversión de los EE.UU. en % de la inversión total extranjera en América Latina ^a	1950	49
	1969	59
2. Extranjerización y estructura		
a) Ventas de las filiales en % de la producción local:		
Argentina y Brasil	1963 y 1965	11.0
México	1965	17.0
b) Participación de industrias "estratégicas" ^b en % de		
I) ventas totales de las filiales	1965	69
II) valor agregado industrial de América Latina	1963	43
c) Exportaciones en % de las ventas totales de las filiales:		
I) minería	1957	45
	1965	42
II) manufacturas	1957	4
	1965	7

FUENTE: Véase, CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1970*, Estudios Especiales, op. cit.
^a Solamente 8 países (la Argentina, el Brasil, Colombia, Chile, México, el Perú, Venezuela y Panamá) que a su vez participaron con un 94 % en la inversión extranjera total en la región (evaluación CEPAL).

^b Industrias de papel y química, de productos de caucho y de productos metálicos y maquinaria.

con un ritmo promedio anual de 5.6 %, siendo la tasa respectiva más que el doble en las actividades manufactureras (de 12.8 %). Así, la participación de estas últimas en la inversión total alcanzó un 33 % en 1968⁵³ distinguiéndose con claridad de las etapas anteriores cuando el capital foráneo se limitaba prácticamente a las actividades extractivas y agrícolas de exportación y de servicios.

La "industrialización" de la inversión estadounidense fue mucho más pronunciada en los grandes países —la Argentina, el Brasil y México—, donde las actividades manufactureras participaron con un 64-69 % del total acumulado en el año 1968. En estos países el efecto de las corporaciones estadounidenses en la determinación del ritmo económico global puede ilustrarse con el hecho de que sus ventas representaron entre un 11-17 % de la producción local (véase el cuadro 10, indicadores 1.c, y 2.a). Por otro lado en el año 1968, un 71 % de la inversión manufacturera estadounidense en la América Latina se concentró en esos tres países.

La importancia cualitativa de la extranjerización del sector manufacturero deriva además de que la corporación internacional se integra principalmente a las industrias más dinámicas o estratégicas. En efecto, la participación de los productos de química, papel, caucho, metálicos y de maquinaria en las ventas totales de las filiales manufactureras de los Estados Unidos en la América Latina fue en el año 1965 de 69 % mientras que las correspondientes ramas de producción tenían una cuota del 43 % del valor agregado total del producto industrial de la región⁵⁴ (véase de nuevo el cuadro 10, indicador 2.b).

La creciente extranjerización del área más dinámica de la estructura productiva constituye así un contraste con la fase típica de "industrialización sustitutiva", que se hizo con una mínima participación de capital y empresas foráneas.

A esta repercusión general se agrega el hecho de que tanto la instalación como la operación de las unidades productivas de las ramas estratégicas tienen un componente importado bastante mayor que las industrias tradicionales. Esto refleja, en cierto sentido, una "sustitución al revés", esto es, la reproducción en el ámbito interno del desplazamiento de insumos nacionales por extranjeros. El caso de los plásticos y de las fibras sintéticas es sólo un ejemplo de una tendencia más general.

Por otro lado, el aporte de la corporación internacional en las exportaciones de la región es muy escaso dado que sus actividades se dirigen

⁵³ En el mismo año correspondió a la minería un 13 %, al petróleo 27 %, a los servicios públicos y comercio 17 % y 10 % a otros.

⁵⁴ La comparación tiene naturalmente un carácter más bien cualitativo dada la diversidad de los conceptos estadísticos.

principalmente al mercado interno: la participación de las exportaciones en el total de las ventas de las filiales manufactureras subió sólo de un 4 % en 1957 a 7 en 1965. El grueso de las exportaciones de las filiales se relaciona con las actividades mineras,⁵⁵ en las cuales la participación respectiva fue de 45 % en 1957 y de 42 en 1965 (véase el indicador 2.c, en el cuadro 10).

En líneas generales, pues, la extranjerización —concentrada en los sectores estratégicos— ha conducido a un tipo particular de inserción en el complejo de las corporaciones del Centro, las cuales, en definitiva, pasaron a determinar en buena parte el ritmo y los cambios estructurales de las economías de la región.

g) La subordinación tecnológica

La “subordinación tecnológica” es otro aspecto del problema analizado. No repetiremos todo lo dicho sobre la carga financiera que ella representa,⁵⁶ y sobre las incongruencias entre los modos de producción prevalecientes y traspasados desde los países centrales y las condiciones básicas de las economías periféricas.

En cambio deseamos subrayar el hecho de la subordinación tecnológica de la Periferia. Sea porque en el caso de empresas nacionales (públicas o privadas) no hay acceso a las patentes buscadas (o las condiciones son indeseables); sea porque las corporaciones internacionales traen sus estándares propios y no están abiertas a otros, que, por ejemplo, pueden ser superiores en otro país “exportador de tecnología”, etc., lo cierto es que las economías periféricas no tienen las opciones que están a mano de las naciones industrializadas. En breve: padecen un grado manifiesto de “cautividad tecnológica”.⁵⁷

h) Círculo vicioso del endeudamiento

La evolución dispar de los ingresos y los compromisos derivados del comercio exterior han llevado a una especie de círculo vicioso del endeudamiento, en que los desequilibrios en la cuenta corriente obligan a un creciente financiamiento del exterior, lo que a su vez exige un incremento persistente de los pagos al exterior, lo que redundará en pre-

⁵⁵ Además de aquellas del petróleo sobre las cuales no hay datos compatibles.

⁵⁶ La rentabilidad promedio de la corporación estadounidense en la América Latina entre 1965-1968 sube de 13 a 15 % si se incluyen los pagos correspondientes a las “regalías y asistencia técnica” procedentes de la casa matriz del Centro.

⁵⁷ El tema se aborda también en mi trabajo “Notas sobre desarrollo, subdesarrollo y dependencia”. Véanse en especial las pp. 157 y 158 de este volumen.

siones sobre la capacidad para importar y que plantea así nuevamente la necesidad de mayores financiamientos externos.

La deuda pública aumentó en el periodo 1950-1969 de 2 200 a 17 600 millones de dólares, o sea en 8 veces. El endeudamiento público alcanzó así a fines del decenio de 1960 casi al mismo monto que la inversión directa acumulada (17 900 millones) (véase el cuadro 11, indicadores 1 y 2).

El efecto del endeudamiento sobre la balanza de pagos de la región se aprecia por la participación que tienen su amortización e intereses en los ingresos procedentes de las exportaciones; esta proporción aumentó de 7.2 % a 23.8 entre el primer quinquenio de los 50 y el segundo de los 60. Superó así considerablemente la proporción que representan las utilidades y depreciaciones de la inversión directa, cuya participación en las exportaciones aumentó de 11.3 a 13.2 %. En suma, el servicio total del capital extranjero estaba absorbiendo en 1965-1969 un 37.0 % de las exportaciones regionales, lo que se compara con un 18.5 % en 1950-1954 (véase el cuadro 11).

Cuadro 11. América Latina: El endeudamiento externo y su servicio
(En miles de millones de dólares)

	Año/periodo	Valor
1. Deuda pública ^a	1950	2.21
	1969	17.62 ^b
2. Inversión extranjera directa ^c	1950	7.38
	1969	17.93
3. Servicio del capital extranjero en porcentaje de las exportaciones totales		
a) Amortización e intereses de la deuda	1950-54	7.2
	1965-69	23.8
b) Utilidades y depreciaciones de la inversión directa	1950-54	11.3
	1965-69	13.2
c) Servicio del capital extranjero-total	1950-54	18.5
	1965-69	37.0

FUENTE: CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1970*, “Tendencias y estructuras de la economía latinoamericana, B. Sector externo”, cuadros 18, 20, 22 y 23.

a A fines del año, incluidas las sumas aún no desembolsadas.

b Hemisferio occidental.

c Inversión acumulada a fines del año.

i) *La alienación social*

Como es natural la inserción dependiente de la economía periférica se halla vinculada a diversas formas de alienación de la sociedad. Sin proponernos abarcar de una manera cabal este tema —que requeriría un estudio especial— nos limitaremos a algunas observaciones sobre el empresariado, los trabajadores y el público consumidor en general en el cuadro de la inserción dependiente.

Hipotéticamente, más de una vez se sostuvo que las prácticas y métodos de las empresas extranjeras podrían servir de lección y modelo al empresario y técnicos de los países subdesarrollados. Sin embargo, aun sin negar en absoluto esa posibilidad, parece claro que también existen contrapartidas. Una, la de colocar a los empresarios y técnicos nacionales, actuales o potenciales, en la condición de “segundones” en la estructura de dirección. Otra, la de aprender una “lección errada” o desajustada, como es la de inclinarse a reproducir experiencias adecuadas a niveles sustancialmente distintos y con otras problemáticas de desarrollo. A la inversa, esto supone que habrá menos inclinación a la creación tecnológica en la Periferia.

Cabe también relevar otro elemento: el de la irradiación sociopolítica de un sector extranjero en el área más influyente del sistema productivo. Son obvias (aunque con dificultad identificables y cuantificables en toda su dimensión) las incidencias sobre los centros de poder y el aparato de comunicaciones.

Por otra parte, debe tenerse a la vista un hecho relativamente nuevo en la problemática social que plantea el “nuevo” sector extranjero; que éste, por lo general, ya no está constituido como en el pasado por actividades primarias con duras condiciones de trabajo y remuneraciones, que establecían focos de protesta y de antagonismo clasista. Lejos de eso: sus posiciones favorecidas desde diversos ángulos les permiten en el presente crear condiciones de salarios y labor habitualmente privilegiadas para el medio global. Esto no sólo acarrea la llamada “conservativización” (sobre todo al nivel político general) de grupos sociales más o menos importantes, sino que también la ilusión en otros segmentos “intermedios” de que políticas simplistas redistributivas o “populistas” pueden reproducir esa realidad y “masificar” lo que, en esencia, son situaciones excepcionales.

Desde el ángulo del “público consumidor” hay que considerar que la extranjerización de los sectores dinámicos importa, por lo general, un modo de redoblar el conocido “efecto demostración”. Si antes, en lo principal, él venía desde fuera y se enfrentaba con las restricciones abiertas de la capacidad de pagos, ahora esa transmisión ocurre dentro del sistema, teniendo a su servicio todas las técnicas y recursos de la

“manipulación publicitaria”. Con ello, a la vez que se intensifica la difusión de las formas y patrones de consumo de las economías industrializadas, se extiende su efecto social, comprometiendo a capas más amplias en el proceso y haciendo más difícil la dilucidación de las contradicciones entre ese tipo de aspiraciones de consumo y las realidades básicas del sistema económico y social.

Por último, convendría agregar que la inserción dependiente de la economía periférica implica el fortalecimiento de los lazos de influencia y dependencia política, que en el pasado (aunque fuera de hechos muy poderosos o más, al menos de un modo directo) se asentaban de preferencia o exclusivamente en ciertas áreas del complejo exportador y algunos servicios públicos pertenecientes al capital extranjero.

