

Dos tipos de capitalismo de Estado en pugna

Two types of State capitalism in pugnacity

Dr. C. Ernesto Molina Molina

Doctor en Ciencias Económicas. Miembro de Mérito de la Academia de Ciencias de Cuba. Profesor Titular de Economía Política, Historia del Pensamiento Económico y Teoría Económica, Instituto Superior de Relaciones Internacionales Raúl Roa García. Presidente de la Sociedad Científica de Pensamiento Económico de la Asociación Nacional de Economistas y Contadores de Cuba, e-mail: emolina@isri.minrex.gob.cu. ORCID: iD: 0000-0001-7825-5001

Recibido: 29 de abril de 2020

Aprobado: 25 de mayo de 2020

RESUMEN *El capitalismo monopolista de Estado ha funcionado en el Norte político, ya sea con políticas keynesianas o neoliberales, pero en el Sur el capitalismo de Estado, unas veces se ha “diseñado” al servicio del Norte y otras veces al servicio del Sur. El propósito de este artículo es mostrar cómo los economistas del llamado Sur político han debatido este asunto, es decir: ¿cuáles pueden ser las mejores políticas de gobierno para orientar las economías de sus países frente a las condiciones de globalización del capital?*

Palabras clave *capitalismo de Estado; Sur político, Norte político, competitividad legítima.*

ABSTRACT *Monopoly State Capitalism has functioned in the political North, either with Keynesian or neoliberal policies. Nevertheless, in the South, state capitalism has sometimes been “designed” at the service of the North and other times at the service of the South. The purpose of this article is to show how the economists of the so-called political South have debated this issue, that is: what can be the best government policies to guide the economies of their countries in the face of the conditions of globalization of capital?*

Key words *State capitalism; Political South, Political North, legitimate competitiveness.*

INTRODUCCIÓN

Ciertamente las teorías macroeconómicas diseñadas desde enfoques keynesianos o neoliberales por la academia burguesa convencional no responden a las necesidades del desarrollo de nuestros países del Sur. Vincular el interés nacional con el interés clasista y hacerlo de una manera acertada, ha sido histórica y prácticamente uno de los problemas más complejos e importantes en la lucha de los pueblos del Tercer Mundo.

En el diseño que los Estados del Sur deben llevar adelante en sus políticas económicas para elevar su capacidad de negociación frente al Norte, han de tener muy presente los posibles escenarios en que se van a desenvolver sus economías. Esto implica conocer cómo influyen las expectativas en

el análisis económico, pues antes de elaborar la política a seguir se ha de realizar un diagnóstico.

Partimos de la hipótesis: el diseño de la política económica de un Estado que aspire al desarrollo de su pueblo debe estar en función de una competitividad legítima (en favor de las mayorías) en condiciones de globalización.

DESARROLLO

La salida del subdesarrollo se hace muy difícil en las actuales condiciones de globalización del capital. Mientras la economía mundial sea eminentemente capitalista, los Estados del Sur se podrán abrir paso en la medida que sea capaz de competir con la economía de mercado dominante. La experiencia globalizadora del capital hace patente que



Este es un artículo de acceso abierto distribuido bajo los términos de la licencia Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International, que permite su uso, distribución y reproducción en cualquier medio, siempre que el trabajo original se cite de la manera adecuada.

la mejor regulación que puede realizar un Estado del Sur al sistema empresarial nacional es hacerlo actuar como un aparato productivo único, altamente cooperativo y altamente competitivo.

Es lógico que una sociedad que intenta acceder al desarrollo desde el Sur, herede un aparato productivo nacional no homogéneo, con una estructura productiva muy desigual. La regulación estatal debe garantizar que sea contrarrestada la tendencia objetiva de la diferenciación social, la cual es originada sistemáticamente por el mercado y la existencia de ingresos que no provienen del trabajo equivalente o ni siquiera del trabajo.

El empresario de un país subdesarrollado —por muy competitivo que aspire a ser, nacional e internacionalmente— no puede prescindir de una variable que lo condiciona socialmente: el salario medio real. Todas las demás variables dependen del salario medio, por tanto, en dependencia de los resultados cuantitativos y cualitativos del aparato productivo nacional y de la empresa, así debe incrementarse o no el salario medio.

El salario medio traza un límite al valor de todas las demás rentas y esto cobra una importancia especial en una economía del Sur, en que participan diversas formas de propiedad, incluyendo el capital extranjero. Por eso, un Estado legítimo representante de su pueblo, en estrecha relación con el empresario y los sindicatos obreros, debe elevar la capacidad de regulación y conciliación de intereses para defender un nivel de salario medio de acuerdo con el incremento de la productividad que genera el aparato productivo nacional, y al mismo tiempo debe regular el grado de diferenciación que expresa ese salario medio y su correlación con los ingresos que no provienen del trabajo, lo que permite distinguir dos tipos de capitalismo de Estado: el que se pone al servicio del Norte y el que se pone al servicio del Sur.

Importancia de la competitividad legítima para el desarrollo

A principios de la década de los años ochenta del siglo xx, Keniche Ohmae y Michael Porter popularizaron el término competitividad, que ha resultado tan importante como el de globalización. Ambos autores partieron de la perspectiva gerencial y, sin embargo, unieron al enfoque microeconómico el macroeconómico.

En ambos autores interesan las ventajas dinámicas o adquiridas, y ello es lógico pues están

reflejando cambios objetivos de carácter técnico productivo y socioeconómico.

