

LA ACUMULACIÓN DESIGUAL:  
ECONOMÍAS INTERMEDIAS,  
SEMIPERIFÉRICAS  
Y SUBIMPERIALISTAS

Brasil, México, Argentina, India, Irán, Israel  
y Sudáfrica

*La acumulación desigual en el Tercer Mundo*

Arabia Saudita, Irán, Brasil y México, por ser las "nuevas grandes potencias", deben introducirse en los "círculos internos" que adoptan las decisiones internacionales sobre cuestiones económicas.

Comisión Trilateral  
(IHT, 19 ag. 76)

El desarrollo capitalista y la acumulación capitalista son, y lo han sido siempre, desiguales espacial/sectorialmente e irregulares en el tiempo. Además, una de nuestras principales hipótesis consiste en que estas importantes diferencias cualitativas o variaciones radicales del desarrollo espacial/sectorial tienden a producirse durante, y son aceleradas por, las crisis periódicas del desarrollo irregular en el tiempo. Nuestra hipótesis consiste en que la actual crisis de la acumulación capitalista de capital en todo el mundo también se caracterizará por una marcada diferenciación del desigual desarrollo espacial/sectorial. Un rasgo importante de este desarrollo desigual durante la crisis contemporánea es probable que consista en una acentuación de la división de la economía capitalista en nuevos y viejos centros metropolitanos de poder, en distintas economías

intermedias, en economías coloniales y neocoloniales y estados clientes, y en poblaciones, regiones o países enteros económicamente desechables.

Las «nuevas grandes potencias» —Arabia Saudita, Irán, Brasil y México— seleccionadas por la Comisión Trilateral, así como Sudáfrica e Israel, que también son candidatos con posibilidades, e India y Argentina, que hasta el momento también están teniendo éxito, merecen un análisis especial para su inclusión en el círculo interno de las potencias económica y políticamente intermediarias. De manera similar, aunque todavía distinta, lo mismo puede decirse de la Unión Soviética y de otras economías socialistas (véase Capítulo II/4).

Según otra publicación de la Comisión Trilateral:

El llamado «Tercer Mundo» se ha convertido, al menos, en tres mundos: los países productores de petróleo... los países en vías de desarrollo acomodados, con recursos valiosos o con creciente base industrial (por ejemplo, Brasil, Malasia, México y Zaire), y los países en vías de desarrollo «que no tienen nada», tales como los del subcontinente indio... (citado en FER, 25 mar. 77: 40).

La economía mundial capitalista siempre se ha caracterizado y se ha dividido, según el desigual desarrollo, en economías centrales dirigentes o centros metropolitanos, unas viejas y en decadencia y otras nuevas y ascendentes; economías intermedias, unas en vías de desarrollo y otras en vías de subdesarrollo; y economías periféricas, más las diversas sociedades que durante mucho tiempo se han mantenido en realidad al margen de la economía mundial. El liderazgo del desarrollo capitalista pasó, en los siglos xv y xvi, del norte de Italia, quizás atravesando brevemente parte de la península Ibérica, a Inglaterra en los siglos xviii y xix, a los Estados Unidos en el siglo xx. El liderazgo pasó del antiguo centro de poder al nuevo, sobre todo en los períodos de crisis, cuando los viejos centros eran menos capaces de adaptarse y los nuevos ascendían para competir por el poder. Así, la Europa mediterránea fue sustituida por Inglaterra, que se impuso a Holanda y luego a Francia, en la crisis del siglo xvii, y a su vez Inglaterra fue sustituida por los Estados Unidos, que ganaron la batalla a Alemania en la crisis posterior a 1873 y en la larga crisis del siglo actual ocurrida entre 1914 y 1945. Inglaterra antes y Estados

Unidos durante las crisis del siglo pasado supieron adaptarse mejor y, en último término, aprovechar mejor las crisis económicas y políticas que afectaron al conjunto del sistema capitalista.

Desde sus comienzos, la acumulación de capital y el desarrollo capitalista de la economía mundial ha contado también con economías «periféricas», así como con economías intermedias, en realidad intermediarias, o bien centros económico-políticos intermedios. Wallerstein (1974) llama a estas formaciones «semiperiféricas», y Marini (1974) ha calificado a algunas de las contemporáneas de «subimperialistas».

Estas potencias o centros económicos semiperiféricos y en la actualidad, al menos quizás en parte, subimperialistas ocupan algo más que una simple posición intermedia entre el centro y la periferia en el desigual desarrollo espacial/temporal de la división internacional del trabajo capitalista. Según Wallerstein, así como Marini y sus seguidores, estos centros económicos y políticos intermedios desempeñan un papel de intermediarios políticos —quizás análogo al de las «clases medias» entre el capital y el trabajo— en la desigual negociación entre el centro y su periferia. Esta función de intermediarios no sólo es útil, sino quizá, como sugiere Wallerstein, incluso necesaria para la eficaz dominación de la periferia dependiente por el centro, antes mercantilista y ahora imperialista, sin necesidad de pagar un alto precio militar o político. La «doctrina Nixon» de promover potencias militares y geopolíticas que hicieran de policías de sus respectivas regiones, para que «los asiáticos luchan contra los asiáticos», y la propuesta de la Comisión Trilateral de incluir, al menos formalmente, a varias de estas nuevas grandes potencias intermediarias en el círculo profundo de la adopción de decisiones gubernamentales del capitalismo mundial, son ejemplos actuales de la confianza de los poderes económicos centrales en los estados intermedios, semiperiféricos y subimperialistas, para que participen en el mantenimiento de la dependencia de la periferia.

El desarrollo de las potencias y economías intermedias y semiperiféricas, tanto a través de su «elevación» con respecto a la periferia como a través —lo que es más raro— de la «decadencia» del centro, también parece haberse aclarado durante —en realidad gracias a— la crisis mundial de la acumulación capitalista. Poste-

riormente, este desarrollo intermedio podría prolongarse en el mismo sentido durante la siguiente expansión económica. Así, las potencias de Europa oriental (al este del Elba) y de la península Ibérica podrían calificarse de economías semiperiféricas, intermedias e intermediarias, durante el siglo XVI, y decadentes en el siglo XVII (Wallerstein, 1974; Frank, 1978a). Las colonias norteamericanas del noroeste y del Atlántico medio fueron economías semiperiféricas en crecimiento, cuya función de intermediarias en el comercio «triangular» entre Europa, las plantaciones del Caribe y las colonias esclavista del sur, así como de los recursos de esclavos de África durante el siglo XVIII, fue crucial para la acumulación de capital y el posterior desarrollo capitalista de los Estados Unidos en el siglo XIX (Frank, 1978a, b).

El posterior paso de los Estados Unidos, de potencia semiperiférica a potencia central dirigente, fue único y no sólo consistió en sustituir el liderazgo de Inglaterra, que estaba en relativa decadencia desde 1873 y en absoluta decadencia desde 1914, sino que también se adelantó a las economías rivales de Alemania, Japón y, tal vez, de la semiperiférica Rusia. Estos países aceleraron su crecimiento simultáneamente en las tres últimas decadencias del siglo XIX, y luego, al menos Alemania y Japón, desafiaron el liderazgo de los EE. UU. durante el período de la crisis de las dos guerras mundiales y la depresión de entreguerras del siglo XX.