En esta situación era muy fácil identificar y “aislar” a ese sector, y, a contrario sensu, agrupar y diferenciar los núcleos nacionales. Aquí, dicho sea de paso, se asentaron muchas de las hipótesis sobre la “burguesía nacional”, que tenían también, claro está, otras bases (por ejemplo, en el plano estrictamente político y de política exterior). Al modificarse esa realidad, entre otras cosas, se tornan más borrosos los linderos entre propiedades o empresariados nacionales y extranjeros y lo que surge en cambio son distintos grados y formas de presencia extranjera en casi todo el sector moderno, incluso el agropecuario.

Finalmente, parece conveniente hacer una observación breve sobre el aspecto ideológico de esta materia.

Nuestro planteamiento sobre la inserción dependiente de la Periferia y en especial el examen de las implicaciones negativas de la inversión extranjera en la América Latina, podrían considerarse como expresión del llamado “nacionalismo latinoamericano” que supuestamente llevaría a un rechazo total de la participación extranjera en la región.

Sobra decir que no compartimos tal apreciación. Al contrario, nos parece imprescindible la necesidad de “desideologizar” el estudio de la inversión extranjera y evaluar con la mayor objetividad posible todos los fenómenos ligados con ella. Esto supone también ubicar y analizar tanto la compatibilidad como las divergencias entre los intereses de los países periféricos —en cuya economía obra la filial extranjera— y los intereses de la corporación internacional (o sea de su casa matriz) que, a su vez, forma parte de la economía del país céntrico. Las relaciones mutuas existentes entre estos cuatro “sujetos” de la inversión extranjera (o sea el estado periférico, el estado del país del Centro, la casa matriz y las filiales extranjeras de la corporación internacional) determinan la base objetiva de acción para cualquier política nacional o regional de la Periferia en relación con la inversión extranjera. Como es evidente, esta política de los países de la Periferia —siempre que se apoye en sus necesidades y programas de avance socioeconómico— no

es más "nacionalista" que aquella de los países del Centro que tiende, por ejemplo, al proteccionismo de sus mercados internos, al equilibrio de pagos externos, etc., con lo cual, a menudo, perjudica los intereses de la Periferia.

El desarrollo de los países latinoamericanos enfrenta problemas cada vez más complejos, no sólo económicos, sino también políticos, sociales y culturales, que hacen necesario movilizar todos los recursos financieros, tecnológicos y humanos disponibles para resolverlos. A la inversión extranjera, en sus distintas proyecciones (financieras, tecnológicas y administrativas) le corresponde un papel importante en esta tarea. Sin embargo, deberá ajustarse a disposiciones muy claras con objeto de sortear los inconvenientes que hasta ahora se han presentado.

3. NUEVO CENTRO EN EL SISTEMA ECONÓMICO MUNDIAL: LOS PAÍSES SOCIALISTAS

YA SE MENCIONÓ que uno de los principales cambios en el sistema económico mundial de posguerra estaba en la formación de un nuevo centro —el conjunto socialista, y su representación en el producto y comercio mundiales.⁵⁸ En este capítulo trataremos de ubicarlo dentro del sistema Centro-Periferia como también de recordar algunas características básicas de su funcionamiento y de su diferenciación interna en la posguerra. Sobra decir que sólo se trata de un esquema tentativo a objeto de comparar sus rasgos propios con los de otros segmentos del sistema Centro-Periferia.

a) *Algunas características del sistema*

Aunque sea obvio, es útil recordar que los países socialistas constituyen un nuevo tipo de comunidad, que, en lo económico, se basa en la socialización (más o menos completa según los casos individuales) de los medios de producción y en la dirección y planificación centralizada de todas las actividades económicas por el Estado socialista y sus instituciones.

De esta característica general se desprende otra particular, que es la naturaleza del mercado socialista. Por encima de varias interpretaciones teóricas y de las recientes iniciativas reformistas en varios países socialistas de la Europa oriental,⁵⁹ ese mercado mantiene incólume su perfil específico. Es principalmente el Estado, por intermedio de su organismo central de planificación, el que asigna a las unidades y empresas las metas de producción y también los insumos materiales y financieros y la fuerza de trabajo. Son los "balances materiales", en distintos niveles de dirección y agregación, los que dirigen los flujos de bienes, suplantando así las funciones que juegan los precios y otros mecanismos e instrumentos en una economía de mercado.

El monopolio estatal hace posible entender esa función al intercambio internacional de mercancías y otras actividades externas, haciendo valer las preferencias que fija la autoridad del país y que registran los planes económicos a largo plazo.

Estos aspectos fundamentales del funcionamiento del comercio exterior socialista, tan diferentes de los propios de ambos polos del sistema (o subsistema) Centro-Periferia capitalista, valen para la totalidad de

⁵⁸ Véase el capítulo 2 d.

⁵⁹ Desde las "conservadoras" o "modernizadoras" del tipo soviético o de la Alemania oriental hasta las "revisionistas" o "progresistas" del Profr. O. Sik en Checoslovaquia, del sistema yugoslavo o de las ideas originales del Profr. soviético I. G. Liberman.

los países afiliados. Sin embargo, sobresalen algunos rasgos específicos en las relaciones "intra-sistema" y especialmente en el intercambio de los miembros del "Consejo para la Ayuda Económica Mutua" (CAEM), que es la organización económica de los países socialistas de la Europa oriental, unidos política y militarmente en el llamado "Pacto de Varsovia".⁶⁰

No podemos abundar en los múltiples y complejos aspectos y problemas del sistema del CAEM y su funcionamiento en la posguerra⁶¹ —fuera del proceso de diferenciación interna que vamos a tratar más adelante— ni sobre las iniciativas recientes tendientes a la aceleración del proceso de integración de los países de la Europa oriental (planificación común en ramas selectas de producción, cooperación industrial, el nuevo "Banco Internacional de Inversión", etcétera).⁶²

Interesa, sí, destacar uno de los trazos especiales del grupo socialista, que es el carácter del "centro principal" en el sistema. Por un lado, parecería lógico descubrir un centro dominante, la Unión Soviética, y una periferia (los países afiliados). Pero esta identificación tendría más sentido político que económico, ya que si bien en el primer plano sobresale una superpotencia (la "primera entre sus pares" según el concepto de los países del CAEM), en el segundo no se reproducen las características esenciales de una constelación Centro-Periferia. Esto por una razón meridiana: que el esquema de relaciones de intercambio no está montado sobre la división "clásica" entre productores primarios y de bienes industrializados. Tanto por razones históricas y de constelación de recursos como por el impulso enérgico a los procesos de industrialización de cada país durante la posguerra, el hecho es que las pautas de comercio son considerablemente diversificadas y en algunos casos los componentes industrializados tienen mayor representación en la exportación de algunos países afiliados o "dependientes" en lo político que en la "potencia hegemónica".

En suma, el análisis de las relaciones internas del área socialista tiene que guiarse por otros puntos de mira o categorías, que en parte se han esbozado en la discusión anterior. Más adelante en este capí-

⁶⁰ Los países de la Europa oriental asociados en el CAEM son: la Alemania oriental, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y la URSS. En nuestro análisis nos limitaremos principalmente a este grupo de países socialistas —que a su vez tiene mayor importancia en el mercado mundial— dejando de lado a los demás (Yugoslavia, Albania, Mongolia, China, Corea del Norte, Vietnam del Norte y Cuba) que representan situaciones específicas y sobre los cuales además no se dispone de datos correspondientes.

⁶¹ Véase, por ej.: "EL COMECON" (CAEM), Segundo curso regional de política comercial, CEPAL, julio-agosto de 1967, mimeografiado.

⁶² Decisiones de la 24 Sesión de los representantes máximos del CAEM en Moscú, en mayo de 1970.

Cuadro 12. Diferenciación interna de los países socialistas de la Europa oriental (CAEM)

Indicador	Periodo/ año	URSS	Alemania oriental	Checoslo- vaquia	Hungría	Polonia	Bulgaria	Rumania	CAEM total
1. Nivel económico relativo (Per capita, URSS = 100)									
a) Ingreso nacional	1950	100	160	180	120	100	70	60	...
	1965	100	130	110	80	80	80	70	...
b) Producción industrial	1965	100	150	120	75	75	70	50	...
2. Producto interno bruto									
Tasa promedio anual	1953-1968	8.4	5.7	5.4	5.1	7.1	7.6	8.3	8.0
	1960-1968	7.1	3.4	4.0	5.6	6.8	7.5	8.8	6.7
3. Producción industrial									

Cuadro 12 [conclusión]

Tasa promedio anual	1953-1968	1960-1968	9.8	7.3	7.7	6.2	9.3	12.8	12.1	10.3
			8.8	6.1	5.7	6.7	8.4	11.7	13.1	8.7
4. Exportaciones										
a) Tasa promedio anual	1953-1968	1960-1968	8.5	8.4	9.0	9.1	9.1	15.7	...	9.5
			6.6	5.8	7.3	8.0	8.4	13.8	12.0	7.6
b) Participación del país en el % del total del CAEM	1938		24.8	...	21.7	11.2	22.5	5.5	12.5	100.0
	1948		40.8	...	22.7	5.6	17.2	100.0
	1953		43.3	14.4	13.7	7.6	12.1	3.1	...	100.0
	1960		40.5	14.3	13.1	7.0	10.8	4.6	4.7	100.0
	1968		37.6	12.4	12.8	7.2	11.4	7.1	6.4	100.0
c) Participación de manufacturas en % de la exportación total	1950		55	44	23	2	...	49 ^a
	1966		71	57	53	33	...	62 ^b

FUENTES: Indicador 1 — *Information of the member countries of COMECON in coordinating National Economic Plans*, Secretariat of the COMECON, Moscú, 1967; *Voprosy Ekonomiki*, Moscú, enero de 1967; indicadores 2.4 — véase el cuadro 2.

^a 1955.
^b 1968.

tulo se considerarán algunas implicaciones para las relaciones internas y externas del sistema socialista en el periodo de posguerra.

b) Diferenciación y relaciones internas del CAEM

La diferenciación interna del CAEM —guiada por el principio de la ayuda y beneficio mutuos— persigue la igualación paulatina de los niveles económicos relativos de los distintos países de la comunidad, lo cual, a su vez, debería profundizar la división internacional del trabajo entre ellos.

En el momento de la formación del CAEM (en 1949), existían grandes contrastes en la situación económica relativa de los distintos países integrantes de esta comunidad. El ingreso nacional, en términos *per capita*, era entre 2.5 y 3 veces mayor en Checoslovaquia y la Alemania oriental que en Bulgaria y Rumania. En los niveles promedios del conjunto se encontraban la Unión Soviética y Polonia (80 % debajo de Checoslovaquia, pero 40 % más arriba que Rumania). Hungría, por su lado, aparecía en un nivel levemente superior que las economías de nivel intermedio (véase el cuadro 12, indicador 1.a).