La competitividad es el conjunto de habilidades y condiciones requeridas para el ejercicio de la competencia. La competencia es más bien el resultado de la competitividad.

Michael Porter, quien participó en la Comisión sobre la Competitividad Industrial durante la Administración Reagan, y autor de varios libros, entre ellos: *La ventaja competitiva de las naciones* (1990), planteó este problema: “El concepto de empresa competitiva está claro, el de una nación competitiva no lo está”.

No existe una teoría convincente que explique la competitividad nacional. Y, sin embargo, el entorno nacional desempeña un papel estelar en el éxito competitivo de las empresas. Comprender el papel de la nación en la competencia internacional es tan valioso para las empresas como para los gobiernos, para mantener las ventajas competitivas.

El nuevo paradigma técnico-económico fundamenta su ventaja competitiva en las economías internas y externas:

- Especialización de los trabajadores para un volumen decreciente de producción.
- Utilización de un capital técnico más eficiente, con frecuencia indivisible y que, por tanto, no puede ser aplicado económicamente más que para niveles de producción elevados.
- Factores tecnológicos que aumentan la eficiencia de las escalas más grandes de producción, se comprueba, por ejemplo, que el número de mecánicos necesarios para una empresa se eleva menos, proporcionalmente, que el número de máquinas.
- Ventajas debidas a una mejor organización de las compras (compras al por mayor) y de las ventas (utilización de redes comerciales eficientes).

Pero también existen las pérdidas de economías de escala a medida que la empresa crece, por las dificultades cada vez mayores en la dirección, la coordinación y el control; en realidad, se producen cambios en zigzag, pues las nuevas tecnologías de la información han dado un nuevo impulso a las economías de escala con el surgimiento de las empresas globales.

Las telecomunicaciones y las tecnologías de punta de información y comunicación, están estrechamente vinculadas a las empresas globales y su altísima competitividad. Gracias a su capacidad

para aplicar con eficiencia la información basada en el conocimiento, existen propiamente las empresas globales, pues pueden organizar la producción, el consumo y la circulación, así como sus componentes a escala global: capital, fuerza de trabajo, materias primas, gestión, información, tecnologías y mercados.

Hasta aquí puede razonarse que la competitividad legítima lo resume todo con vistas al desarrollo. Pero la pandemia del COVID-19 ha evidenciado que no basta con alcanzar competitividad para acceder al desarrollo. Sin políticas públicas que garanticen la salud, como derecho de los pueblos; y a esto se añade el derecho a la educación, a la seguridad alimentaria, a la vivienda, entre otras; el desarrollo no está garantizado a plenitud.

El modelo de desarrollo japonés como paradigma del capitalismo de Estado en función del desarrollo

En las últimas décadas del siglo xx se insistió mucho en tomar como ejemplo las experiencias asiáticas exitosas de salida del subdesarrollo: los llamados “tigres asiáticos” (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Honkong). Hasta cierto punto, hay mucha semejanza entre el modelo de desarrollo de Japón en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, entre 1952 y 1990 y las experiencias posteriores de los llamados *Nuevos Países Industriales* (NICs).

Atilio Borón solo reconoce a Corea del Sur como único país que logró salir del subdesarrollo en los marcos del capitalismo del siglo y:

Hubo una sola excepción en la historia económica contemporánea: Corea del Sur, el único país que en el siglo xx trascendió las fronteras que separan subdesarrollo de desarrollo. Uno de los pocos, también, que, a diferencia de los países de América Latina, jamás aplicó los “buenos consejos” del FMI, el BM y el Consenso de Washington y que, por eso mismo, fue el último en subirse al tren del desarrollo capitalista antes de que se alejara definitivamente de la estación a mediados del siglo xx (Borón, 2018: 77).

En todos estos “modelos” se repite como una constante la presencia de Estados muy activos en la regulación de la economía para inducir la competitividad del aparato productivo nacional y acceder al cambio tecnológico. En definitiva, no debe olvidarse que la introducción de nuevas tecnologías se realiza para elevar el grado de explotación de los trabaja-

dores, pues la tecnología no es más que un instrumento de la lucha de clases en manos del capital.



La empresa japonesa se desarrolló después de la Segunda Guerra Mundial en un entorno muy fuerte, no solo externo, sino también interno. El Departamento de Empresa del Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI) contribuyó en gran medida a flexibilizar los caminos de la empresa hacia el desarrollo, hacia la competitividad nacional e internacional. Creó un entorno interno a la empresa japonesa que favoreció su capacidad competitiva. El Departamento de Empresa se concentró en determinadas empresas para la reestructuración industrial, para facilitar la transferencia tecnológica, para garantizar como criterio de decisión el largo plazo, para atender las prioridades internas y las amenazas externas.

Entre las funciones que cumplió el Departamento de Empresa del Ministerio de Industria y Comercio Internacional¹ en ese periodo distinguimos:

- Elaborar la política de reestructuración y racionalización empresarial sobre la base de medidas fiscales, crediticias y de desarrollo de infraestructuras.
- Promover la cooperación empresarial en aspectos tales como compartir tecnologías, especialización de líneas de producción, uso conjunto de recursos, almacenes y consultas de planes de inversión.

¹ El Ministerio de Industrias y Comercio Exterior de Japón (MITI), cuenta con el Departamento de Empresa que ha desempeñado un papel inductor muy activo en la competitividad empresarial japonesa.

- Coordinar las acciones conjuntas de las Asociaciones de Empresarios sectoriales para la protección contra la concurrencia extranjera.