Se ha sostenido que durante el período de la crisis actual, estas mismas tres potencias económicas y políticas están volviendo a desafiar el poder político y económico de los EE. UU., cuya preponderancia parece estar, al menos relativamente, en decadencia, lo mismo que lo estuvo la inglesa hace un siglo. La economía británica, que perdió su liderazgo relativamente durante el primer período de crisis del siglo pasado y absolutamente en el segundo, se ve ahora amenazada por una nueva decadencia absoluta que la trasladaría de un papel central a un papel semiperiférico, e incluso casi periférico de proseguir subdesarrollándose, dentro de la división internacional del trabajo. Actualmente Inglaterra está siendo sometida a tratamiento por el Fondo Monetario Internacional en correspondencia al préstamo norteamericano de 3.900 millones de dólares para «sostener la libra esterlina», algo que antes se

reservaba exclusivamente para las «repúblicas banana» y otros países periféricos y subdesarrollados.

En la última gran crisis de acumulación de capital y de desarrollo capitalista, acaecida durante las dos guerras mundiales y la interpuesta depresión, pero sobre todo durante el período de la depresión de los años treinta y el período bélico de la década de 1940, el desigual desarrollo capitalista generó también el crecimiento de la «sustitución de importaciones» en partes de Brasil, Argentina, México e India, y en circunstancias especiales en Sudáfrica, y después de la guerra y en condiciones muy especiales, en Israel. Respecto al resto de la periferia subdesarrollada y en relación con el centro imperialista, estas unidades económico-políticas y, en mucho menor medida, otras desperdigadas por el Tercer Mundo han venido a ocupar una posición intermedia y una función quizá cada vez más semiperiférica. En Sudáfrica, y en menor medida en Rodesia e Israel, este desarrollo se complicó por las relaciones especialmente opresivas entre los colonos europeos y la población indígena, y por las funciones militares y políticas de los europeos en sus respectivas regiones. Por estas razones y debido a la peculiaridad de su dependencia económica de las potencias metropolitanas y, al mismo tiempo, a la visible similitud estructural de sus sistemas económicos con los del centro, Sudáfrica e Israel suelen clasificarse como economías lejanas y, sin embargo, centrales. (Para Sudáfrica, véase, por ejemplo, Amin, 1977a.)

Durante el período en que la depresión redujo la demanda metropolitana de exportaciones de materias primas y, por tanto, de lo que recibían a cambio estos países (e India y Brasil tuvieron durante la guerra una demanda temporal de algunos de sus productos industriales), estas economías se orientaron hacia la sustitución parcial de los artículos industriales previamente importados por los de producción nacional. Este crecimiento industrial provocado por la «sustitución de importaciones», aunque se concentró en bienes de consumo y, sobre todo, en textiles, también abarcó cada vez más a la necesaria producción de maquinaria (por ejemplo textil) y ciertos bienes de capital, sobre todo el acero. La producción de bienes industriales de consumo para el mercado interior, aunque sólo fuera para una parte relativamente pequeña de la población, hizo necesario proporcionar a este sector el poder de compra su-

ficiente para adquirir esta producción en el mercado interior (excepto en la medida en que, gracias a la escasez exterior motivada por la guerra y la inmediata postguerra, era exportable). En consecuencia, hubo buenas razones económicas para distribuir más equitativamente la renta, de modo que algunos trabajadores pasaron a formar parte de los receptores de ingresos relativamente favorecidos; así, los obreros textiles, por ejemplo, pudieron comprar parte de los textiles que ellos mismos producían. Por esta misma razón, esta sustitución de importaciones constituyó la justificación y la base económica de la alianza política entre las burguesías «nacionales» y la pequeña burguesía y la mano de obra organizada en sindicatos de los movimientos «populistas», progresistas y nacionalistas, asociados con los nombres de Getulio Vargas en Brasil, Cárdenas en México, Perón en Argentina y Gandhi y su sucesor Nehru en la India.

No obstante, la «sustitución» de importaciones resultó no ser tanto una sustitución de todas las importaciones por la producción local independiente cuanto la sustitución de las importaciones de bienes de consumo por los bienes de producción e intermedios necesarios para la manufactura de tales bienes de consumo. Estas importaciones mantuvieron a su vez la dependencia respecto a las exportaciones para financiarlas. De modo que, cuando disminuyeron los precios de las materias primas y los ingresos por las exportaciones de materias primas, a continuación de la guerra de Corea, resultó cada vez más difícil mantener las industrias «sustitutivas de las importaciones», que dependían de los *inputs* exteriores, sin buscar fuentes adicionales de divisas.

En consecuencia, a mediados de la década de 1950 se produjeron una serie de devaluaciones seguidas de un renovado empuje de las exportaciones de bienes primarios para obtener divisas y la invitación a las inversiones y la tecnología extranjeras para que produjeran localmente para el mercado interior ya existente. En algunos casos, estas medidas fueron precedidas de cambios de gobierno que permitieron tales modificaciones políticas y acompañadas de reestructuraciones en las alianzas de clases. Todo esto se basó en el renovado poder de los productores/exportadores de materias primas y del por entonces creciente capital extran-

jero, junto con el capital nacional, que cada vez se iba convirtiendo más en su socio menor.

Además, conforme las posibilidades de la más simple sustitución de importaciones se iban agotando por los límites del mercado interior, se erosionaban las bases de la alianza populista con el trabajo y ésta iba siendo remplazada por una creciente distribución regresiva o concentración de la renta. Esta medida y la reducción de los salarios reales eran necesarias para crear un mercado basado en una clase media alta con elevados ingresos y en el estado, y también un incipiente mercado de exportaciones para los bienes de consumo duraderos y los bienes de capital que ahora producía el capital nacional aliado con el capital extranjero y los productores/exportadores de materias primas.

Este desarrollo, y la crisis consecuente a la sustitución de importaciones, así como sus soluciones posteriores a 1960, que difieren de un país a otro según las circunstancias políticas interiores y exteriores, ha sido exhaustivamente analizado, sobre todo para los países latinoamericanos, por la ya voluminosa literatura sobre la dependencia y la nueva dependencia.

Estas mismas economías intermedias, que mediante la ya mencionada «sustitución de importaciones» han progresado en su capacidad productiva hasta una etapa de acumulación de capital basada en la producción de maquinaria y de otros bienes de capital, aunque dependientes de la exportación de materias primas, de la importación tecnológica y del capital y los créditos extranjeros (y, en el caso de Israel, de las subvenciones), se cuentan ahora entre las principales candidatas para la participación semiperiférica en la división internacional del trabajo junto con, posiblemente, los regímenes económico-políticos subimperialistas.