El ritmo de crecimiento durante las dos décadas posbélicas, tanto interno como del intercambio, fue sustancialmente mayor que en los países de "menor desarrollo relativo" que en los demás del grupo. Así, en Polonia, Bulgaria, Rumania y la URSS, las tasas anuales promedias de crecimiento del producto interno bruto en el periodo de 1953-1968 alcanzaron entre 7.1 y 8.4 %, mientras que el ritmo respectivo acusado por Hungría, Checoslovaquia y la Alemania oriental fue de 5.1 a 5.7 %. La diferenciación del crecimiento fue aún mayor en la producción industrial, ya que Bulgaria y Rumania adelantaron al grupo "desarrollado" casi dos veces (véase nuevamente el cuadro 12, indicadores 2 y 3).

En la década de los 60, que señaló cierto desaceleramiento económico global del CAEM, se registraron menores ritmos de crecimiento de los dos países más desarrollados (la Alemania oriental y Checoslovaquia) en los cuales se agotaron primero las pautas de la industrialización "extensiva".⁶³

El "centro principal" del sistema, la Unión Soviética, alcanzó en el periodo observado un mayor ritmo de crecimiento de su producto interno bruto y también de la producción industrial —si se excluye en este último caso a los países originalmente agrarios como Bulgaria y Rumania. De este modo, el proceso de rápida industrialización del CAEM

⁶³ Éstas se manifestaron principalmente en desequilibrios estructurales (industria, agricultura, ramas "pesadas" y de consumo) y en relativo atraso tecnológico y de la productividad de trabajo (véase otra vez "El COMECON", *op. cit.*, primer capítulo, pp. 4-13).

atenuó, por un lado, las extremas diferencias en el nivel económico de los distintos países y, por el otro, logró una mayor "cohesión" del grupo en torno a su centro principal. En efecto, en el año 1950, el ingreso nacional *per capita* de la URSS ha sido superado por Checoslovaquia, Alemania y Hungría en 80, 60 y 20 % respectivamente. Asimismo, era igual al de Polonia y mayor que el de Rumania y Bulgaria —en 40 y 30 % respectivamente. La situación era bien distinta alrededor de 1965: la ventaja relativa de Checoslovaquia y Alemania sobre la URSS, disminuyó a 10 % y 30 %, respectivamente, mientras que todos los demás países se encontraban en niveles relativos menores que el centro principal —Hungría, Polonia y Bulgaria en un 20 % y Rumania en 30.

Como es obvio, fuera de la URSS, mejoraron su posición relativa los países originalmente más subdesarrollados —Bulgaria y Rumania— mientras que la empeoraron Alemania y sobre todo Checoslovaquia (véase de nuevo el cuadro 12, indicador 1.a). Allí, tal vez, puede encontrarse una de las razones decisivas de la crisis económica y política de Checoslovaquia que culminó en la segunda mitad de los años 60.

El mismo fenómeno de diferenciación de los países del CAEM se produjo en las transacciones exteriores, eso sí que con efectos cualitativos de mayor alcance en lo que se refiere al tipo de participación en la división internacional de trabajo. Desde este ángulo, la Unión Soviética incrementó considerablemente su participación entre los países del CAEM en relación con la preguerra. Sin embargo, en las décadas de posguerra se registró una leve disminución de 41 % en 1948 a 38 en 1968, que se une al hecho de la cuota más bien reducida en el comercio del bloque si se toman en cuenta su población y coeficiente de importación.⁶⁴ Igualmente disminuyó en la posguerra la posición relativa de Checoslovaquia, Alemania y Polonia, mientras que Hungría y sobre todo Bulgaria y Rumania aumentaron sus participaciones respectivas (véase cuadro 12, indicador 4).

Más significativos son los cambios en la esfera de la "industrialización" de las exportaciones. Los países que con anterioridad exportaban principalmente productos primarios, como Hungría, Polonia, Bulgaria y Rumania, se convirtieron en los años 60 en exportadores de manufacturas, acercándose así también, en este campo, a la estructura de ventas de las economías de industrialización más antigua, como Checoslovaquia y Alemania (véase el indicador 4.a del cuadro 9).

Estas transformaciones se relacionan estrechamente con el alto grado de cohesión interna de los países del CAEM (recuérdese que su comercio

⁶⁴ La URSS participa con unas tres cuartas partes de la población total de este grupo de países y tiene un coeficiente de importaciones muy bajo, alrededor de un 2 % del PIB.

"intra-zonal" participó en 1970 con un 61 % de las exportaciones totales del grupo)⁶⁵ y también con las características del "centro principal" soviético, muy diferentes de las del centro capitalista. A este respecto, como se sabe, la Unión Soviética asegura a las otras economías los suministros necesarios de materias primas, al mismo tiempo que constituye para ellos un mercado amplio y dinámico para sus productos manufacturados. Así, por ejemplo, dos tercios del carbón, 85 % del mineral de hierro y 90 del petróleo importado por los demás países del CAEM son de origen soviético. De otro lado, la Europa oriental cubre una parte importante de las importaciones soviéticas de barcos, locomotoras eléctricas, vagones y de equipos y maquinaria, así como de un amplio surtido de productos de consumo.⁶⁶

Por otro lado, la principal potencia socialista contribuye al CAEM por medio de ayuda tecnológica y suministro de equipos y maquinaria para el aprovechamiento de recursos naturales y la industrialización de los países menos desarrollados del CAEM. Esto tiene lugar por la vía de donaciones en cuanto a patentes y licencias y con créditos ventajosos en materia de suministro de equipos, sobre todo para actividades extractivas. Los créditos se sirven con las mismas materias primas que se desarrollan o con otras mercancías. En este tipo de colaboración participan también otros países relativamente más desarrollados del CAEM y que en algunos casos otorgan créditos a la propia URSS (por ejemplo, crédito checoslovaco para el desarrollo metalúrgico y petrolero de la URSS que asegura a largo plazo suministros de estas materias primas para Checoslovaquia).

Estas transacciones implican una redistribución de capitales entre los países del CAEM, aunque la escasez de antecedentes impide realizar una apreciación cuantitativa. En todo caso parece cierto que este papel pasará al nuevo Banco de Inversiones del CAEM, cuyo capital se está formando con aportes de los distintos países y en relación a su capacidad económica.

Resumiendo ahora lo dicho anteriormente sobre la diferenciación y relaciones internas del CAEM en la posguerra puede verificarse que no tendría lugar dentro de ese subsistema ni la polarización en un centro "desarrollado" ni la marginalización de la que podría considerarse como su periferia. Más bien habría ocurrido lo opuesto, ya que los países desde un principio subdesarrollados y exportadores de materias primas se están acercando al nivel económico relativo de los más adelantados del sistema, integrándose progresivamente en el mismo por la vía de la industrialización y del comercio.

⁶⁵ Véase el capítulo 2.d) y el cuadro 4.

⁶⁶ Véase Boris Ladygín, *Nueva etapa en la cooperación económica de los países socialistas*, Nova Mysl, Praga, octubre de 1970, pp. 1342-1343.

Para terminar esta parte sobre la diferenciación y relaciones internas del CAEM cabría recordar la estrechez del concepto de países socialistas que se ha empleado y que no considera, entre otros, a la República Popular de China, que está divorciada de la Unión Soviética y sus asociados europeos por profundas divergencias ideológicas y políticas que se han extendido a las relaciones económicas.

Las consecuencias económicas de la ruptura chino-soviética de comienzos de los años 60 se puede ilustrar por el hecho de que todavía en 1960 el comercio de China y los demás países socialistas asiáticos (repúblicas norteañas de Corea y Vietnam)⁶⁷ con el CAEM alcanzó a unos 1 400 millones de dólares, o sea al 9 % de las importaciones totales de los países socialistas. En 1970, este flujo de comercio disminuyó a solamente 990 millones de dólares, esto es, a un 3 % del comercio total.⁶⁸ El desplazamiento de China fue aún mayor si se supone que aumentó el intercambio con Vietnam del Norte a raíz de la ayuda militar y económica otorgada a ese país por la URSS y sus afiliados europeos.

El conflicto con China ha tenido consecuencias considerables para el comercio exterior de los países del CAEM. De un lado, parece haber liberado recursos materiales destinados anteriormente al "gigante subdesarrollado" del Asia y del otro, obligó al CAEM a buscar otros mercados para conseguir las materias primas y alimentos (por ejemplo, arroz) suministrados anteriormente por China. Estos reajustes, en último término, obligaron a los países socialistas europeos a buscar mayores nexos dentro del sistema global Centro-Periferia, como se verá más adelante.

c) Relaciones con el centro capitalista

Las relaciones económicas entre los países socialistas y el Centro capitalista adquirieron mayor empuje con la atenuación de la "guerra fría" en los años 60, que facilitó que el comercio entre ambos polos creciera con un ritmo promedio de 11 % anual, o sea más que el intercambio "intrasocialista" (que subió un 9 %; véase el cuadro 13).

Aparte de los factores políticos, también han influido poderosas razones económicas en esa expansión.

Del lado socialista se trata del interés por participar plenamente en la revolución "tecnológico-científica" con objeto de superar su retraso relativo en ciertas ramas "estratégicas", que no fueron lo bastante aten-

⁶⁷ Que mantienen una posición más o menos "tercerista" en el conflicto chino-soviético.

⁶⁸ FUENTE: véase el cuadro 2.

didas en la fase de industrialización rápida y principalmente extensiva de los años 50.

Del lado capitalista predominan las ventajas de conquistar un mercado estable y dinámico que potencialmente ofrece —por lo menos en los términos actuales— mayores posibilidades de absorción tecnológica y de bienes de consumo que la mayoría de los países periféricos.

En el repunte de las relaciones entre ambas áreas no se limita al intercambio comercial sino que también toma cuerpo en formas más complejas de transferencia y cooperación tecnológica e industrial, como es ilustrado por el acuerdo soviético con la FIAT italiana. Parece probable que la entrada (y competencia mutua) de las corporaciones internacionales en las economías socialistas adquiera mucha importancia en un futuro no lejano y que, incluso, incida sobre las "reglas del juego" entre los países periféricos y el capital extranjero para lograr mayor provecho para sus economías nacionales.

Cuadro 13. Países socialistas de la Europa oriental: relaciones comerciales con el centro capitalista

Indicador	Periodo/ año	Países socialistas	Centro capitalista
1. Exportaciones			
a) Tasa promedio anual de las exportaciones hacia el otro polo	1948-1970	7.9	8.8
	1960-1970	10.9	10.8
b) Flujo de bienes desde los países socialistas hacia el centro capitalista en % de las exportaciones totales del primer polo e importaciones totales del otro polo	1938	74	11
	1948	41	4
	1960	19	3
	1970	23	3
2. Tipo de intercambio			
a) Exportación de manufacturas hacia el otro polo en % de las exportaciones totales	1955	28	56
	1969	37	81
b) Exportación intrazonal de manufacturas en % del total de las exportaciones	1955	54	57
	1968	71	72

FUENTE y NOTAS: Véase el cuadro 2.