Es un ejemplo del carácter selectivo como el Ministerio de Industria y Comercio Internacional y el Departamento de Empresa protegen el desarrollo industrial no se limita a las fases recesivas del ciclo económico, abarcan todo el ciclo económico. El Consejo de Racionalización Industrial, creado en diciembre de 1949, promovió en la década de los años cincuenta, una cultura empresarial común, con énfasis en la administración científica: la vida empresarial debía centrarse en las prácticas gerenciales y no en las preferencias arbitrarias de los propietarios del capital.

La competencia inducida significa que la misma se da siempre en el contexto de la racionalización, la selectividad, con conciliación productiva nacional.

El Ministerio de Industria y Comercio Internacional promovió prácticas gerenciales “racionales”:

- Modelos para los sistemas salariales y de promoción.
- Modelos para la organización de los locales de trabajo en función de una mayor intensidad de trabajo.
- Modelos para entrenar empleados (dentro o fuera de la jornada de trabajo).

Las firmas están entrenadas para escuchar las orientaciones del Ministerio de Industria y Comercio Internacional. Cuando al Ministerio de Industria y Comercio Internacional lo acusan de monopolístico se argumenta que solo se pide un comportamiento cooperativo:

- Compartir tecnología.
- Limitación de líneas de producción.
- Uso conjunto de depósitos para materias primas y productos acabados.
- Consulta sobre planes de inversión.

Como el Ministerio de Industria y Comercio Internacional puede bloquear el acceso a divisas extranjeras (Ley del Capital Extranjero, 1950) de cualquier firma que juzgase que está desperdiciando recursos valiosos, las firmas “escuchan.” Con la Ley del Capital Extranjero se estableció un Comité de Inversión Extranjera para autorizar todo inversionista extranjero con licencias, patentes, entre otras. El Departamento de Empresa del Ministerio de Industria y Comercio Internacional asumió después esta responsabilidad.

El carácter selectivo para el crecimiento acelerado de 1955 a 1990 se manifestó en estas políticas básicas:

- Políticas industriales proteccionistas de competencia inducida.
- Políticas tributarias para promover ahorro e inversión.
- Aislamiento del mercado interno de la influencia extranjera.
- Políticas de estructura financiera (crédito preferencial, entre otras).

El éxito de la reestructuración industrial de Japón en el periodo de 1950 a 1990 se puede apreciar en el cambio dinámico que tuvo su estructura económica hacia un alto valor agregado y el papel creciente de la industria, primero, y de los servicios después (Tabla 1):

- Sector I: Agricultura, Forestal y Pesca.
- Sector II: Minería, Construcción, Manufacturas y Transporte.
- Sector III: Gastronomía, Barberías, entre otras (generan ingresos). No incluyen bancos, inmobiliarias ni transporte.

Tabla 1. Reestructuración industrial de Japón en el periodo de 1950 a 1990: cambios en la participación del PNB por sectores industriales

Año	Sector I	Sector II	Sector III
1946	38,8	26,4	34,8
1949	27,4	32,1	40,4
1952	24,8	31,3	43,8
1959	14,3	38,0	47,7
1965	9,5	40,1	50,4
1970	5,9	43,1	51,0
1975	5,3	38,8	55,9
1980	3,6	37,8	58,6
1985	3,1	36,3	60,6
1990	2,4	36,9	60,7
1991	2,2	37,5	60,3
1992	2,1	36,7	61,2

Fuente: Revista mensual *Yomei-URI*, número de noviembre de 1994.

La lucha del movimiento obrero obligó al capital, en alianza con el Estado, a generalizar las “tres joyas de la gerencia japonesa”: el empleo de por vida, el salario por antigüedad y el sindicato de empresa, como solución favorable al capital:

- El sindicato por empresa basó su estrategia en elevar la intensidad y la productividad del trabajo, para competir por la ganancia extraordinaria, que supuestamente la empresa compartirá en forma “justa” con los trabajadores. El sindicato DOMEI, que pasó a dominar en Japón, apoyado por el Partido Democrático Socialista del Japón, tiene su base formada por sindicatos colaboracionistas de las grandes empresas privadas.
- El salario por antigüedad estaba basado en el empleo de por vida. Cada año se incrementa el salario si el trabajador cumple satisfactoriamente. Los trabajadores no regulares no participan de este sistema.
- El empleo de por vida significaba que una empresa importante u organismo gubernamental contrata una vez al año, en la primavera, cuando los jóvenes se gradúan de secundaria, preparatoria o universidad. Una vez contratado, el nuevo empleado conservaba su trabajo hasta que llegara el retiro obligatorio a los 55 años de edad. Ninguno era despedido a no ser que incurriera en un delito importante.

El sistema de las “tres joyas” de la gerencia japonesa creó un mercado interno de trabajo altamente competitivo en las grandes compañías: obrero contra obrero, ingeniero contra ingeniero. ¿A quién conviene? Al capital.

En la actualidad las tres joyas de la gerencia japonesa están en crisis, pues en muchas empresas han desaparecido y en otras no funciona como antes, el salario por antigüedad, una de las principales “joyas”, solamente funciona cuando se prevé que se dan las condiciones para un crecimiento económico sostenido. Si alguna de las empresas desea aumentar los salarios anualmente y ascender a cada trabajador en la escala corporativa de forma inteligente, tiene que conseguir beneficios récord constantemente.