El más avanzado en este sentido es Brasil, cuyo desarrollo desde 1968 ha sido bautizado de «subimperialismo» por Ruy Mauro Marini (1974) y de «desarrollo asociado» por Fernando Henrique Cardoso (s.f.) y otros. En menor medida, ambos títulos pueden aplicarse también a México; y estos países están entre los cuatro que el estudio de la Comisión Tricontinental recomienda incluir en su mimado círculo interno. De hecho, Israel y Sudáfrica ya están incluidos en este círculo interno, el primero por razones políticas y estratégicas y el segundo por razones económicas y estratégicas,

aunque pueda no ser político decirlo por escrito. Argentina no ha conseguido mantener el ritmo de la competición debido a la incapacidad de su burguesía, hasta el momento, para disciplinar a su clase obrera, aunque el nuevo régimen militar nacido el 23 de abril de 1976 está haciendo renovados esfuerzos para lograrlo. La burguesía india optó por el compromiso económico y político con la Unión Soviética para contrapesar los vínculos con el capitalismo occidental (lo que explica la ausencia de la India de la lista de la Trilateral, pese a que su desarrollo es comparable al de Brasil y México). Pero la opción india por el capitalismo de estado con el apoyo soviético no ha conseguido resolver la crisis que la India, al igual que Argentina, padece desde mediados de la década de 1960, y es evidente que el nuevo gobierno nacido de las elecciones de marzo de 1977 renovará, aún más de lo que lo hizo el gobierno de excepción de Indira Gandhi, la alianza con el capital occidental (y quizás hasta logre convertir a la India en un candidato interesante para la Trilateral).

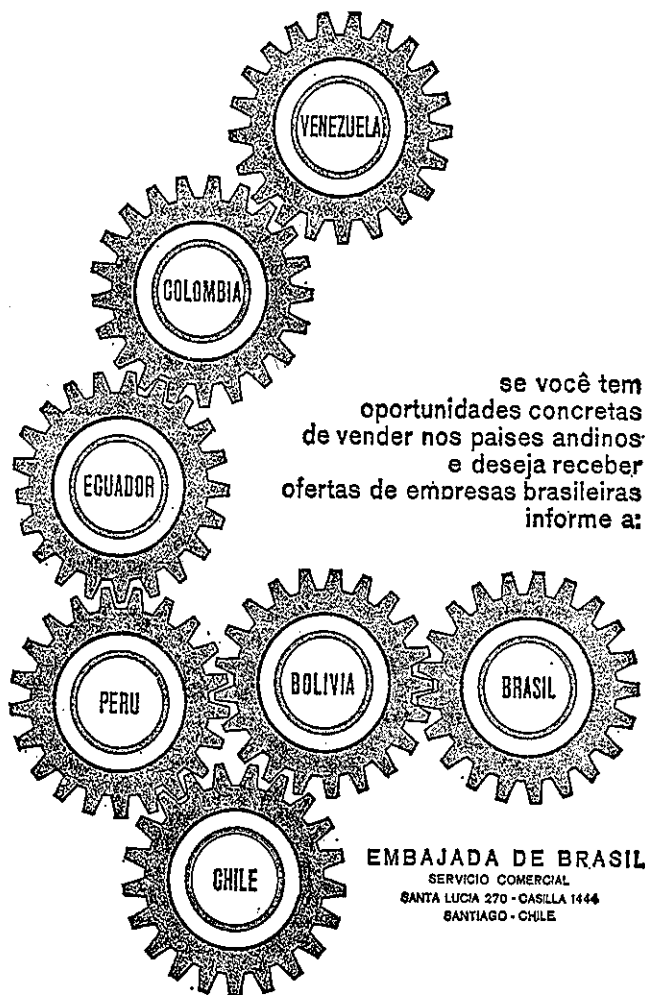
Los otros candidatos para el estatus de semiperiféricos y subimperialistas son las nuevas economías productoras de petróleo y sus reaccionarios regímenes políticos, con Irán y Arabia Saudita a la cabeza, según los sitúa el informe de la Comisión Trilateral. Las economías semiperiféricas y subimperialistas de Brasil, México, Argentina, India, Irán, Israel y Sudáfrica se analizan luego, una por una y con mayor detalle. El lugar de las economías socialistas en esta división diferenciada capitalista del trabajo merece un capítulo aparte (véase Capítulo I/4).

### Brasil

Hasta este momento, Brasil ha tenido el desarrollo intermedio, semiperiférico y «asociado» o «subimperialista» más espectacular y reconocido del Tercer Mundo durante la actual crisis mundial. Su «milagro económico» acaecido desde 1968 ha sido proclamado el «modelo brasileño», y su ejemplo ha sido propagado, entre otros muchos, por el premio Nobel de economía Milton Friedman para su exportación a otros países del Tercer Mundo de todos los continentes e incluso a «Gran» Bretaña. En su visita oficial a Brasil en 1975, Henry Kissinger consagró a Brasil, por encima de to-

dos los demás países del Tercer Mundo, como una «potencia naciente», y lo singularizó entre los países latinoamericanos como merecedor del privilegio de ser prioritariamente «consultado» por los Estados Unidos en materias de mutuo interés. (En la época de la visita de Kissinger, no obstante, el milagro había acabado hacía más de un año; y sus razones debe tener el presidente Carter para haber rescindido a Brasil desde entonces su estatus de especial privilegio.)

La respuesta brasileña a los problemas planteados por el descenso de los precios de las materias primas a mediados de la década de 1950 consistió, bajo la presidencia de Juscelino Kubitchek, en fomentar la penetración masiva de capital extranjero y, por tal procedimiento, entrar en la era de la producción de automóviles mientras, concomitantemente, se expandía la siderurgia. Entre 1956 y 1962, el PNB creció a una tasa anual de casi el 8 por ciento y la tasa *per cápita* fue del 4 por ciento. Los salarios reales, sin embargo, disminuyeron todos los años a partir de 1958 (excepto el primer año del gobierno Goulart, en 1961). Por entonces el *boom* se convirtió en depresión, y durante 1962-67 el PNB sólo creció al 3,7 por ciento anual y el 1,3 por ciento *per cápita*. La tímida política de Goulart en busca de solucionar la crisis mediante la progresiva expansión del mercado interior gracias a la reforma agraria y a otras medidas populistas, así como mediante la promoción de las exportaciones, fue invertida por el golpe militar del 31 de marzo de 1964. Desde entonces, mientras que la recesión económica prosiguió hasta 1967, los mínimos salarios reales fueron reducidos aún más —hasta ser en 1975 el 29 por ciento de su anterior nivel máximo, correspondiente a 1958, y el 49 por ciento del nivel de 1964—, concentrando de esta forma la renta para reestructurar el mercado y la producción en y para el posterior «milagro económico» iniciado en 1968 (Brasil Dossiers, s.f.: 19; véase también Cardoso, s.f.; Oliveira, 1973; Arroio, 1976). Los datos del censo demuestran que, entre 1960 y 1970, el 5 por ciento de receptores de mayores ingresos vieron aumentar su renta anual de 1.645 dólares a 2.940, y su participación en la renta nacional pasó de ser el 27 por ciento al 36 por ciento, mientras que el 80 por ciento de receptores de menores ingresos vieron disminuir su participación del 45 al 35 por ciento, y el 40 por ciento de receptores de mínimos ingresos redu-



se você tem  
oportunidades concretas  
de vender nos países andinos  
e deseja receber  
ofertas de empresas brasileiras  
informe a:

**EMBAJADA DE BRASIL**  
SERVICIO COMERCIAL  
SANTA LUCIA 270 - CASILLA 1444  
SANTIAGO - CHILE

jeron su participación del 22 al 9 por ciento, es decir, a unos 90 dólares *per cápita*. Desde 1970, tal concentración de la renta se ha agravado aún más.