A despecho de lo anotado, no se pueden sobrestimar los lazos económicos actuales entre los "centros" capitalista y socialista, ya que, en

términos relativos y generales, su intercambio recíproco significa una parte de menor importancia en las transacciones de ambos polos. Y hay más: la importancia relativa de este comercio es mucho menor para el Centro capitalista que para los países socialistas. Del total de las exportaciones socialistas, la fracción enviada al Centro capitalista descendió de 41 % en 1948 a 19 en 1960, para recuperarse en 1970 a un nivel relativo de 23 %. Los mismos valores de intercambio medidos ahora desde el punto de vista de las importaciones capitalistas totales, fueron de 4 %, 3 % y de nuevo 3 % en los años respectivos (véase el indicador 1 b) en el cuadro 13).

Por otro lado, pese al aumento considerable de los productos manufacturados en las exportaciones socialistas en la posguerra, ellos significaron en 1969 sólo un 37 % del total vendido a los países capitalistas "desarrollados". La relación respectiva para el Centro capitalista fue de 81 % en el mismo año. En consecuencia, el cambio cualitativo acusado por el Centro socialista en la composición sectorial de sus exportaciones totales tenía una doble cara: primero, las exportaciones de manufacturas ganaron importancia en el intercambio "intrasocialista" (y sobre todo en relación con la Periferia, como veremos más adelante); segundo, en su comercio con el Centro capitalista, los países socialistas todavía mantenían una cuota relativamente alta de productos primarios, compartiendo en este aspecto algunas de las desventajas "clásicas" para el comercio de la Periferia.

d) Relaciones con la Periferia

El último aspecto a considerar es el de los nexos del Centro socialista con la Periferia. En torno a esta cuestión se barajaban ideas muy interesantes de la década de los años 50, después que la Unión Soviética había restañado las tremendas heridas que le causó la guerra y emprendió el camino de la industrialización junto con otros países socialistas.

Una de las suposiciones en boga auguraba un futuro próximo de crecientes relaciones y caudaloso intercambio entre el Centro socialista y los mercados subdesarrollados. La perspectiva se asentaba en reflexiones muy convincentes, que podrían resumirse del modo siguiente: la característica más sobresaliente del desarrollo soviético —y de los demás países socialistas también— ha sido la gran preferencia otorgada a la industria pesada y, *a contrario sensu*, el relativamente modesto crecimiento de las ramas servidoras del consumo. En estas circunstancias habría resultado viable y provechoso que se expandiera un intercambio basado en bienes primarios e industriales de consumo de la Periferia y maquinarias y equipos del área socialista o de la URSS. Ello permi-

tiría a las economías socialistas continuar su especialización "histórica" en la línea donde tendrían más ventajas comparativas y, a la vez, abriría un mercado dinámico y estable (inmune a los ciclos, por lo menos) y promovería la industrialización para y de la Periferia.

Se habría podido agregar a esta hipótesis otro aspecto más "cualitativo": que la maquinaria y equipos procedentes del área socialista —en importantes casos de menor nivel tecnológico pero de menor precio también que aquellos originarios del Centro capitalista— se ajustarían más a las necesidades propias de la periferia en relación al repetido dilema "productividad-empleo".⁶⁹

A pesar de lo razonable del argumento, la verdad es que esos y otros augurios optimistas no se habían cumplido (ni parecían en vías de hacerlo) hacia el final de los años 60. Los ritmos de crecimiento del comercio entre el Centro socialista y la Periferia fueron considerables en la posguerra, pero no superaron a aquellos con el Centro capitalista. Sobre todo en las importaciones desde la Periferia se produjo también el fenómeno de su marginalización relativa en el mercado socialista, ya que su participación en el total de las importaciones bajó de 13 % en 1948 a 8 en 1970, aunque con un leve repunte en los años 60 (véase el cuadro 14).

En el hecho, la significación de la Periferia en el comercio del área socialista a fines de la última década fue menor que en la preguerra —o sea, lo mismo que ocurrió respecto al Centro capitalista. De otro lado, el mercado socialista absorbía en 1948 solamente un 3 % y un 4 en 1970 de las exportaciones totales de la Periferia (véase otra vez cuadro 14).

Tampoco cambió sustancialmente el tipo de intercambio entre ambos polos. Pese al aumento sensible de las exportaciones manufactureras de la Periferia hacia los países socialistas, en 1970 su participación en el total fue menor que el Centro capitalista (16 % y 23 respectivamente).

Por fin, la participación de los países socialistas en el flujo total de capitales hacia la Periferia era insignificante en relación con los ingresos procedentes de los gobiernos e instituciones multilaterales del centro capitalista,⁷⁰ aparte de que la ayuda otorgada por el Centro socialista se concentraba —al igual que en el comercio— en un número limitado de países periféricos (India, Indonesia, Irán, Egipto, Siria, Cuba, etcétera).

⁶⁹ Conviene recordar en esta ocasión que la industrialización de, por ejemplo, Bulgaria —basada en insumos del propio CAEM— se hizo con una triplicación del empleo industrial entre 1950 y 1966. (Naciones Unidas, 1963, *The growth of world industry*, 1963, Estadísticas varias de OIT, Nueva York.)

⁷⁰ En 1969 alcanzaba solamente un 2 % de los ingresos totales de capital a la Periferia en relación con las cuotas de 42 y 55 % correspondientes al capital privado e institucional del Centro capitalista (véase el cuadro 6).

Cuadro 14. Países socialistas de la Europa oriental: relaciones con la periferia

Indicador	Periodo/ año	Países socialistas	Periferia
1. Exportaciones			
a) Tasa promedio anual de las exportaciones hacia el otro polo	1948-1970	13.4	9.5
	1960-1970	14.3	9.6
b) Flujo de bienes desde los países socialistas hacia la Periferia en % de las exportaciones totales del primer polo e importaciones totales del otro polo	1938	14	7
	1948	12	3
	1960	6	3
	1970	10	5
c) Flujo de bienes desde la Periferia hacia los países socialistas en % de las importaciones totales de los países socialistas y exportaciones totales de la Periferia	1938	11	3
	1948	13	3
	1960	7	3
	1970	8	4
2. Tipo de intercambio			
a) Exportación de manufacturas hacia el otro polo en % de las exportaciones totales	1955	52	3
	1969	66	16

Fuente: Véase el cuadro 2.

En cuanto a las relaciones comerciales de los países socialistas de la Europa oriental con las distintas regiones subdesarrolladas se advierte la poca participación de la América Latina en este tipo de comercio. En 1970 sólo 2 % de las importaciones totales de la Europa oriental correspondió a la América Latina mientras que las cuotas de África y Asia fueron de 3 % cada una. Además casi la mitad de las exportaciones latinoamericanas hacia la Europa oriental corresponde sólo a Cuba.⁷¹

Parece meridiano que este desarrollo modesto de las relaciones entre el Centro socialista y la Periferia —tan diferente de las lógicas previsiones antes comentadas— no se debe principalmente, como se sostenía

⁷¹ En 1968 Cuba exportó a los países socialistas de la Europa oriental un valor de 411 millones de dólares (o sea 63 % del total de las exportaciones de Cuba) mientras que las exportaciones totales de la América Latina hacia este mercado fueron de 680 millones de dólares (cálculo de la CEPAL con base en estadísticas nacionales e internacionales).

hace tiempo, a restricciones o imposiciones de las potencias capitalistas rivales. Éste pudo ser un factor significativo en coyunturas específicas y respecto a países o productos dados (los llamados “estratégicos”, por ejemplo), pero la relativa fijeza de la estructura del comercio exterior del área socialista en la última década induce a procurar otras explicaciones.⁷²

Como se trata de un problema de mucha importancia (al menos potencial) para la “capacidad de negociación” de la Periferia, vale la pena repasar alguna hipótesis al respecto. La central, sin duda, es que tanto estimaciones políticas como realidades económicas —esbozadas arriba— han inducido a una concentración de los recursos en la propia área socialista. Las primeras no precisan comentarios —aunque habría sitio para dudar si todavía prevalecen las condiciones que en el pasado llevaron u obligaron a “cerrar” el desarrollo socialista o a hacerlo lo más autosustentado que fuera posible. Respecto a las consideraciones económicas, aparte de recordar la holgura y gran variedad de recursos de la propia Unión Soviética y algunos otros países de la Europa socialista (que reduce su necesidad “física” de ingredientes importados) es útil tener presente los enormes reclamos y posibilidades que supone proseguir, ampliar y ahondar el desarrollo de esos países.

Dados estos hechos primordiales parece claro que el intercambio con el “resto del mundo” tiene todavía una significación marginal en la estrategia soviética y de sus aliados. Paradójicamente, los mercados más vitales desde el ángulo económico son los de los países capitalistas más avanzados, y no los periféricos ya que ellos (por la vía del intercambio o de otros arreglos) son las fuentes del progreso tecnológico que se desea asimilar.

⁷² Por ejemplo, la Argentina y el Brasil participan altamente en el comercio de la América Latina (excluyendo el caso especial de Cuba socialista) con los países socialistas pese a sus regímenes políticos sumamente “anticomunistas”.

EN EL PERIODO posbélico —dentro del marco de la polarización Centro-Periferia— y debido al desarrollo desigual de sus distintas partes, se acrecentó la diferenciación interna de la Periferia. El fenómeno no se originó únicamente por los cambios de la economía nacional sino que, en mayor o menor grado, derivó también del cariz particular de las relaciones externas de los países o áreas de la Periferia con los centros principales. Como se comprende, esto último obedece al carácter “exógeno”, casi por definición, del desarrollo de la Periferia.

En este capítulo trataremos de exponer cómo se desarrollaron y entrelazaron en la posguerra los dos fenómenos mencionados: diferenciación interna de la Periferia y relaciones verticales con distintas partes del Centro capitalista.⁷³

a) *Diferenciación interna de la Periferia*

Antes de considerar el tema anunciado es conveniente recordar al grupo de países que si bien podrían clasificarse como periféricos o dependientes, no pertenecen en verdad al mundo subdesarrollado, como es el caso de los ex dominios británicos. Destaca, por un lado, su alto nivel de ingreso por persona (que sobrepasa a los 2 000 dólares en el Canadá, Australia y Nueva Zelanda); y, por el otro, la diversificación de su estructura productiva y, en algunos casos, de la correspondiente a su sector externo. De ellos podría decirse que son la “Periferia desarrollada”, aunque el término no calce adecuadamente a situaciones más complejas, como la del Canadá.

Pero lo que nos interesa aquí es la diferenciación dentro de la “periferia subdesarrollada” en su acepción económico-geográfica, y que abarca las tres grandes áreas bien conocidas, África, Asia y la América Latina. Como es obvio, el conjunto encubre situaciones muy disímiles y su “desagregación” podría (y debería) profundizarse aún más, a niveles de estructuras y relaciones “intra-países” de cada componente, pero el tema no se abordará en este trabajo.