Mientras más globalizada es la economía, más difícil es conciliar una estrategia negociada interna. Las grandes empresas globales pasan a defender intereses cada vez menos congruentes con el espacio nacional. En este sentido, las firmas japonesas enfrentan esta situación con nuevas estrategias para diversificar sus mercados; por una parte, buscan nuevos socios comerciales, y, por otra parte, profundizan sus relaciones con los viejos socios.

Reconocer la importancia del modelo japonés no significa pretender transferirlo al Sur, pero sí puede

aprenderse de ese modelo. De hecho, el Sur asiático aprendió de él.

El modelo de desarrollo latinoamericano como paradigma del capitalismo de Estado en función del desarrollo del Norte

El estructuralismo o desarrollismo apareció en la década de los años cuarenta como la primera forma de pensamiento económico autóctono y sistemático en América Latina en búsqueda de un camino hacia el desarrollo industrial capitalista y hacia la inserción más integral en la división internacional capitalista del trabajo.

Desde la crisis de 1929 a 1933 los países de América Latina se vieron obligados a producir algunas mercancías que antes importaban. De una parte, los países capitalistas desarrollados disminuyeron el ritmo de exportación de capitales y mercancías hacia América Latina. De otra parte, América Latina disminuyó su capacidad de exportación y por tanto de importación. Surgió el llamado modelo de desarrollo hacia adentro, basado en la industrialización sustitutiva de importaciones.

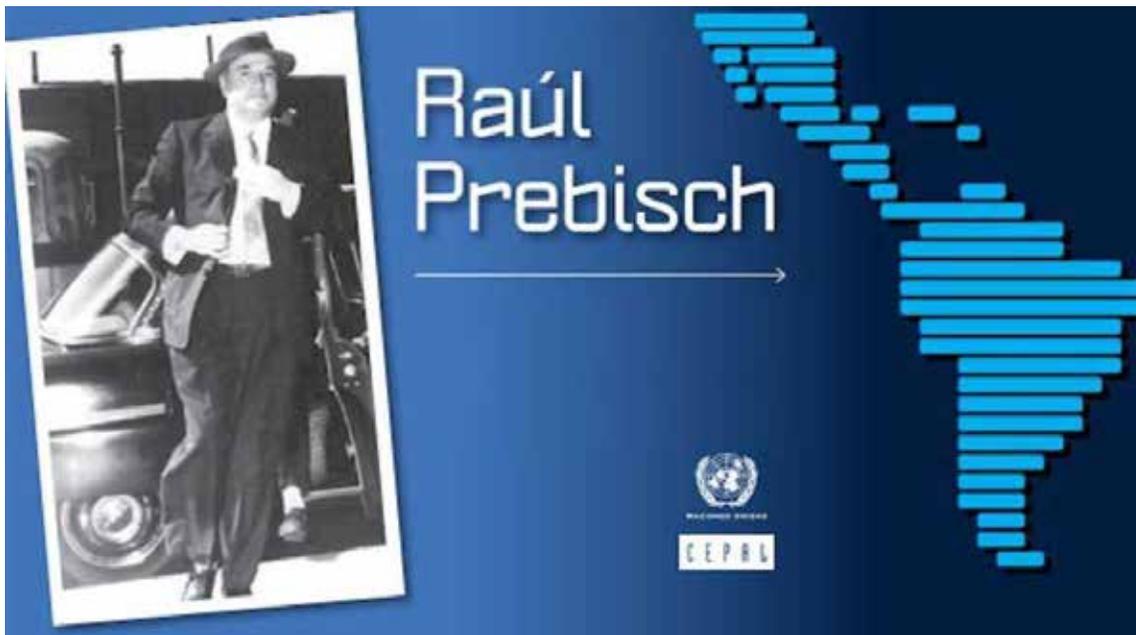
Se desarrolló así una burguesía industrial con intereses nacionales y surgieron gobiernos de corte nacionalista.

Al concluir la Segunda Guerra Mundial había aumentado el peso específico de la producción industrial en comparación con la de materias primas, las relaciones comerciales Sur-Sur se incrementaron y se había producido un proceso de capitalización interior. Estados Unidos ya no podía evitar el incipiente desarrollo del capitalismo de Estado surgido en América Latina con resultados apreciables en el camino de la industrialización, pero sí podía hacer dependientes ese capitalismo de Estado y el propio proceso industrial latinoamericano.

Estados Unidos intentó con el Plan Clayton reorganizar las relaciones económicas en América Latina. Se enfrentaron los intereses de la burguesía industrial latinoamericana y la oligarquía financiera norteamericana.

En estas condiciones surgió el pensamiento económico desarrollista o estructuralista alrededor de la figura de Raúl Prebisch y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1948).

Entre los economistas estructuralistas más reconocidos en América Latina tenemos a Raúl Prebisch, Juan F. Noyola, Aníbal Pinto, Celso Furtado, Osvaldo Súnkel, G. Martner y Enrique Iglesias.



En el periodo de 1950 a 1977 se produjeron cambios importantes en la industria latinoamericana que necesariamente influyeron en la propia burguesía industrial latinoamericana.

La industrialización sustitutiva siguió un camino desigual y terminó por agotarse en la década de los años sesenta. Mientras la industria creció en un 6,6 % como promedio anual (1950 a 1977), la agricultura lo hizo en solo 3,4 %.