El «milagro económico» del «modelo brasileño» comenzó en 1968 y se prolongó hasta 1973, tras lo cual volvió a entrar en una crisis relacionada con la recesión mundial de aquel año. El *boom* fue «dirigido» por la industria del automóvil y de otros bienes de consumo duraderos para el mercado interior de altos ingresos, concentrado en unos 5 millones de personas, es decir, el 5 por ciento de la población. Fue acompañado de la expansión de la industria de capital y de bienes intermedios y una producción nueva o nuevamente desarrollada de determinados productos agrícolas y ganaderos, y apoyado por la masiva demanda estatal —incluida la militar—, que había sido vital, sobre todo, durante los años de continuada recesión hasta 1967, así como por el crecimiento de las exportaciones. Todo este desarrollo se orquestó alrededor del capital multinacional, si no fue dirigido por éste, al que la industria brasileña se subordinó más que nunca. Desde 1968 a 1974, el PNB brasileño creció a unas tasas anuales mantenidas del 10 por ciento, y la producción industrial al 11 por ciento anual. Al mismo tiempo, entre 1969 y 1972, la producción de ropas y calzados sólo creció al 1 por ciento y la de textiles disminuyó en un 4 por ciento; y buena parte de esta producción pasó del mercado interior al exterior. Las exportaciones se sextuplicaron entre 1964 y 1975, ascendiendo de 1.430 millones de dólares norteamericanos a 8.200 millones. No obstante, las tradicionales exportaciones de café disminuyeron de ser más de la mitad de las exportaciones a menos de una cuarta parte del total exportado, mientras que las exportaciones de otros productos primarios, como el mineral de hierro, sus derivados y, sobre todo, la carne (entre el 1 y el 5 por ciento del total de exportaciones), la soja y el azúcar crecieron tanto en términos absolutos como relativos. El aumento más espectacular, sin embargo, fue el registrado en las exportaciones de manufacturas o productos industriales, que pasaron de ser el 7-10 del total de exportaciones, que se multiplicó por seis, al 10-15 por ciento (según como se clasifiquen los artículos). Mientras que las exportaciones de los productos relativamente más sofisticados encontraron un «mercado más predispuesto en Latinoamérica, las manufacturas de bienes de

consumo más simples se dirigieron fundamentalmente a los Estados Unidos y a Europa occidental. Las exportaciones comprenden maquinaria, vehículos automóviles y repuestos (entre éstos, motores de Volkswagen para montar en los coches acabados en los Estados Unidos), materias primas industriales semiprocesadas y productos químicos. Pero la mayor parte de las manufacturas que se exportan consiste, no obstante, en artículos más simples de trabajo intensivo, como textiles, confección y calzado, café instantáneo «procesado», etc. Hay cierto desacuerdo sobre cuál es la parte de estas exportaciones «brasileñas» que manejan las multinacionales y sus filiales. Marini (1974), Córdova (1975) y otros sostienen que es alta —sobradamente por encima del 50 por ciento en muchos productos—, y Cardoso (s.f.) dice que es baja, y que gran parte de las exportaciones corre a cargo de pequeñas sociedades brasileñas que no pueden competir en buenas condiciones en el mercado interior. Lo que está fuera de discusión es que los monopolios mult o transnacionales controlan una parte muy importante de la industria brasileña por medio de empresas mixtas con el capital estatal y nacional —el 90 por ciento de los vehículos de motor, el 80 por ciento del caucho, el 70 por ciento de la maquinaria, el 60 por ciento del equipamiento eléctrico y para comunicaciones, y el 50 por ciento de las industrias alimenticias, textiles y de minerales no metálicos—, y las empresas agrícolas internacionales están penetrando rápidamente en la producción agrícola exportable de Brasil. Esta integración de la economía brasileña en la división internacional del trabajo a través de la producción de bienes tecnológicamente avanzados —con capital transnacional, estatal y nacional—, tanto para la demanda del mercado exterior y del estado como para la exportación, no supone, sin embargo, más que una de las caras de la moneda.

La otra cara es el concomitante aumento de la importación de tecnología, de equipamiento y de *inputs* y «servicios» intermediarios para la industria transnacional y no transnacional, que crecen todavía más de prisa que los ingresos de las exportaciones y cuya financiación ha exigido, por tanto, créditos extranjeros y el crecimiento de la deuda exterior brasileña, que ha aumentado mucho más de prisa todavía. A pesar de —o quizá debido al carácter subordinado de— la avan-

zada tecnología y la sofisticada producción industrial de Brasil, el país —o bien las empresas y transnacionales que operan en su interior— todavía importa más del 50 por ciento del equipamiento necesario para la producción industrial. Por esta y otras razones, mientras las exportaciones aumentaron de 1.430 millones de dólares norteamericanos a 8.200 millones entre 1964 y 1975, como antes hemos señalado, las importaciones crecieron de 1.250 millones de dólares a 12.000 millones, dando un déficit creciente de la balanza comercial que ha alcanzado los 3.300 millones de dólares sólo en 1975. Este déficit *comercial* se emparejó con el déficit *financiero* aún mayor, de 3.200 millones de dólares en la contabilidad de *servicios* por remisiones de beneficios, intereses de la deuda exterior, etc.; de modo que el déficit de *pagos* en la cuenta corriente alcanzó 6.700 millones de dólares en 1975 y lo mismo, más o menos, también en el año anterior. Los déficits de esta magnitud sólo pueden cubrirse mediante la masiva provisión de préstamos y capital extranjeros. Esto explica que la deuda exterior de Brasil subiera de 4.000 millones de dólares en 1968 a 10.000 millones en 1972, y de 22.000 millones de dólares en 1975 a los casi 30.000 millones estimados para 1976, es decir, el valor de las exportaciones totales de 3 ó 4 años. Los estrechos límites del «milagro económico» y la fragilidad del «modelo brasileño» se han hecho universalmente visibles desde 1974 (en realidad, desde 1973), cuando la combinación de varios factores puso un súbito final al milagro: quizás el final natural de la fase expansiva del ciclo nacional de acumulación de capital comenzó en 1968; el aumento del coste de las importaciones, debido al aumento del precio del petróleo de importación de que depende Brasil (pero que supuso menos de la mitad del déficit en 1974) y la inflación mundial que también afectó a los precios de las demás importaciones; la reducción de la demanda de las exportaciones brasileñas de manufacturas y otros productos debido a la recesión mundial; las dudas de las grandes transnacionales, motivadas por similares consideraciones, para expansionar las inversiones, lo que también afectó a sus actividades en Brasil; y las condiciones más estrictas en que se conceden los necesarios créditos adicionales a Brasil. Desde finales de 1973, la tasa de crecimiento del PNB ha disminuido en más de la mitad, quedando en menos del 4 por ciento anual; y, para contrarrestar la dis-