Respecto a la diferenciación entre las grandes regiones de la Periferia, se intentará primero identificarlas según su nivel económico relativo.

Como se puede apreciar en el cuadro 15, existen diferencias sustanciales entre África y Asia, de un lado y la América Latina del otro. El producto interno bruto *per capita* alcanzó en la América Latina, en

⁷³ Las relaciones “verticales” con el Centro socialista que examinamos en el capítulo anterior (4. d, en la p. 350) tenían escasa gravedad para la diferenciación interna de la Periferia en su conjunto como lo observamos en este mismo capítulo.

1965, un nivel de 370 dólares, o sea, mucho más que en África, con 140 dólares y Asia, con 110 dólares. Además, la América Latina se destaca por un grado mucho mayor de industrialización que las otras dos regiones. Su participación en el producto industrial total de la Periferia casi equipara al de las otras dos regiones sumadas.

La ventaja relativa de la América Latina en relación con las otras dos regiones periféricas se mantuvo en la posguerra en cuanto al producto bruto total pero estuvo disminuyendo en el que respecta al comercio exterior ya que la participación de la América Latina en las exportaciones mundiales disminuyó de 11 % en 1948 a 5 en 1970, o sea mucho más que la cuota de África y Asia (de 19 % a 12, respectivamente para las dos áreas en conjunto). Por otro lado, la participación del comercio intrarregional en el total de las exportaciones de cada área subió ligeramente en el caso de la América Latina mientras que decayó en África y Asia (*véase otra vez el cuadro 15, indicador 3*). Es razonable suponer que la integración latinoamericana contribuyó a incrementar el grado de “cohesión interna” de la región, favorecida además por la mayor diversificación productiva.

El sensible debilitamiento de la cuota de la América Latina en el comercio externo de la Periferia en la posguerra contrasta con su alta participación en la inversión extranjera total del Centro y sobre todo de la destinada a actividades manufactureras. En efecto, la América Latina, que cubría en 1970 solamente menos que un tercio del intercambio comercial de la Periferia en conjunto, representaba, en cambio, un 53 % de la inversión total acumulada de los países de la OECB y un 65 % de sus inversiones manufactureras.⁷⁴ La preponderancia latinoamericana se mantuvo también en los flujos anuales de la inversión extranjera de la segunda mitad de los años 60, sobre todo en los destinados a la producción industrial (*véase nuevamente el cuadro 15, indicador 4*).

Se reafirma así el hecho, ya observado al examinar la inserción dependiente de la región, que la América Latina, acusa, a la vez, un mayor grado de marginalización en lo que se refiere a comercio exterior y una inserción más completa desde el ángulo de las inversiones extranjeras.

La verificación anterior podría alimentar dos hipótesis. La primera: que la posición “adelantada” de la América Latina respecto a las otras áreas periféricas es la que determina o explica su modo particular de inserción dependiente en el cuadro mundial y, en especial, en relación con los centros. Hasta cierto punto, podría prolongarse el argumento en el sentido de que la menor significación de sus sectores primarios y

⁷⁴ Inversiones directas totales de los países de la OECB en los países en desarrollo en 1966.

Cuadro 15. Diferenciación interna de la periferia

Indicador	Periodo/año	América Latina	África	Asia	Periferia total
1. Producto interno bruto total					
a) Ponderación	1963	38	21	41	100
b) Tasa promedio anual	1950-1969	5.2	...	4.6 ^a	5.0
	1960-1969	5.1	...	5.1 ^a	5.1
c) Per capita en dólares	1965	370	140	110	160
2. Producción industrial					
a) Ponderación	1963	48	22	30	100
b) Tasa promedio anual	1950-1969	6.2	...	7.2 ^a	7.0
	1960-1969	5.2	...	7.5 ^a	6.8
3. Exportaciones					
a) Tasa promedio anual de exportaciones totales	1948-1970	3.8	6.2	5.5	5.3
	1960-1970	5.6	9.1	7.3	7.1
	1965-1970	5.9	7.7	7.7	7.3
b) Participación del área en las exportaciones mundiales (en porcentajes)	1948	11	6	13	30
	1960	7	4	9	21
	1965	6	4	8	19
	1970	5	4	8	17
c) Comercio intrarregional en porcentaje de las exportaciones totales del área	1948	9	9	37	29
	1970	11	6	19	19
4. Inversión directa del Centro en la Periferia^b					
a) Distribución en porcentaje de la inversión acumulada total	1966	53	16	26 ^c	100 ^d
Actividades manufactureras	1966	65	10	17 ^c	100 ^d
b) Distribución en porcentaje de los flujos anuales promedios total	1965-1966	37	23	29 ^c	100 ^d
	1967-1968	41	25	25 ^c	100 ^d
Actividades manufactureras	1965-1966	62	9	15 ^c	100 ^d
	1967-1968	60	8	17 ^c	100 ^d

FUENTES: Indicador 1—3, véase el cuadro 2, indicador 4, calculado a base de los antecedentes de los cuadros DAC-60-64 y *Chairman's Report*, 1970).

a El Asia oriental y sudoriental, excluyendo al Japón.

b Países de CAD, o sea Estados Unidos, Canadá, Ginebra, Luxemburgo, Suiza, Noruega, Finlandia, el Japón y Australia.

c Asia y el Medio Oriente.

d El resto entre la suma de la participación de las tres regiones periféricas y el total corresponde a los países en desarrollo de Europa.

Cuadro 15. Diferenciación interna de la periferia

Indicador	Periodo/año	América Latina	África	Asia	Periferia total
1. Producto interno bruto total					
a) Ponderación	1963	38	21	41	100
b) Tasa promedio anual	1950-1969	5.2	...	4.6 ^a	5.0
	1960-1969	5.1	...	5.1 ^a	5.1
c) Per capita en dólares	1965	370	140	110	160
2. Producción industrial					
a) Ponderación	1963	48	22	30	100
b) Tasa promedio anual	1950-1969	6.2	...	7.2 ^a	7.0
	1960-1969	5.2	...	7.5 ^a	6.8
3. Exportaciones					
a) Tasa promedio anual de exportaciones totales	1948-1970	3.8	6.2	5.5	5.3
	1960-1970	5.6	9.1	7.3	7.1
	1965-1970	5.9	10.5	8.8	8.3
b) Participación del área en las exportaciones mundiales (en porcentajes)	1948	11	6	13	30
	1960	7	4	9	21
	1965	6	4	8	19
	1970	5	4	8	17
c) Comercio intrarregional en porcentaje de las exportaciones totales del área	1948	9	9	37	29
	1970	11	6	19	19
4. Inversión directa del Centro en la Periferia^b					
a) Distribución en porcentaje de la inversión acumulada total	1966	53	16	26 ^c	100 ^d
Actividades manufactureras	1966	65	10	17 ^c	100 ^d
b) Distribución en porcentaje de los flujos anuales promedios total	1965-1966	37	23	29 ^c	100 ^d
	1967-1968	41	25	25 ^c	100 ^d
Actividades manufactureras	1965-1966	62	9	15 ^c	100 ^d
	1967-1968	60	8	17 ^c	100 ^d

FUENTES: Indicador 1—3, véase el cuadro 2, indicador 4, calculado a base de los antecedentes de OECD (doc. DAC-66-1* y *Chairman's Report*, 1970).

a El Asia oriental y sudoriental, excluyendo al Japón.

b Países de CAD, o sea Estados Unidos, Canadá, CEE (fuera de Luxemburgo), AELI (fuera de Finlandia), el Japón y Australia.

c Asia y el Medio Oriente.

d El resto entre la suma de la participación de las tres regiones periféricas y el total corresponde a los países en desarrollo de Europa.

lo insuficiente o limitado de su industrialización explican en parte su marginalización relativa en cuanto a intercambio exterior. La segunda hipótesis, mucho más aventurada por su carácter "analógico", es que la evolución latinoamericana (y los problemas que la acompañan) podrían ser una indicación de evoluciones parecidas en otros segmentos de la Periferia —en la medida y grado, claro está, que se repitan los esquemas de transición del crecimiento primario exportador hacia el desarrollo basado en la "industrialización sustitutiva" o hacia adentro.

b) Relaciones verticales Centro-Periferia

Corresponde ahora examinar las llamadas "relaciones verticales" entre los distintos centros y partes de la Periferia, lo que debería ser útil para vislumbrar la influencia de esos nexos sobre la diferenciación interna del polo subdesarrollado.

Las principales asociaciones verticales corresponden a las de Europa y África (y también Europa y partes de Asia); los Estados Unidos y la América Latina y el Japón y Asia. Su sola enumeración nos hace recordar que ellas, en gran medida, significan una prolongación o reconstitución de las situaciones prevalecientes en la preguerra. A continuación vamos a examinar el desarrollo posbélico de los nexos comerciales y de la inversión directa de los principales centros mundiales de la economía de mercado (los Estados Unidos, CEE, AELI y el Japón) con las tres grandes regiones subdesarrolladas.

Como ya se ha reiterado, los países desarrollados con la economía de mercado disminuyeron considerablemente —en términos relativos— su comercio con la Periferia en el curso de los años de posguerra. Y la reducción mayor se produjo precisamente en el comercio de los Estados Unidos. El ritmo promedio del incremento anual de las importaciones de los Estados Unidos procedentes de la Periferia fue solamente de un 4.4 % en el periodo 1948-1970, ocurriendo un leve aceleramiento en los años 60 (a 5.3 % de promedio anual). Esto contrasta con las tasas respectivas para la CEE y el Japón, que alcanzaron a lo largo de las dos décadas a 7.2 y 17.8 % respectivamente. En consecuencia, la representación de la Periferia en las importaciones totales de los Estados Unidos se redujo de 55 % en 1948 a 25 % en 1970 —o sea, en más de la mitad. Por su lado, las disminuciones respectivas en el caso de la CEE y de la AELI fueron de 29 a 16 % y de 30 a 15 % respectivamente. El Japón, por el contrario, incrementó la participación de las importaciones de la Periferia de un 31 % a un 40 % (véase el cuadro 16, indicador 1).