El desarrollo desigual concentró la población urbana, y la población ocupada en la industria. El sector agrícola disminuyó su peso en el PIB de un 20 % en 1950 a un 15 % en 1970. Se produjo en esos años de 1950 a 1977 un proceso de monopolización de la economía, unido a la penetración del capital extranjero (en fusión con el capital monopolista nacional y que se expresa también en el desarrollo del capitalismo monopolista de Estado. Las corporaciones transnacionales coexisten con el capital monopolista nacional, con el capital no monopolista y con relaciones precapitalistas.

América Latina tuvo que enfrentar la crisis de las relaciones económicas internacionales (crisis monetaria, energética, de materias primas, alimentaria e inflación) mediante el capitalismo de Estado, incorporado a su enfoque estructuralista, que, a partir de las décadas de los años ochenta y noventa evolucionó y se empezó a llamar “neoestructuralismo”.

La consolidación de la oligarquía monopolista regional y su fusión con la oligarquía monopolista extranjera restó fuerza al principio de defensa de los intereses nacionales. Pueden conservar este princi-

pio algunos sectores de la burguesía no monopolista y, con más fuerza, la pequeña burguesía, la clase obrera y otras capas sociales.

El estructuralismo contemporáneo se presenta con un programa conciliador de los intereses de empresarios y obreros a través de un Estado democrático “benefactor” que aspira a contrarrestar los efectos más agudos del ciclo capitalista, que aleje el peligro de las conmociones y revoluciones sociales y que concilia sus puntos de vista hasta cierto punto con la concepción neoliberal. Por tanto, la escuela estructuralista actual es fundamento de un capitalismo de Estado latinoamericano subordinado al capital extranjero.

Y, sin embargo, el enfoque estructuralista que se inició en las décadas de los años cuarenta y cincuenta como una gran aspiración de desarrollo nacional y frente a Estados Unidos, ha sido fuente teórica importante para las posiciones más progresistas de la teoría de la dependencia y del marxismo en Latinoamérica.

Aporte del estructuralismo al esclarecimiento de los vínculos entre la crisis, la inflación y el desarrollo

Uno de los aspectos teóricos de mayor trascendencia en que podemos reconocer el aporte del estructuralismo es en el estudio de la correlación que existe entre crisis, inflación y desarrollo.

La posibilidad de la inflación surge desde que el papel moneda reemplazó al dinero metálico. Pero mientras mantuvo su respaldo, cabía la rectificación

de la proporción entre las transacciones comerciales y la cantidad de papel moneda.

En el capitalismo premonopolista la inflación surgen asociada casi siempre a momentos de guerra o de desbarajuste económico, en los primeros años bélicos se incrementaba desmedidamente el consumo improductivo, pero con la recuperación este fenómeno desaparecía. Con el capitalismo monopolista y sobre todo, después de la crisis de 1929 a 1933 y con la política keynesiana, la inflación se convierte en un instrumento del monopolio y del capitalismo monopolista de Estado para contrarrestar el problema del ejército industrial de reserva, para deprimir el salario de la clase obrera sin producir gran desempleo, incrementar así el grado de explotación de la clase obrera activa, sin necesidad en el corto plazo de aumentar la productividad del trabajo, ni aumentar la jornada de trabajo. La inflación moderada y bien dirigida por el Estado burgués en un país desarrollado es una solución válida hasta la década de los años setenta que se produce la estanflación o crisis con desempleo.

Llama la atención el hecho de que ya desde la década de los años cincuenta economistas latinoamericanos como Raúl Prebisch, Francisco Noyola y Aníbal Pinto venían planteando el problema contradictorio que existe entre la inflación y el desarrollo. Cuando solo en la década de los años setenta los países capitalistas desarrollados experimentaron como problema grave la estanflación, la periferia ya conocía este fenómeno 20 años atrás.

Se pudiera afirmar que el desarrollo económico y político desigual del capitalismo se manifiesta con mayor fuerza con sus efectos distorsionadores en la periferia que en los centros del capitalismo mundial.

Al mismo tiempo es necesario esclarecer cuáles sectores sociales internos se oponen al desarrollo de América Latina con una concepción contra la independencia nacional y favorecen, por tanto, los factores internos y externos de la inflación.

Las grandes corporaciones de los países centros, por mucho que avance el progreso científico-técnico y aumente la productividad del trabajo, no reducen los precios, no trasladan a los precios esos cambios, es como si desconocieran la acción de la ley del valor. La explicación no es sencilla. No hay que olvidar que la ley del valor se subordina a la ley de la plusvalía en el capitalismo y en su fase monopolista, la distribución de la plusvalía es desigual.

El mecanismo es el siguiente: cuando el monopolio aplica la técnica y renueva su capital fijo, aun-

que reduce los gastos de trabajo no reduce el precio. Puede hacerlo porque es monopolio y domina la masa fundamental de los medios de producción en la rama.

Por lo tanto, el monopolio, por su propia esencia, tiende a exportar la inflación de sus precios hacia su sistema neocolonial, en otras palabras, hacia el Sur. Muchos países del Sur importan alimentos de los países del Norte, el carácter deformado de sus economías y el lugar que ocupan en la división internacional del trabajo, condiciona que importen esa inflación y agraven su situación ya difícil.

La teoría estructuralista de la inflación tiene un núcleo duro desde el punto de vista estrictamente técnico, trata de explicar la inflación como resultado de la falta de flexibilidad de la oferta para dar respuesta al movimiento de la demanda. El desigual crecimiento de la oferta es consecuencia de una inflexibilidad estructural en el aparato productivo de los países periféricos. El problema social queda velado debajo de esa llamada "inflexibilidad estructural de la oferta." Porque de lo que se trata es de esclarecer cuáles fuerzas internas y externas se oponen al desarrollo de nuevas estructuras en América Latina que hagan flexibles las respuestas de la oferta al movimiento de la demanda, para solucionar de una vez la inflación y el subdesarrollo.