minución de la tasa de beneficios, la inflación se ha duplicado, pasando de la anterior tasa anual de alrededor del 15 por ciento al 30 y más por ciento. Los círculos empresariales brasileños están de acuerdo en «la necesidad de revisar el modelo» (*Gazeta Mercantil*, diciembre 1975), pero están en desacuerdo sobre los remedios económico-políticos a aplicar: una distribución de la renta progresiva y más equitativa para expandir el mercado interior de bienes de consumo popular, o bien reforzar aún más la promoción de las exportaciones, poniendo quizá mayor énfasis en las materias primas, tanto minerales como agrícolas, procesadas y semiprocesadas, y la mayor especialización en determinadas clases de productos industriales. Mientras tanto, se ha suspendido la apertura anteriormente propuesta, progresiva y democrática, del presidente Geisel y su «dictablanda» mientras permanecen los conflictos dentro de la burguesía. Mirando el futuro en una bola de cristal ensombrecida, las posibilidades de una política económica más progresista parecen débiles dentro de un sistema económico nacional que ha atravesado hace mucho tiempo la etapa de acumulación de capital basada en la producción de bienes de consumo y dentro de una economía mundial donde la actual tendencia de la división internacional del trabajo se orienta claramente hacia una mayor especialización de los productos para la exportación. La segunda alternativa política, consistente en la promoción de las exportaciones, parece, en consecuencia, más plausible, y es probable que prosiga e incluso acelere el desarrollo de Brasil como potencia y economía intermediaria, semi-periférica y subimperialista, al precio de una mayor represión política, que también puede costarle a Geisel su presidencia pendiente de un hilo.

No obstante, el «modelo brasileño» también tiene otras limitaciones internas de carácter estructural y que no dependen tanto de sus fortunas o infortunios cíclicos, sino de las visibles limitaciones estructurales de esta participación en la división internacional del trabajo.

En resumen, las limitaciones del modelo brasileño consisten en que su dependencia de la demanda de las empresas extranjeras, del estado y de la población de altos ingresos, pero sobre todo de la demanda exterior, no fomenta el aumento de la tasa salarial y la expansión del mercado interior (como lo hizo la sustitución

de las importaciones), sino que, por el contrario, exige la depresión de la tasa salarial para hacer posible una producción con beneficios y unas exportaciones competitivas. Además, todo el desarrollo se restringe entre el 5 y quizás el 20 por ciento de la población, mientras que el 80 por ciento y hasta el 95 por ciento de la población va siendo excluida cada vez más, por el poder económico, político y militar, de todos los beneficios y muchas veces de toda participación en este desarrollo. El 56 por ciento de la población está «absolutamente marginada» y limitada al consumo básico de alimentos, y el 75 por ciento de la población está «relativamente marginada», limitándose su consumo a las necesidades elementales (*Gazeta Mercantil*, diciembre de 1975). Roberto Campos, el ministro brasileño de Planificación que asentó las bases del modelo brasileño después del golpe militar de 1964, observó: «la disciplina salarial de Brasil parece una crueldad social, pero fue el precio que hubo que pagar para restablecer la capacidad inversora del sector público así como del privado» (ESP, 1 dic. 1971, citado en Oliveira, 1973: 462). En consecuencia, numerosos observadores del modelo brasileño y de su milagro económico han hecho valoraciones como la siguiente:

Brasil: contradicciones del modelo económico

Las mandíbulas de las multinacionales no aflojan

Además, el «modelo» presenta tres contradicciones que tienen una fuerza política explosiva: en primer lugar, la desbrasilización de la economía avanza de tal forma que el poder decisivo se está transfiriendo a los centros del capital internacional; en segundo lugar, la necesidad de bienes importados, de tecnología extranjera y de capital extranjero, al crecer, refuerza la presencia de las multinacionales, lo que conduce a un alarmante crecimiento económico, que está orientado hacia las necesidades de las minorías, acentúa constantemente la polarización social: los pobres siguen siendo pobres y cada vez son más numerosos, la clase media sigue siendo estrecha, y la clase alta se enriquece a una velocidad fascinante (*Deutsches Allgemeines Sonntagsblatt*, 26 dic. 1976).

El gobierno pensaba que, mediante la concentración de la creciente riqueza en manos de sólo el 20 por ciento de la población, iba creciendo el mercado interno de bienes para las clases de altos in-



gresos. La política fiscal y salarial... aumentó la parte correspondiente al 20 por ciento [de la población] del 54 por ciento al 62 por ciento de la renta nacional. Los restantes 90 millones de brasileños, por otra parte, ni siquiera tenían los suficientes medios para cubrir sus necesidades de alimentos. El propio ministro de Sanidad se refirió a 40 millones de ciudadanos «subalimentados». Otros 15 millones de personas no pueden trabajar porque padecen enfermedades epidémicas, como la chagas, la lepra y la tuberculosis. También la mortalidad infantil aumenta año tras año... (SZ, 4-6 en. 76).

La característica más significativa del modelo brasileño es su tendencia estructural a excluir a la masa de la población de los beneficios de la acumulación y del progreso técnico. Por tanto, la permanencia del sistema se basa en gran medida en la capacidad de los grupos gobernantes para suprimir todas las formas de oposición social que su carácter antisocial tiende a fomentar.

El modelo de desarrollo brasileño es inseparable de la política represiva: con objeto de garantizar la reproducción de las desigualdades sociales de que se alimenta la forma de acumulación elegida, el régimen está obligado a silenciar a todos aquellos que podrían protestar (citado en CE, agosto de 1976: 921-923).

De manera similar, el «doctor Hans Günther Sohl, presidente de la Asociación Federal de la Industria Alemana, subraya especialmente el excelente clima laboral [de Brasill], que no está limitado por ninguna clase de huelgas, y los bajos salarios en comparación con los de la República Federal» de Alemania (HB, 17/18 ag. 74).