Desde otro ángulo hay que considerar que la mayor marginalización de la Periferia respecto al mercado de los Estados Unidos no impidió que ella fuera un proveedor de mayor importancia para ese país que

Cuadro 16. Relaciones "verticales" de los centros con las regiones de la periferia

Indicadores	Periodo/año	Estados Unidos	CEE	AELI	Japón	Países desarrollados total	Países socialistas de la Europa oriental
a) Tasa anual promedio							
Periferia total	1948-1970	4.4	7.2	3.0	17.8	5.8	9.5
	1960-1970	5.3	8.0	4.1	16.1	7.4	9.6
América Latina	1948-1970	2.8 ^a	5.6	0.8	13.7	3.7	9.2
	1960-1970	2.1 ^a	7.1	2.6	15.6	5.0	9.8
África	1948-1970	4.6	7.9	3.5	...	6.2	17.9
	1960-1970	5.2	9.8	7.0	22.7	9.3	9.6
Asia	1948-1970	5.8	7.3	3.3	18.3	6.9	7.3
	1960-1970	9.5	7.1	3.4	15.4	8.2	9.5

1. Importaciones del Centro

Cuadro 16 [continuación]

b) Participación de las áreas periféricas en las importaciones totales de los distintos centros

Periferia total	1948	55	29	30	31	31	11
	1690	40	22	21	36	24	7
	1965	32	19	17	40	21	10
	1970	25	16	15	40	18	8
América Latina	1948	35 ^b	9	10	11	13	3
	1960	24 ^b	6	5	6	8	2
	1965	17 ^b	5	4	7	6	4
	1970	11 ^b	4	3	6	5	2
África	1948	4	11	9	—	7	1
	1960	3	8	5	2	5	2
	1965	3	7	5	2	5	2
	1970	2	7	5	4	5	3
Asia	1948	16	9	11	28	11	7
	1960	10	7	9	27	9	3
	1965	10	6	7	30	8	4
	1970	9	5	6	28	8	3

Cuadro 16 [conclusión]

Indicadores	Unidos Estados	Francia y Alemania	Reino Unido	Japón	Total
2. Distribución de la inversión directa acumulada de algunos países desarrollados ^c a fines del año 1966					
a) Según las áreas de la Periferia					
América Latina	68	26	25	35	53
África	9	47	23	3	16
Asia y Medio Oriente (Europa países en desarrollo)	19	13	49	62	26
Periferia total	4	14	2	—	5
	100	100	100	100	100
b) Según los países — inversionistas					
América Latina	80	5	11	1	100 ^d
África	34	32	32	—	100 ^d
Asia	38	4	52	5	100 ^d
Medio Oriente	53	7	34	6	100 ^d

Fuente: Indicador 1 — véase el cuadro 2; indicador 2 — cálculo del Centro de estudios socioeconómicos, Universidad de Chile a base de informaciones de la OECD; véase Orlando Caputo y Roberto Pizarro: "Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales", Santiago, 1970, pp. 287, 289, 293.

a La participación respectiva de la América Latina —excepto Cuba—: 1948 30%, 1960 22%, 1965 17% y 1970 11%.

b Las tasas respectivas de la América Latina —excepto Cuba— son de 3.6% en el período 1948-1970 y de 3.2% en 1960-1970.

c Los Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Alemania, el Japón y el Canadá.

d El resto entre los países desarrollados, enumerados en el cuadro y 100 corresponde al Canadá.

para la CEE y la AELI, aunque de mucho menor significación que para el Japón (siendo la participación periférica en las importaciones totales de los distintos centros, en 1970, de 25, 16, 15 y 40 % respectivamente (véase de nuevo el cuadro 16, indicador 1.b.).

Lo expuesto confirma —aunque solamente en términos relativos y dinámicos del comercio— la hipótesis original (Estudio Económico de América Latina, 1949) sobre el carácter “cerrado” del centro principal frente a la Periferia.

De otro lado, la situación ha sido muy distinta en lo que se relaciona con las inversiones en la Periferia. Aquí, los Estados Unidos mantienen un papel principal; en 1966, un 62 % del total de la inversión acumulada de los principales países-inversionistas en la Periferia correspondía a los Estados Unidos⁷⁵ (véase el cuadro 16, indicador 2.b.).

Como se comprende, los nexos más pronunciados entre los Estados Unidos y la América Latina implicaron que esta región fuera especialmente afectada por las tendencias del comercio externo del primer país. En efecto, el decaimiento relativo de las compras estadounidenses en la Periferia pesó principalmente sobre la América Latina. De un lado, las importaciones estadounidenses procedentes de esta región crecieron en los veinte años de posguerra con un ritmo promedio anual de sólo 2.8 % (y de 2.1 % en los 60), mientras que las procedentes de África y Asia subieron en el mismo periodo en 4.6 y 5.8 % respectivamente (en 1960-1970 el ritmo fue aún mayor —de 5.2 y 9.5 %).

De otro lado la CEE y el Japón elevaron sus compras en el mercado latinoamericano mucho más que el centro principal (en 5.6 y 13.7 % respectivamente entre 1948 y 1970) —aunque menos que en sus mercados tradicionales de África y Asia (véase nuevamente el cuadro 16, indicador 1.a y b.).

En resumen, la mayor marginalización de la América Latina en el plano del comercio mundial ha tenido su origen principalmente en la evolución de su intercambio con los Estados Unidos. A la inversa, el desarrollo de la inversión extranjera obedeció sobre todo a la significación y peso del capital estadounidense, en tanto que en África y Asia prevalece la inversión de los centros europeos.⁷⁶

⁷⁵ Aunque de otro lado, en términos dinámicos se estaba elevando en el último decenio el papel de los demás centros (véase la parte 2.c. ii) en la p. 312.)

⁷⁶ Según un cálculo aproximado (que cubre las inversiones directas de 6 mayores países inversionistas —los Estados Unidos, el Reino Unido, Francia, Alemania, el Japón y el Canadá— en los países en desarrollo, en el año 1966) los Estados Unidos participaron en la América Latina con un 80 % de la inversión directa total colocada en esta región, mientras que en África y Asia correspondió a Francia, Alemania y el Reino Unido un 64 y 56 % respectivamente. En el Medio Oriente prevaleció la inversión de los Estados Unidos —un 53 %— y del Reino Unido —un 34 % (véase otra vez el cuadro 13, indicador 2.b.).

El desenvolvimiento de la relación Estados Unidos-América Latina presenta algunos rasgos singulares. Uno de ellos es que, en general, no se han establecido regímenes de preferencia —como en el caso de las relaciones entre Europa, África y Asia— en parte por resistencia del país del Norte y en mayor medida por el recelo latinoamericano a cristalizar nexos que ahondarían su dependencia respecto a la principal potencia regional. Como se sabe, la posición latinoamericana en esta materia ha sido la de conseguir tratamientos especiales para *toda* la Periferia en todos los centros.

Por otro lado, el intercambio entre los dos núcleos ha estado, al igual que en el pasado, constreñido por la condición de productor y exportador de muchos bienes primarios que distingue a los Estados Unidos, a lo cual se agregan los múltiples y variados arbitrios proteccionistas aplicados a las exportaciones latinoamericanas de mayor poder competitivo y que sólo se relajan en coyunturas de emergencia para ese país.

Estas y otras circunstancias han determinado un patrón característico en el comercio entre los Estados Unidos y la América Latina mirada en su conjunto, cuyo rasgo principal es que los países latinoamericanos en términos relativos, exportan menos a Estados Unidos que lo que importan de ese país —esto último, en grado decisivo, a causa de la influencia de los negocios estadounidenses en la región y de los compromisos financieros.⁷⁷ Los saldos habitualmente desfavorables para la América Latina en ese intercambio son o tienen que ser enjugados con otros positivos en las relaciones con Europa o el Japón. Dicho sea de paso, ésta es una contribución no despreciable de la América Latina al balance de pagos de los Estados Unidos, que se suma a la que incluyen las transacciones de capital.

En este contexto habría que recordar también el aspecto antes comentado respecto a la naturaleza e implicaciones del nuevo tipo de inversiones de los Estados Unidos en la región (básicamente en la industria para mercado interno), que distingue este sistema de relaciones tanto con respecto al esquema tradicional como al todavía dominante en los vínculos Europa-Africa y Asia o Japón-Asia.

Para terminar esta parte conviene mencionar las nuevas funciones del Japón en estos esquemas. La colocación actual de ese país en la economía mundial difiere apreciablemente de la existente en la preguerra. En breve: de gran potencia asiática ha pasado a ser potencia mundial, tanto por su peso específico como, en especial, por el radio de sus nexos comerciales. Su red de intercambio se distribuye tanto

⁷⁷ En 1970, por ejemplo, un 37.4 % de las importaciones de la América Latina provenía de los Estados Unidos, pero hacia este mercado sólo iba el 30.1 % de sus exportaciones.

hacia otros centros (los Estados Unidos y Europa) como hacia distintas áreas de la Periferia, indicando una política clara en el sentido de diversificar o equilibrar sus clientes de exportación e importación.

En 1970, por ejemplo, el Japón importaba un 56 % de los centros (un 29 % de los Estados Unidos) y 40 % de la Periferia. De este último total 28 % correspondió a Asia y solamente 6 % a la América Latina. De otro lado resulta significativo que la cuota de la América Latina en el mercado japonés se mantuvo en un 6 % entre 1960 y 1970 (con un leve repunte a 7 % en 1965) mientras que las participaciones de la región en las importaciones de los Estados Unidos, la CEE y la AELI siguieron disminuyendo en el mismo periodo (de 24 a 11 %, de 6 a 4 % y de 5 a 3 %, respectivamente) (véase el cuadro 13, indicador 1.b.).

El Japón ha pasado a ser un factor de importancia para las expectativas de comercio de regiones como la latinoamericana. Por otro lado, también es evidente su posición dominante en el área asiática, donde la irradiación de la "sociedad consumística" tiene un patente sello japonés. Desde este ángulo puede suponerse que en el futuro surgirán delicados problemas de ajuste en la medida que China salga de su relativo aislamiento o la Unión Soviética ponga más interés en el desarrollo de su flanco oriental.

6. CENTRO-PERIFERIA: RESUMEN DE LOS 20 AÑOS ANTERIORES Y ALGUNAS OPCIONES PARA EL FUTURO

EL ESTUDIO anterior del funcionamiento del sistema Centro-Periferia en la posguerra permite extraer algunas conclusiones sobre los cambios acaecidos en los planos elegidos, vislumbrar algunas diferencias importantes respecto a las situaciones que sirvieron de base a las hipótesis originales de la CEPAL y finalmente hacer conjeturas sobre ciertas hipótesis relacionadas con las opciones futuras de la Periferia.

a) *Resumen de los 20 años anteriores*

Los aspectos más relevantes serían los siguientes:

1) *En la expansión del sistema.* La economía mundial se caracterizó en los años 50 y 60 —y contrariamente a lo ocurrido después de la primera Guerra Mundial— por una expansión considerable, continua y general para todas las áreas principales de la economía mundial. Al mismo tiempo se acentuó la polarización del sistema Centro-Periferia, ampliándose —en términos relativos— la distancia entre ambos polos del sistema en las principales dimensiones tanto internas como externas del proceso.

El Centro capitalista-desarrollado experimentó una considerable diferenciación interna. Aunque la economía principal estadounidense mantuvo su posición hegemónica, principalmente en la producción global y en la inversión extranjera directa (en relación con la expansión sin precedentes de la empresa internacional), de otro lado declinó sensiblemente su gravitación en el comercio y en las finanzas mundiales y se acrecentó la de los centros europeos y del Japón.