Raúl Prebisch, principal promotor de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, le prestó gran importancia al cambio tecnológico como factor del desarrollo. En la tradición estructuralista iniciada por Raúl Prebisch, la brecha tecnológica entre los países centro y los países periféricos, constituyó una contrapartida necesaria a la vieja teoría de las ventajas comparativas de David Ricardo, que pretendía presentar –como conveniente a todos los países del mundo– la división capitalista internacional del trabajo y justificar así el desarrollo desigual como una ley natural.

Pero Raúl Prebisch identificó también los factores externos promotores de la inflación, muy especialmente asociados al deterioro de los términos de intercambio. En el proyecto de medidas propuesto por Prebisch cabe destacar el activo papel asignado al Estado para lograr simultáneamente el desarrollo y la estabilidad monetaria, es decir, para evitar la inflación se requería una política racional y previsora de desarrollo económico y mejoramiento social. Sustituir importaciones, pero de forma tal que disminuyera la importación de inflación o la eliminara por la vía de la integración económica progresiva.

Practicar la continencia crediticia en los periodos que disminuyen las exportaciones, llegar a compromisos de conciliación entre obreros y capitalistas con vistas al desarrollo, que el esfuerzo sindical esté dirigido no a elevar los salarios, sino a aumentar la productividad y la eficiencia.

La clave de la solución está en el impulso al progreso científico-técnico y en la elevación de la productividad. El desarrollo económico es el verdadero corrector de la inflación. Prebisch propuso la regulación económica estatal, con un sistema de indización con uso de categorías globales como ahorro, inversión, producto nacional, entre otras.

Aporte de Paul Baran y Paul Sweezy sobre el “capitalismo del desperdicio”

En el libro *Excedente económico e irracionalidad capitalista*, de Paul Baran, se explica cómo con el capitalismo monopolista surge una potente y sistemática tendencia al aumento del excedente económico y una dificultad cada vez mayor para encontrar los mecanismos adecuados a la “absorción” de dicho excedente (Baran, 1980). Para los países del Sur esta teoría tiene gran importancia con vistas al diseño de un capitalismo de Estado capaz de utilizar el excedente económico al servicio del desarrollo.

Realmente la explicación más detallada de la categoría “excedente económico” aparece en el capítulo 2 del libro *La economía política del crecimiento* (Barán, 1959: 39-61). En este libro Baran define tres nociones de excedente:

- El “excedente económico real”, que define como el excedente de la producción real corriente sobre el consumo efectivo corriente. El excedente definido de esta manera es idéntico al ahorro o a la acumulación corriente, y encuentra su materialización en las diferentes clases de bienes que se añaden a la riqueza social durante un periodo dado.
- El “excedente económico potencial”, que es “la diferencia entre la producción que podría obtenerse en un ambiente técnico y natural dado con la ayuda de los recursos productivos utilizables, y lo que pudiera considerarse como consumo esencial” (Baran, 1959: 40).
- Por último, Paul Baran define el “excedente económico planeado”, dice a este respecto que el “excedente económico planeado es importante únicamente para la planeación económica cabal del régimen socialista. Este tipo de excedente es

la diferencia entre el producto “óptimo” que puede obtener la sociedad en un ambiente natural y técnico históricamente dado y en condiciones de una utilización planeada “óptima” de todos los recursos productivos disponibles, y el volumen “óptimo” de consumos que se elige (Baran, 1959: 60).

El aporte principal que apreciamos en la concepción de Paul Baran se relaciona con el concepto de excedente económico potencial. ¿Por qué? Porque refleja ciertamente la forma tan brutal que ha venido a desempeñar el “capitalismo del desperdicio” en la época del capitalismo monopolista de Estado.

Según Baran el excedente económico potencial aparece bajo cuatro aspectos distintos:

- Es el consumo excesivo de la sociedad (predominantemente de los grupos de elevados ingresos), pero en algunos países también de las llamadas clases medias.
- Es el producto que pierde la sociedad por la existencia de trabajadores improductivos.
- Es el producto perdido a causa de la organización dispendiosa e irracional del aparato productivo existente.
- Es el producto no materializado a causa de la existencia del desempleo, que se debe fundamentalmente a la anarquía de la producción capitalista y a la insuficiencia de la demanda efectiva. Su realización presupone una reorganización más o menos drástica de la producción y distribución del producto social, e implica cambios de gran alcance en la estructura de la sociedad. (Baran, 1959: 40-41).

Baran y Sweezy reflejan hechos reales del “capitalismo del desperdicio”, para lo cual consideraron conveniente enriquecer el tema de la plusvalía con una nueva categoría: el “excedente económico”. Su aporte resultó tan significativo, que pudo ejercer influencia en autores como Prebisch y Furtado que, no siendo marxistas, combatieron desde el “Sur”, las consecuencias destructivas del capitalismo.

Celso Furtado, al igual que Paul Baran y Paul Sweezy, prefirió utilizar la categoría de excedente económico, ya que, al contrario de la plusvalía, puede usarse para analizar cualquier modo de producción, incluso a las economías centralmente planificadas, como eran las de las antiguas Repúblicas Socialistas de Europa Oriental; mientras que la plusvalía solo se refiere al modo capitalista de producción (Furtado, 1978: 35).