Los siguientes índices sueltos sólo pueden dar alguna idea de las dimensiones del «coste social» del modelo brasileño. El número de horas necesarias para comprar la dieta de subsistencia de un trabajador y su familia (de cinco miembros en total), con el salario mínimo, era de 5 horas y 3/4 en 1960, de 7 horas en 1965 y de 8 horas y media en 1970 (Arroio, 1976: 38). Según otra estimación, para comprar la cesta de bienes de consumo básicos, cobrando el salario mínimo, era necesario trabajar 87 horas en 1965, 113 horas en 1971, 132 horas en 1972 y 155 horas en julio de 1974 (Souza, 1975: 63). No es, pues, de extrañar que de quienes encuentran trabajo con unas tasas de paro que superan el 10 por ciento, entre un 15 y un 30 por ciento de los empleados en una serie de industrias trabajen más de

50 horas semanales según el censo de 1970 (Arroio, 40). El trabajo extra es obligatorio bajo pena de perder el empleo, de forma que los patrones puedan ahorrarse los pagos de la seguridad social que ocasionaría el mayor número de empleados. En Sao Paulo, la mayor ciudad industrial de Brasil y de Latinoamérica, no es raro trabajar 12 horas diarias 7 días a la semana (Souza, 1975), y según el *Estado de Sao Paulo* (12 mayo 76), en las azucareras de Pernambuco es habitual la jornada de 16 horas para «compensar» los bajos salarios. Aunque el delegado regional de Trabajo emitió recientemente una orden para restringir la jornada laboral a un máximo de 12 horas, el presidente del Sindicato «prometió cerrar los ojos a quienes no la cumplieran, porque, de otra forma, tal decisión haría que los obreros pasaran hambre». Esta superexplotación explica también que el índice de accidentes de trabajo suba a un ritmo de un punto anual, desde el 18 por ciento de 1971 al 20 por ciento de 1973, 1.600.000 accidentes de los que 13.000 fueron fatales y 50.000 ocasionaron inutilidad permanente, para una población económicamente activa de 8 millones de personas. En la industria, el índice de accidentes fue, en 1973, del 30 por ciento, y en algunos ramos aún mayor, como el 45 por ciento de las industrias petrolíferas (Souza, 1975: 66; Arroio, 1976: 41). Según un informe técnico, 4 muertos por kilómetro de construcción de túnel de carretera es «ideal», 6 muertos representa el riesgo medio y 8 muertos son un riesgo alto, mientras que 10 muertos por kilómetro supone que «no hay condiciones para trabajar» (Souza, 1975: 71). Esta clase de superexplotación no se limita a los trabajadores varones, sino que también se extiende a las trabajadoras y, con frecuencia, al trabajo infantil. Las enfermedades, entre ellas la tuberculosis, la ceguera producida por el ataque de la *chaga* y otras dolencias, afectan a diez millones de brasileños y han crecido durante los años del «milagro». La tasa de mortalidad infantil por 1.000 nacidos vivos era, en 1970, de 105 para todo Brasil y de 180 para la región pobre del Noroeste, frente a los 13-20 de varios países europeos. En el estado más «desarrollado», el de Sao Paulo, la mortalidad infantil disminuyó de 90 en 1950 a 63 en 1960, pero luego volvió a elevarse a 69 en 1964, 93 en 1970 y 101 en 1972 (datos tomados de *Gazeta Mercantil*, 1975; Arroio, 1976; Dos Santos, 1977b), de tal forma que, según el secretario (ministro) de Sanidad del Estado

de Sao Paulo, Walter Leser, dirigiéndose en 1974 a una sesión de la Sociedad Brasileña para el Progreso de la Ciencia, existe un «deprimente paralelismo entre la caída del salario mínimo en el municipio de Sao Paulo y las tasas de mortalidad infantil» (citado en *Gazeta Mercantil*, diciembre de 1975: 2).

En el nordeste de Brasil:

Se calcula que padecen desnutrición alrededor del 56 por ciento de los niños menores de diez años. En una quinta parte de los casos... la desnutrición ha sido prolongada y lo bastante grave para ocasionar lesiones cerebrales irreversibles. Dado que sólo una pequeña parte de las viviendas disponen de desagües y agua corriente, las infecciones y las enfermedades parasitarias son exuberantes, suponiendo la causa de casi la mitad de los fallecimientos de niños menores de cinco años... La mortalidad infantil se ha mantenido estable en alrededor del 10 por ciento de los nacidos vivos en los últimos cinco años. En las zonas rurales más alejadas, alcanza más del 25 por ciento (IHT, 26 enero 77).

Cuanto más tiempo prosiga Brasil este desarrollo semiperiférico, asociado y subimperialista, más llevará este paralelismo y otros semejantes a la vasta mayoría de la población al olvido de los muertos vivientes.

### México

México es el otro país intermedio del Tercer Mundo seleccionado por el informe de la Trilateral para ser incluido en el círculo íntimo donde se decide la política económica mundial. El regular crecimiento de la economía mexicana a lo largo de tres décadas ha sido ampliamente considerado un «milagro permanente», al menos hasta el 31 de agosto de 1976, cuando México devaluó el peso, que había mantenido la paridad con el dólar desde 1954, y de esta manera anunció a todo el mundo que algunos de los grandes males del milagro permanente habían conducido a un *crack*.

Un dicho popular mexicano, que se oye desde antes de la revolución mexicana de 1910, es «pobre México, tan lejos de Dios y tan cerca de los Estados Unidos». La frontera que comparte con los Estados Unidos ha determinado siempre el desarrollo económico, y de otras

clases, de México en diversas formas. En la primera mitad del siglo XIX, México cedió la mitad de su territorio a su vecino del norte cuando retrocedió la frontera hasta el río Grande. En la segunda mitad del siglo XIX, parte de la economía agrícola de México y toda su economía minera estuvieron al servicio de la expansión industrial y hacia el oeste de los Estados Unidos. La forma de organizar México esta integración subordinada a la economía norteamericana durante la etapa de Porfirio Díaz, sobre todo después de la crisis económica de 1907 en los Estados Unidos, dio lugar al conflicto político que produjo la revolución de 1910 y la posterior reforma agraria llevada a cabo por el presidente Cárdenas en la época de la Gran Depresión, entre 1934 y 1940. La posterior contrarreforma (y el crecimiento del «nylon», es decir, de los latifundios sintéticos), así como el crecimiento industrial, «en sustitución de las importaciones», durante la década de 1940, estuvo muy promovido por la demanda norteamericana de exportaciones mexicanas, provocada por la escasez de la II Guerra Mundial y la posguerra. La devaluación del peso mexicano en 1948/49 y de nuevo en 1954 fueron las respuestas automáticas a las recesiones norteamericanas de la posguerra, así como al final del *boom* de las exportaciones, que también se dejó sentir al mismo tiempo en otros lugares.

El crecimiento relativamente mantenido de la economía mexicana y su saludable aspecto exterior, en comparación con otras muchas economías del Tercer Mundo (por ejemplo, el mantenimiento del mismo tipo de cambio del peso durante veintidós años, a contar desde 1954), también ha estado muy influido por la frontera que tiene México con los Estados Unidos. La entrada de la industria norteamericana y las distorsiones de la estructura de la producción y del consumo, así como la salida de pagos en concepto de intereses y la consiguiente y constante necesidad de créditos, también hubieran podido ocurrir sin necesidad de frontera común. Pero la frontera común con los Estados Unidos ha proporcionado a México varias oportunidades únicas para prolongar el «milagro permanente» mientras se retrasaban sus consecuencias, sobre todo en y a través del desequilibrio de la balanza de pagos, que siempre conlleva este tipo de crecimiento semiperiférico e intermedio. Una de estas posibilidades consistía en ingresar una importante suma de divisas extranjeras en la cuen-