En un sentido más amplio —del sistema económico mundial— la diferenciación del Centro se profundiza con la aparición del conjunto socialista, que se destaca por un alto grado de integración interna y por una participación relativamente mayor en el producto que en el comercio mundial.

Por fin, conviene recordar brevemente las principales hipótesis que se han adelantado en relación al dinamismo y regularidad de la expansión económica mundial. De un modo esquemático podrían registrarse las siguientes influencias:

—la tensión política internacional ("guerra fría", competencia-coexistencia pacífica entre los centros capitalista y socialista, etc.), significa un acicate permanente para las economías centrales en el sentido de la movilización de sus recursos internos, la reconstrucción acelerada de los activos destruidos por la segunda Guerra Mundial (Plan Marshall), el desarrollo de "frentes" científico y tecnológico (ingeniería espacial, cibernética, etc.), y la promoción

de nuevas modalidades de integración "horizontal" como las de orden regional en Europa (la CEE y la AELI en la Europa occidental y el CAEM en la Europa oriental) y las representadas por empresas internacionales;

—también en relación a las economías centrales debe considerarse la gravitación y carácter de las políticas internas, de evidente sello "keynesiano" (empleo pleno, actividad compensatoria-impulsora del Estado, medidas redistributivas del ingreso, etc.), que a la vez que han sustentado y contribuido a la estabilidad del proceso económico, significaron en muchos países, sobre todo de Europa, la ampliación radical de un "mercado de masas", con las consecuencias expansionistas conocidas;

—del lado de los países de la Periferia podrían distinguirse dos órdenes de fenómenos, a saber:

Aquellos derivados del crecimiento dinámico de los países centrales y que han significado estímulos "tradicionales" a la exportación de productos primarios (en algunos casos, de manufacturas) y a la transferencia de recursos vía créditos e inversiones directas;

Los vinculados a decisiones "autónomas" de las políticas económicas en la dirección de activar las transformaciones internas, y especialmente, la industrialización, entendida ésta en un sentido amplio. Los avances en esta materia de las áreas de menor desarrollo relativo han sido notorios, en lo cual, sin duda, influyó decisivamente el proceso de liberación de las restricciones coloniales.

Del juego de estas fuerzas, sumariamente expuestas y de evidentes nexos recíprocos, parece haberse desprendido, en lo principal, aquel comportamiento dinámico de la economía mundial en su conjunto, como también la persistencia y considerable regularidad del proceso.

Si se cotejan ahora los elementos del balance anterior con las hipótesis de la CEPAL en 1949, resaltaría en primer lugar la coincidencia de su diagnóstico con la tendencia hacia la concentración del progreso técnico y sus frutos en el Centro y, por oposición, la preterición relativa de la Periferia (aspecto que se examinará en la parte siguiente).

Por otro lado, los primeros escritos seguramente fueron algo pesimistas respecto al dinamismo y regularidad de la expansión posterior. Por último, parece claro que no se ajustó a las anticipaciones (no sólo de la CEPAL) la tendencia hacia la diferenciación interna del Centro, y, especialmente, la reducción del peso hegemónico de los Estados Unidos tanto en el comercio como en el sistema monetario mundiales.

II) *En las relaciones Centro-Periferia (marginalización e inserción dependiente)*. La marginalización relativa de la Periferia del mercado

de bienes y capitales del Centro tiene su raíz fundamental en los factores que destacó el análisis original de la CEPAL, esto es, la desigual distribución del progreso técnico y la "preterita" modalidad de inserción en el comercio internacional vía la especialización en productos primarios.

En cierto modo y grado, el fenómeno anterior ha sido contrapesado —desde el punto de vista de la Periferia— por las corrientes de capital y especialmente créditos otorgados por los países del Centro y las agencias multilaterales. Sin embargo, esta modalidad de inserción en el Centro —aparte de no impedir la ampliación de la brecha entre los polos del sistema—, ha reforzado y hecho más compleja la dependencia de la Periferia.

La inserción dependiente de la Periferia se relaciona con varios aspectos que denotan la desigualdad que suponen los nexos entre la Periferia y el Centro. Podrían destacarse los siguientes:

a) El ya mencionado hecho estructural de la especialización en productos primarios y la dependencia en las compras de productos manufacturados del Centro reducen la capacidad relativa de maniobra de la Periferia en el intercambio mundial y en sus vínculos con el polo central. Esto, por otro lado, ha significado que continúe operando el "mecanismo de exacción" constituido por el deterioro de la relación de precios de intercambio.

b) Las nuevas modalidades y destinos de la inversión privada extranjera representan —aparte de la transferencia de recursos desde la Periferia al Centro— una disminución evidente del poder de decisión nacional y la extranjerización de áreas claves de la economía.

c) El propio financiamiento institucional, en la medida que deriva o acrecienta la situación de endeudamiento, también tiene efectos negativos sobre la autonomía de las políticas nacionales.

d) La ampliación y diversificación de la esfera de propiedad y gestión extranjera agudiza el problema de la subordinación tecnológica —que ya no se circunscribe, como en el pasado, solamente a los sectores de exportación.

e) El endeudamiento acumulado en periodos anteriores está absorbiendo los ingresos corrientes de capital y en un grado creciente también los ingresos de la exportación, formándose así un círculo vicioso en el cual el refinanciamiento de la deuda está elevando siempre más la misma.

f) Las realidades anteriores derivan en otras formas de alienación y superditiación en los niveles sociales, políticos, militares, etcétera.

III) *En las relaciones de los países socialistas con el Centro capitalista y la Periferia*. En las relaciones económicas entre los países socialistas en posguerra no se reproducen las características esenciales del sistema Centro-Periferia. Todo lo contrario: el centro principal soviético sumi-

nistra a los demás países del CAEM principalmente productos primarios por intercambio de sus productos manufacturados. Por otro lado, la diferenciación interna del CAEM se destaca por un mayor ritmo relativo de expansión de los países originalmente menos desarrollados, igualándose así progresivamente el nivel económico dentro del grupo.

La característica anterior abarca a las relaciones externas y en especial a la modalidad de inserción en el comercio internacional: los países originalmente especializados en las ventas de productos primarios —Bulgaria, Rumania, Polonia y Hungría— no se limitan a la industrialización “sustitutiva” sino que se convierten progresivamente en exportadores de manufacturas.

Este cambio cualitativo se debe principalmente al alto nivel de la cohesión interna en el intercambio mutuo de bienes y modalidades de coordinación y cooperación (industrial y tecnológica, comercial y financiera, etc.), entre los países del CAEM. Por otro lado implica una menor importancia relativa de las relaciones con el Centro capitalista y la Periferia.

El intercambio comercial entre los países socialistas y el Centro capitalista —después del retraso relativo durante el periodo de “la guerra fría” de los años 50— adquirió mayor importancia en la última década, subiendo con un ritmo mayor que las relaciones entre los mismos países socialistas y con la Periferia.

La marginalización relativa de la Periferia del mercado socialista fue en la posguerra menor que la ocurrida con relación al mercado capitalista. En los años 60 subió levemente la participación periférica en las importaciones socialistas, hecho que se debió principalmente a la reorientación de las relaciones económicas de Cuba.

No obstante el dinamismo de las exportaciones periféricas hacia los países socialistas —y especialmente de manufacturas— la importancia de estas relaciones para la Periferia en su conjunto era todavía marginal a fines de los 60: representó alrededor del 4 % de las ventas totales y del 2 % de los ingresos netos de capitales. Así, con la concentración de los países socialistas en la solución de sus problemas internos —incluyendo al tecnológico vía crecientes lazos con el Centro capitalista— la mayor diferenciación del sistema Centro-Periferia por este camino no alcanzó mayor impulso.

iv) *En los cambios de la estructura y relaciones de la Periferia con el Centro.* En el proceso de la diferenciación interna de la Periferia en la posguerra, la América Latina mantuvo su ventaja relativa, principalmente a causa de la mayor diversificación o industrialización de su economía interna, pero, de otro lado, acusaba una marginalización más intensa en lo que se refiere a comercio exterior y una inserción más completa desde el ángulo de las inversiones extranjeras.

En las relaciones verticales de los distintos centros con las partes de la Periferia se prolongaron o reconstituyeron —tanto en el comercio como en la inversión extranjera— situaciones prevalecientes en preguerra entre Europa y África (y también partes de Asia), entre los Estados Unidos y la América Latina y el Japón y Asia.

La mayor marginalización de la América Latina en el plano del comercio dentro del sistema Centro-Periferia ha tenido su origen principalmente en el decaimiento relativo de las compras estadounidenses, sin sustituirse éstas, en lo suficiente, por mayores importaciones de Europa y el Japón, que mantuvieron su preferencia tradicional por los mercados africano y asiático. A la inversa, la inserción dependiente de la región vía la inversión extranjera obedeció a la significación y peso especiales del capital estadounidense, mientras que en África y Asia predominó la inversión europea.

El Japón, en su gran expansión comercial de posguerra siguió la política de diversificar o equilibrar sus clientes, destacándose como única potencia mundial que incrementó la representación de la Periferia (principalmente asiática) en sus importaciones.

b) *Algunas opciones futuras de la Periferia*

En la parte anterior de estas conclusiones quedó demostrado que el sistema Centro-Periferia —tal como fue concebido hace más de veinte años por la CEPAL— mantiene en lo esencial su vigencia aunque con importantes cambios en sus formas y modos de funcionamiento.⁷⁸

La concentración del progreso técnico y de sus frutos en los países del Centro ha significado en la posguerra una continua marginación de las economías de la Periferia, lo cual, sin embargo, ha ido de la mano con flujos importantes de préstamos institucionales u oficiales y de inversiones directas, originándose así otra contradicción principal y que afecta de diversos modos a los países periféricos, de acuerdo con la naturaleza e intensidad de los fenómenos pertinentes.

En efecto, resalta con claridad que la pérdida de posición relativa de esos países en las corrientes del comercio internacional no es congruente con la magnitud en ascenso de los compromisos que envuelven las transferencias de capitales y créditos. A la postre, como ha quedado en evidencia, el desajuste entre esos flujos ha derivado en un incremento inusitado del endeudamiento, en una disminución de los aportes netos, en una afectación gravosa de los ingresos de exportación y, por último, en situaciones de gran vulnerabilidad y de precaria capacidad para importar.

⁷⁸ Véase otra vez CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1971, op. cit.*, especialmente las pp. 3-20.

Son muchos los elementos que han configurado esta realidad, pero no cabe duda, a nuestro juicio, que en el fondo de ellos sigue encontrándose el viejo esquema de división internacional del trabajo entre el Centro y la Periferia que se mantiene en sus proporciones básicas a despecho de los esfuerzos y progresos alcanzados por algunos países en la diversificación de sus exportaciones.

Por otro lado, también es efectivo que las oportunidades de acción y reacción de la Periferia son ahora bastante más amplias que las que tenía en el periodo "clásico" de crecimiento hacia afuera. Naturalmente, esas oportunidades varían sensiblemente según sean las circunstancias concretas y los grados de desarrollo relativo del país respectivo.