Aporte de Celso Furtado sobre la falsa neutralidad de las tecnologías

Entre los aportes más relevantes en la teoría del desarrollo de Celso Furtado, debe destacarse su denuncia de la falsa neutralidad de las tecnologías, que se ponen al servicio de modos de desarrollo hegemónicos que monopolizan la inventiva a nivel de los fines en beneficio de ciertos países (Furtado, 1983).

En conclusión, cuando el crecimiento económico viene acompañado de desempleo, subempleo, bajos salarios, poco beneficio para la población rural, aunque se produzca un incremento de la clase media, esto no es desarrollo. Cuando el proyecto social da prioridad a la efectiva mejoría de las condiciones de vida de la población, el crecimiento sufre una metamorfosis y se convierte en desarrollo.

Esta metamorfosis no se da espontáneamente como fruto de la realización de un proyecto, expresión de una voluntad política, que forme a una sociedad apta para asumir un papel dinámico en ese proceso. Hay cierta semejanza en este enfoque de Celso Furtado y la teoría de la desconexión de Samir Amín (Amin, 1990).

Con la década de los años noventa y luego de la “década perdida” el estructuralismo devino neoestructuralismo y abrazó la consigna “transformación productiva con equidad”. La idea central del planteamiento de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe es que la transformación productiva debe sustentarse en una incorporación deliberada del progreso científico-técnico que permita articular lo económico, lo político, lo cultural y lo social.

Aporte de Fernando Fajnzylber sobre la competitividad legítima

En 1990 Fernando Fajnzylber, destacado economista cepalino, publicó importantes trabajos que argumentan el concepto de competitividad legítima, muy asociado al otro concepto de equidad. Precisamente, al comparar los niveles de crecimiento y equidad que se dieron entre 1965 y 1985 en los Nuevos Países Industriales asiáticos y los países de América Latina, Fajnzylber descubrió que la correlación entre ambos indicadores era ampliamente favorable en los Nuevos Países Industriales y todo lo contrario en los países de América Latina. Para ello elaboró un cuadro dividido en cuatro casilleros.

En el eje horizontal colocó una escala de niveles de equidad (cociente entre el volumen de ingresos recibido por 40 % de la población más pobre y 10 % de la población más rica entre 1970 y 1984). En el eje vertical colocó una escala de tasa de crecimiento del PIB per cápita entre 1965 y 1984. Tras ello trazó dos líneas de separación (Fig. 1), una vertical a la altura del nivel de equidad de 0,4, y otra horizontal a la altura del nivel de crecimiento de 2,4 %, estos niveles se corresponden con la mitad del nivel de equidad de los países desarrollados (0,8) y con el ritmo de crecimiento de los países desarrollados (2,4 %).

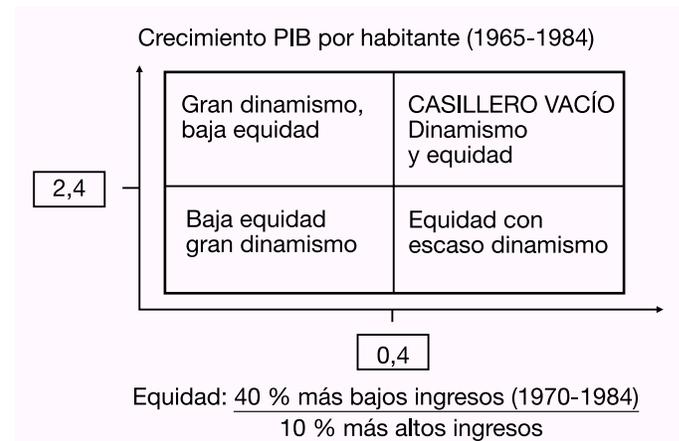


Fig. 1. El casillero vacío de América Latina.

Luego, tras clasificar a los países de industrialización tardía en su lugar correspondiente, descubrió que los latinoamericanos se concentran en tres de los casilleros:

- Países con gran dinamismo, pero con baja equidad.
- Otros con equidad, pero con escaso dinamismo.
- Países con baja equidad y bajo dinamismo.

Sin embargo, en el casillero correspondiente al gran dinamismo y buen nivel de equidad no aparece ningún país latinoamericano, aunque sí otros países de fuera de la región. Tal situación Fajnzylber la definió como el casillero vacío del desarrollo latinoamericano, lo que indica que el modelo de desarrollo latinoamericano para una industrialización tardía no había logrado generar un crecimiento económico compatible con adecuados niveles de equidad. De aquí que Fajnzylber se pronunciara por generar un círculo virtuoso entre crecimiento, competitividad, progreso técnico y equidad. Una sociedad no equitativa solo favorecería la competitividad espuria.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe subraya que, dada la conexión existente entre equidad y crecimiento económico, se necesita implementar una política social activa, ligada con los ritmos y la estabilidad del propio crecimiento económico. No basta con aumentar los esfuerzos en materia de educación si es imposible una generación dinámica de empleos de calidad. También es importante desarrollar mecanismos que promuevan una mayor adaptación de la fuerza de trabajo al cambio tecnológico, así como la capacitación laboral a niveles sectoriales y laborales.

Un aspecto de vital importancia lo constituye el logro de mayores niveles de integración regional. Este es uno de los ejes del pensamiento cepalino desde la época estructuralista y a la que la Comisión Económica para América Latina y el Caribe dedicó un gran espacio en su nueva estrategia y en este sentido difundió la idea del regionalismo abierto (CEPAL, 1994), que no se ajusta exactamente a la concepción de la desconexión de Samir Amin, porque no deja claramente definido el carácter de la interdependencia entre el Norte y el Sur.