ta de servicios (que, por regla general, es deficitaria en todas partes) gracias al masivo turismo norteamericano por la frontera común. La disminución de las tarifas aéreas turísticas y charter a otros lugares fueron poco a poco disminuyendo gran parte de las ventajas económicas de México; y la fuerte recesión de 1974-75 redujo el número absoluto de turistas norteamericanos. La poca profundidad del río Grande facilitaba también el cruce ilegal de la frontera por los *wetbacks* o «braceros» mexicanos, que entraron en el mercado de trabajo norteamericano en tales cantidades que la comunidad «chicana» que reside ilegalmente en los Estados Unidos se calcula que en la actualidad excede los cinco millones de personas. Durante este tiempo, muchos de estos emigrantes enviaban remesas a casa, y otros las llevaban consigo al volver de su trabajo temporero al otro lado de la frontera; y todos ellos han reducido los, sin embargo, altos índices de paro y, en consecuencia, también las grandes tensiones políticas y sociales de México. El cierre de la frontera para nuevas emigraciones legales y el reforzamiento de los controles sobre las entradas ilegales que ocasionaron la recesión y el desempleo de los Estados Unidos, ha reducido en la actualidad esta salida de mano de obra y esta entrada de dólares. Las «transacciones a través de la frontera» de compras de bienes, servicios y trabajo han reportado siempre a México una entrada neta de divisas extranjeras. Cientos de miles de las mejores tierras de riego de México, de los latifundios de «nylon» y otros latifundios *de facto*, se han especializado en ser empresas agrícolas productoras de tomates, lechugas, fresas y otras verduras, así como algodón, para el mercado norteamericano del otro lado de la frontera. Por último, sobre todo durante la última década, la industria norteamericana ha punteado la frontera común con México de plantas de «maquillaje» (montaje) de trabajo intensivo para utilizar la barata mano de obra mexicana, a veces con una instalación gemela en el lado estadounidense para recibir y acabar las manufacturas, aunque sólo sea estampándoles el «Made in USA» que eluda los derechos aduaneros. Estas circunstancias, que en parte reducen las tensiones, también pueden haber facilitado a la burguesía mexicana mantener la disciplina de la fuerza de trabajo mediante los sindicatos «amarillos» burocráticos y controlados por el estado, en manos de los dirigentes laborales «charros» que, con excepciones aisladas, son cooptados por

el sistema lo mismo que ocurre en los estados corporativos fascistas. De modo que esta cercanía a los Estados Unidos, y no a Dios, ha proporcionado a México varios recursos excepcionales, como divisas extranjeras, empleos y válvulas de seguridad, que han permitido prolongar el «milagro permanente»... hasta la crisis actual.

La crisis del «sector exterior» de la economía mexicana ha ido creciendo desde hace cierto tiempo y era visible para algunos observadores, aunque sólo fuese por el aumento de la deuda exterior, de la que sólo la deuda a largo plazo (más de un año) del sector público asciende a 13.000 millones de dólares norteamericanos, es decir, más del total de ingresos de las exportaciones de dos años, en junio de 1976 (CE, agosto 1976: 880).

México: la deuda mexicana está más cerca de 30.000 millones de dólares norteamericanos que de los 26.000 millones oficiales, según el consejero económico de la confederación de cámaras de comercio mexicanas, Julio Millán. Este calcula que la deuda del sector privado es de unos 10.000 millones de dólares y no de los 6.000 millones que cita la administración (LAER, 13 mayo 1977).

El déficit de la balanza comercial y el déficit de la balanza de pagos se duplicaron en relación con el PNB entre comienzos de la década de 1960 y comienzos de la década de 1970, y para sostenerlos fue necesario recurrir cada vez más a los créditos extranjeros. Pero los pagos de los intereses y de las amortizaciones —así como la creciente remisión de los ingresos, etc.— fueron aumentando la tensión de la balanza de pagos, mientras que las entradas de divisas extranjeras, tanto a cambio de bienes como a cambio de servicios, fue disminuyendo. La crisis se hizo aguda cuando la cuenta corriente de la balanza de pagos creció de 700 millones de dólares, en 1971 y 1972, a 1.200 millones en 1973, a 2.400 millones en 1974 y a 3.600 millones en 1975, es decir, la mitad de los ingresos de divisas extranjeras de aquel año (CE, junio 1976: 652). En el interior, la base de crecimiento descendió y también descendieron drásticamente las inversiones tanto públicas como privadas, mientras que los precios (que excepcionalmente llevaban mucho tiempo estables en México) aumentaron rápidamente y luego, literalmente, dieron un salto a con-

tinuación de la devaluación. Además de la drástica reducción del poder de compra de los mexicanos —el presidente comentó que el «movimiento laboral organizado ha respondido con gran responsabilidad histórica, al aceptar un aumento salarial de sólo el 9 ó 10 por ciento» (IHT, 2 feb. 77), mientras que los precios aumentaron en más del 30 por ciento y prometían volver a hacerlo en 1977—, el relativo aumento de los precios de las manufacturas mexicanas fue un obstáculo para su exportación a los Estados Unidos y otros países donde la inflación era menor. En consecuencia, el presidente entrante, José López Portillo, dice que está poniendo en marcha un programa de «reestructuración económica» (IHT, 2 feb. 77). Entre las nuevas posibilidades importantes para la exportación se cuentan el petróleo, los fertilizantes, los productos químicos, el acero y los productos forestales (CE, junio 1976: 655), ¡todos los cuales son muy intensivos de capital y de escasa necesidad de trabajo! La mayor esperanza se pone en los depósitos de petróleo recién descubiertos, cuyo tamaño sigue siendo objeto de considerable especulación, ascendiendo los cálculos hasta seis veces el tamaño de los yacimientos del norte de Alaska, lo que de ser cierto convertiría a México en el tercer exportador mundial de petróleo (IHT, 19 feb. 77).

No es probable que la «reestructuración económica» elimine, ni siquiera reduzca, «la increíble distancia entre ricos y pobres» que el presidente de México comentó en la misma declaración antes citada. Por el contrario, sólo es probable que agrave el subempleo del 45 por ciento de la población, los salarios, que para el 40 por ciento de los trabajadores son inferiores al mínimo legal, la mala alimentación y la subalimentación —en 1969, el 46 por ciento de los niños en edad preescolar de las regiones «bien alimentadas», el 74 por ciento de las regiones «mal alimentadas» y el 80 por ciento de las regiones «muy mal alimentadas», en las áreas rurales, y del 53 al 70 por ciento en las zonas urbanas— que incluso es muy grave en la Ciudad de México, donde el 15 por ciento de la población recibe entre el 22 y el 58 por ciento de los distintos alimentos básicos (datos sobre alimentación tomados de CE, agosto 1971: 681-86; otras de Osorio, 1975: *passim*).