Alrededor de estos aspectos, en alguna medida contrariorios pero que corresponden a la naturaleza de los hechos, versarán los comentarios que siguen, poniéndose el acento en las opciones económicas externas de la América Latina. Se atenderá primero a aquellas relacionadas con la distribución geográfica de los nexos (tipo de la integración) para encarar después más concretamente su forma comercial y financiera.

1) *Integración horizontal o vertical.* La primera alternativa se relaciona con las posibilidades de una creciente "integración horizontal" entre los países del Centro o de un viraje hacia las aglutinaciones "verticales" entre los países del Centro y los de la Periferia.

Respecto a las consecuencias eventuales de la primera contingencia, parece cierto que ella podría redundar en incrementos sustanciales del comercio entre las economías industrializadas (incluyendo a las socialistas). Sin embargo, y a despecho de los estímulos que deberían derivar sobre las exportaciones de los países periféricos, parece sensato suponer que esa tendencia podría acentuar su "marginación relativa". En otras palabras, cabría esperar un incremento mucho mayor del intercambio entre las economías desarrolladas que entre éstas y los países de la Periferia.

El cuadro podría ser algo distinto en el caso de que predomine la evolución hacia los núcleos "verticales". Siempre sobre la base de que ellos promuevan y coincidan con el progreso de las economías centrales, ese curso podría significar el fortalecimiento de las relaciones comerciales y financieras entre los países —ejes o rectores en cada asociación y las economías periféricas afiliadas. Del otro lado, empero, es evidente que ese arreglo tendría como contrapartida hipotética la limitación del radio de maniobra de las últimas o, si se quiere, una mayor dependencia *vis à vis* los primeros.⁷⁹

⁷⁹ De este cuadro no escapan ni las relaciones con los países socialistas industrializados —si se toma en cuenta, por ejemplo, la experiencia de Rumania y Yugoslavia que —siendo los países socialistas relativamente "subdesarrollados"— tra-

No es de extrañar que en ambos casos se perfilen contrapesos negativos junto a las oportunidades eventuales. Los primeros, como se comprende, provienen de dos elementos meridianos y de gran peso: uno, la debilidad intrínseca que supone la condición de la Periferia; el otro, la colocación en el intercambio mundial como economías primario-exportadoras y supeditadas en diversos grados a las modalidades de financiamiento foráneo.

De todos modos, es necesario considerar las oportunidades y opciones que se abren ante los países de la Periferia a la vista de esos contextos generales, que, en lo principal, se definirán según sean las inclinaciones de las economías centrales.

ii) *Las relaciones comerciales.* Una primera opción no puede ser otra que el acrecentamiento sostenido y apreciable de las exportaciones de los países periféricos hacia las economías industrializadas, lo que implica un cambio sensible y progresivo de la composición de las mismas y en beneficio de las de productos manufacturados. Este último es el medio fundamental para modificar el esquema tradicional de división internacional del trabajo y, por lo tanto, el modo de inserción de la Periferia en el sistema. Se trata, pues, de un objetivo que responde tanto a imperativos urgentes de la coyuntura como a los intereses de largo plazo de la economía mundial.

El segundo camino, de no menor significación, sobre todo en términos operativos es la necesidad de diseñar y establecer las fórmulas o modalidades financieras que permitan a las economías de la Periferia absorber aquel mayor caudal de exportaciones desde los países del Centro sin que ello signifique agravar o crear nuevos problemas como los surgidos a raíz de un financiamiento —y endeudamiento, precario, costoso e incierto.

En cuanto a la primera opción resalta la circunstancia de que en el futuro cercano los avances en la dirección señalada dependerán en gran medida del comportamiento de las empresas internacionales radicadas en la América Latina y de la política que se adopte respecto a ellas. Aunque éstas, en lo fundamental, volcaron su actividad hacia la sustitución de importaciones, entre 1955 y 1966 acrecentaron su participación en el total de exportaciones industriales de un 12 a un 41 %, cuota que probablemente se elevó en los últimos años.⁸⁰

Por otro lado debe recordarse que los progresos en la exportación de manufacturas están decisivamente vinculados a la marcha de la

tan de mantener un equilibrio de sus nexos entre el centro socialista "oriental" y capitalista "occidental".

⁸⁰ Véase H. K. May, *The effects of U. S. and other investment in Latin America*, The Council for Latin America Inc., enero de 1970.

integración regional (o subregional) y de la industrialización de las economías del área.

No cabe duda en este respecto que, sobre todo para los países menores y de industrialización más incipiente, el intercambio dentro de la zona representa la "base natural" para la dilatación de las exportaciones manufactureras, como lo confirma la propia experiencia latinoamericana y también la de otras economías que rebasaron los límites de la industrialización puramente sustitutiva —por ejemplo, las de los países socialistas, el Japón, etc. En el hecho, la participación del mercado regional en el total de ventas de manufacturas aumentó de 22 a 46 % entre 1960 y 1969 (de 58 millones de dólares a unos 500 millones en cifras absolutas). Aparte de las tres economías mayores —la Argentina, el Brasil, México— los demás países cubrieron un 55 % de esas exportaciones en 1968. En cambio, sus ventas a los países del Centro representaron sólo un 30 % del total.⁸¹

Naturalmente, las influencias dinámicas y recíprocas de los términos integración-industrialización dependerán en alto grado del carácter del segundo proceso, en el sentido de que él deberá orientarse deliberadamente y con muchísimo mayor interés que en las experiencias del pasado hacia los mercados exteriores —primero los regionales y también los de las economías centrales. Ambas direcciones se complementan y podría sostenerse que la primera debería ayudar a que se cristalice la segunda.

Por lo demás, las oportunidades de la Periferia en general y de la América Latina en particular para modificar y mejorar su colocación en el comercio mundial y, sobre todo, *vis à vis* las economías del Centro, no dependen solamente de lo que ocurra con las exportaciones.

En verdad, la política comercial latinoamericana se ha caracterizado por un desequilibrio, en el sentido de que se ha menospreciado históricamente la significación de la región y sus principales países como mercado para las exportaciones de las economías centrales. En ello, claro está, ha influido su fraccionamiento en unidades nacionales que no pocas veces se encuentran en posiciones competitivas frente a los mercados extrarregionales.

Sin negar la marginación relativa de la América Latina del mercado del Centro —cabe ilustrar su posición estratégica en las compras procedentes de las ramas estratégicas del centro principal. Así, por ejemplo, en 1968 la América Latina compró en los Estados Unidos 620 millones de dólares en productos químicos, cifra muy por encima de las compras del Canadá, el Japón o los países de AELI y que se compara favorablemente con las de los seis países del Mercado Común Europeo, de

⁸¹ Véase CEPAL, *Estudio Económico de América Latina, 1971, op. cit.*, pp. 17-18.

750 millones de dólares. En lo que concierne a maquinarias la América Latina adquirió en los Estados Unidos 2 210 millones de dólares en el mismo año de 1968. Es cierto que el Canadá, que tiene un tratado especial con dicho país, efectuó compras en este país por 4 620 millones de dólares; pero, comparativamente, las del MCE fueron menores (1 970 millones de dólares); por su parte, la AELI adquirió 1 260 millones y el Japón 640 millones de dólares.⁸²

La ilustración anterior de la representación cuantitativa y cualitativa de las adquisiciones latinoamericanas en el mercado estadounidense demuestra la "capacidad negociadora" de la región en términos potenciales que no se ha traducido en políticas reales. Claro está que esas oportunidades dependen en alto grado del concierto regional en la materia sobre todo en lo que se refiere a los países más pequeños o de menor desarrollo relativo. Desde este ángulo puede verificarse una vez más la trascendencia actual o futura de los procesos integracionistas a nivel regional o subregional.

III) *Las relaciones financieras.* Las perspectivas de la Periferia en los años 70 también estarán vitalmente afectadas por lo que suceda en el plano financiero. En verdad, este aspecto se halla indisolublemente ligado a las cuestiones del comercio.

Por una parte, las diversas modalidades de financiamiento externo juegan un papel principal en la evolución de la capacidad para importar (y, por ende, en las oportunidades de desarrollo y transformación de los sistemas productivos). Por otro lado, como lo ha demostrado la experiencia de los últimos decenios, ambas corrientes (la de bienes y servicios y la de medios financieros) debe mantener cierta armonía para evitar los males conocidos del desequilibrio de los balances de pagos y del endeudamiento aflictivo. En otras palabras, la contribución eventual y reclamada de mayores aportes en forma de créditos e inversiones debe ir acompañada necesariamente de un aumento de los ingresos de la exportación y del mejoramiento de sus términos y condiciones, con objeto de servir y pagar los compromisos sin lastimar los requerimientos crecientes de la importación. Es, precisamente, la falta de sincronización entre estos tres elementos lo que ha sido causa principal de aquellos males.

Si se examinan más concretamente las perspectivas en materia de recursos financieros para el desarrollo, pueden distinguirse dos grandes categorías en cuanto a los progresos que deberían tener lugar en los próximos años.

Por una parte, están aquellos elementos de tipo más tradicional en cuanto al financiamiento de la Periferia. Éstos se refieren principalmente

⁸² Véase CEPAL, *op. cit.*, nota "de pie" 78.

al cumplimiento o aceptación concreta por parte de los países del Centro de las metas que se han fijado y reiterado en varios foros internacionales en cuanto al volumen y a las condiciones de la cooperación internacional. En este campo destacan, entre otros, los objetivos sobre volumen de la asistencia oficial y sobre mejoramiento de las condiciones y modalidades de la ayuda, incluyendo lo que se refiere a la creciente importancia relativa que les cabe a las instituciones crediticias multilaterales en la concesión de financiamiento externo.

Por la otra, sobresalen algunas propuestas relativamente más nuevas que, en general, tienden a ligar el financiamiento con la futura evolución del comercio y del sistema monetario mundial. Entre éstas se encuentran la alternativa de establecimiento de un vínculo entre la asignación de los Derechos Especiales de Giro y la prestación de asistencia financiera adicional a los países periféricos, el mecanismo de financiamiento complementario y la reestructuración de aquél de financiamiento compensatorio. La potencialidad de estas propuestas es grande, sobre todo si se materializan en un contexto en el que se reconozca la necesidad y conveniencia de acrecentar la participación de la Periferia en el comercio mundial.

En esta materia, por otro lado, y en relación con la mayor o menor posibilidad de que fructifiquen los objetivos expuestos, debe tenerse en cuenta lo señalado antes sobre la "capacidad negociadora" que encierra la posición de la América Latina como importadora importante de productos de las economías centrales. Como se comprende, esa realidad no sólo puede gravitar en cuanto a mejorar las perspectivas de sus propias exportaciones sino que también podría favorecer el incremento y mejorar condiciones de los flujos de créditos y de capitales desde las economías del Centro.