CONCLUSIONES

La pandemia del COVID-19 ha evidenciado que la desatención de la salud de la población es un problema global sin solución en la sociedad capitalista; pues es un negocio más como cualquier otro servicio, no es un derecho humano. Y mientras los medios masivos a escala mundial informan el número de fallecidos todos los días ante esta pandemia, los muertos por hambre, que son muchos más, nunca han sido noticias diarias, solo ponen nerviosos a los hambrientos.

Los economistas del llamado Sur político se debaten sobre cuáles pueden ser las mejores políticas de gobierno para orientar las economías de sus países frente a las condiciones de globalización del capital. Ciertamente las teorías macroeconómicas diseñadas desde enfoques keynesianos o neoliberales por la academia burguesa convencional no responden a las necesidades del desarrollo de nuestros países del Sur. Vincular el interés nacional con el interés clasista y hacerlo de una manera acertada, es histórica y prácticamente uno de los problemas más complejos e importantes en la lucha de los pueblos del Tercer Mundo.

En el diseño que los Estados del Sur deben llevar adelante en sus políticas económicas para elevar su

capacidad de negociación frente al Norte, han de tener muy presente los posibles escenarios en que se van a desenvolver sus economías. Esto implica conocer cómo influyen las expectativas en el análisis económico, pues antes de elaborar la política a seguir se ha de realizar un diagnóstico.

Partimos de la hipótesis: el diseño de la política económica de un Estado que aspire al desarrollo de su pueblo debe estar en función de una competitividad legítima (en favor de las mayorías) en condiciones de globalización.

El cambio tecnológico se produce siempre en los marcos de determinado sistema social, sujeto, por tanto, al sistema de leyes que rige dicha sociedad. De ahí la importancia que concediera Marx al análisis socioeconómico del cambio tecnológico, por no considerarlo un fenómeno neutral o indeterminado socialmente, aun cuando por vía empírica podamos analizarlo como si obedeciera a tendencias propias, totalmente independientes y no sujetas a la regulación social.

En realidad, en los marcos del sistema capitalista, el cambio tecnológico está sujeto al criterio de maximización de la ganancia, por lo que cada nueva tecnología se pone al servicio de un segmento de la división social del trabajo, sin medir las repercusiones que esa tecnología pueda tener sobre el conjunto, sea la división del trabajo, sea la naturaleza: no interesan. La empresa capitalista no está diseñada para tener en cuenta los efectos perversos del cambio tecnológico.

Todos estos problemas económicos globales han desencadenado una serie de consecuencias que influyen sobre los procesos sociales, jurídico-institucionales, político-militares, ambientales y éticos, entre otros, conformando una tupida madeja de causas y efectos que se influyen mutuamente los unos a los otros, y ponen en peligro la seguridad a escala global.

Los problemas económicos globales, al agudizar la lucha de competencia entre las naciones, las empresas y hasta los individuos, han llegado a crear las condiciones para el estallido de importantes problemas políticos globales. Sin embargo, en el actual contexto internacional los problemas políticos globales han dado pie al desarrollo de novedosas –y muy reaccionarias– concepciones económicas, éticas, entre otras, a escala mundial, mediante las cuales se está subvirtiendo o se intenta subvertir todo lo más positivo que ha alcanzado la evolución del pensamiento hasta nuestros días.

Los problemas ambientales globales que padece la humanidad y que son el resultado, en gran medida, de los problemas económicos globales, han motivado la presentación de notables problemas sociales como la aparición de inmensas cantidades de personas que migran desde territorios cuyas tierras se han erosionado o esterilizado, o en que las fuentes de agua escasean o se han contaminado, hacia otras regiones del mismo país o de otros países, provocando una sobrecarga de este territorio y la eventual reproducción del mismo fenómeno o el de conflictos entre la población desplazada y la originaria del territorio.

Esto supone también considerar todos los intereses legítimos de la humanidad, pues con cierta lógica racional se puede aceptar la existencia de un “Tercer Mundo” a lo interno del “primer mundo.” Ello hace posible y necesaria la búsqueda de una alianza global, concebida con gran creatividad, pues sin ella no es posible acceder a todas las formas de lucha efectiva contra el capital global.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amín, S. (1990). Apuntes sobre el concepto de desconexión. *Homines*, 13.
- Baran, P. (1959). *La Economía Política del crecimiento*. México: Fondo de Cultura Económica, pp.39-61,.
- Borón, A. (2018). *Socialismo Siglo XXI ¿Hay vida después del neoliberalismo?* La Habana: Editorial de Ciencias Sociales, p. 77.
- Furtado, C. (1978). *Prefacio a una nueva economía política*. 2da ed. México: Editorial Siglo XXI, p. 35.
- Furtado, C. (1983). *Breve introducción al desarrollo. Un enfoque interdisciplinario*. México: Fondo de Cultura Económica.

BIBLIOGRAFÍA

- Baran, P. (1980). *Excedente económico e irracionalidad capitalista. Cuadernos de Pasado y presente*. México: Siglo XXI Editores, S. A..
- CEPAL (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe, la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile.
- Fajnzylbert, F. (1978). Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina. *Revista Pensamiento Ibero-americano*, 16.
- Molina, E. (2016). *Devenir del Modelo Económico Socialista*. La Habana: Editorial de Ciencias Sociales.