## Argentina

La otra economía industrial intermedia de América del Sur es la de Argentina. Durante más de un siglo ha corrido su fortuna dentro de la economía imperialista, primero dominada por Inglaterra y luego por los Estados Unidos, y su decurso ha estado determinado por el conflicto todavía vivo entre los productores de trigo y de carne, que proporcionan el grueso de las exportaciones, por una parte, y la fuerza de trabajo industrial, que es la llave para el desarrollo industrial, contando con las divisas extranjeras que generan las exportaciones. La burguesía industrial, más aliada que en otros lugares con los intereses exportadores agrarios, y la importante pequeña burguesía, más aliada con la clase obrera que en otros lugares, han modificado el equilibrio de las alianzas políticas y, en consecuencia, de la política económica, avanzando y retrocediendo entre los polos extremos de los intereses exportadores de la agricultura y de la clase obrera industrial. Corriendo el riesgo de exagerar por exceso de esquematismo, se puede decir que esta constante y tensa guerra entre el capital agrícola y la mano de obra industrial ha hecho que Argentina pierda el tranvía económico-político al menos dos veces durante el último siglo: en las décadas anteriores a la I Guerra Mundial, la relativa debilidad de la clase obrera y el movimiento laboral en comparación con los intereses de los exportadores condujeron a una orientación excesivamente favorable a las exportaciones agrícolas a partir de 1880, en lugar de al proteccionismo industrial, lo que dio lugar a que Argentina renunciara a la posibilidad del «modelo australiano» de desarrollo (por lo que Argentina consiguió ciertas ventajas respecto a Australia) y a perder el tranvía de la competencia directa con Australia. (En Australia, la relativa fuerza de la clase obrera impuso una política mucho más proteccionista de la industria infantil por encima de los intereses de los exportadores agrícolas.) El resultado fue que el desarrollo de Australia, con sólo la mitad de la población de Argentina, ha superado con mucho el desarrollo de Argentina desde entonces. Por otra parte, y paradójicamente, después de la II Guerra Mundial, la fuerza de la clase obrera argentina, que mientras tanto había crecido tanto en

términos absolutos como relativos, impidió la imposición de medidas superexplotadoras del trabajo, las medidas necesarias para el funcionamiento deslizando del «modelo brasileño». De modo que la clase obrera ha evitado que Argentina adopte el «modelo brasileño» de desarrollo y le ha hecho perder el tranvía subimperialista que ha tomado, en Latinoamérica, su rival Brasil.

El crecimiento de la fuerza de la clase obrera argentina está relacionado con la embestida de la Gran Depresión de los años treinta y la consecuente pérdida sustancial de los mercados europeos, adonde Argentina exportaba trigo y carne. Entonces, la misma burguesía agrícola exportadora fomentó una política de crecimiento industrial para sustituir las importaciones, lo que dio lugar a la aparición, para finales de la II Guerra Mundial, de una importante burguesía industrial, una clase obrera y una pequeña burguesía. Aliados bajo el liderazgo del general Perón a partir de 1943, estos grupos económico-políticos siguieron persiguiendo durante décadas una industrialización que sustituyera las importaciones, con creciente influencia y mayores beneficios para los poderosos sindicatos. La nueva disminución de los precios de las materias primas después de la guerra de Corea, en 1952/53, socavó la viabilidad de este modelo de crecimiento, que no podía funcionar bien al faltarle las necesarias divisas extranjeras para mantener en marcha la industria, al menos en el nivel salarial que se estaba pagando. El resultado, después de casi dos años de salarios temporizadores pero recortados, fue el violento derrocamiento de Perón por las fuerzas armadas y su sustitución por un régimen que, con el apoyo de los intereses de los hacendados exportadores, buscó retrasar el reloj a los tiempos de la economía de exportaciones agrícolas y ganaderas correspondiente al período anterior a 1930. En realidad, éste ha sido el constante objetivo de determinados sectores económico-políticos de Argentina desde entonces; y es lo que de nuevo pretende, con mayor fuerza que nunca, el nuevo régimen militar instalado por el golpe del 24 de marzo de 1976. Pero los intereses económicos creados por el anterior crecimiento de la industria ya no se pueden desdeñar ni es tan fácil destruir la fuerza política que supone el movimiento de la mano de obra industrial.

Se puede decir que, durante las dos últimas décadas, Argentina se ha caracterizado por una cada vez mayor

crisis económica y una visible situación de emergencia política permanente, donde los intereses exportadores de productos del campo, en alianza con sectores de la gran burguesía industrial (a su vez, cada vez más aliados con el capital norteamericano y europeo continental, en lugar de con el tradicional capital británico), han tratado de disciplinar a la mano de obra industrial para poder imponer una versión argentina del modelo brasileño o, por lo menos, mexicano. Esta pretensión, por ahora fracasada, se acentuó sobre todo durante el régimen militar del general Onganía y sus sucesores, a partir de 1966, cuando la economía argentina entró en un período de profunda crisis económica; y lo mismo se persigue de nuevo, y aún con mayor violencia, desde el golpe militar de 1976. No obstante, Onganía y sus sucesores, los generales Livingstone y Lanusse, fueron incapaces de romper el espinazo de los sindicatos peronistas (aunque trataron de suprimirlos al estilo brasileño o bien de cooptarlos al estilo mexicano) y, en consecuencia, no pudieron imponer el renovado modelo de acumulación de capital que había tenido «éxito» en Brasil. Mientras tanto, la burguesía brasileña, que no tiene que hacer frente al insuperable obstáculo que constituye una clase obrera organizada y militante como la argentina, impuso el «modelo brasileño» en su país y posteriormente —desde su posición de aliado favorecido por los EE. UU.— ejerció un poder subimperialista sobre otras partes del cono sur de Sudamérica, como son sus vecinos Paraguay, Bolivia y Uruguay, donde Brasil y Argentina han sido tradicionales rivales. Argentina parece haber vuelto a perder el tranvía. Aunque la tasa salarial real ha bajado fuertemente, la clase obrera se reagrupa una y otra vez en diversas ofensivas políticas, como el «cordobazo» de 1969, y el capital internacional prefiere otorgar sus «favores» al rival Brasil. De hecho, el fracaso económico del régimen militar argentino y la fuerza política del movimiento peronista obligaron al presidente Lanusse, como ocurrió con la Junta griega, a retroceder en 1972, mientras el progresista Allende gobernaba en el vecino Chile, y a permitir el regreso de un gobierno civil y las elecciones que ganó el «doble» peronista Cámpora, dando lugar al regreso del propio general Perón después de veinte años de exilio.

Ahora le tocaba al propio Perón meter en cintura al movimiento y a los sindicatos que llevaban su nombre,

intento que, trágica pero simbólicamente, inició la conciliadora ala derecha del movimiento peronista, que disparó contra varios de los miembros más militantes del ala izquierda mientras todos esperaban en el aeropuerto el aterrizaje del avión del general (que en consecuencia, y también simbólicamente, fue desviado a un pequeño campo de aviación aislado). Al igual que treinta años antes, los hados económicos favorecieron el mandato de Perón, porque los precios del trigo y la carne acababan de ponerse por las nubes en el mercado mundial y la balanza de pagos argentina era muy favorable; y Perón, en un primer momento, pudo aplacar a la mano de obra y desarmar parcialmente a sus militantes con los aumentos salariales. Sin embargo, Perón no consiguió el liderazgo del Tercer Mundo ni, en consecuencia, tampoco el respaldo del capital árabe y europeo. Tampoco su salud iba bien. Y lo mismo ocurrió con su programa político-económico, sobre todo cuando la Comunidad Económica Europea cerró sus fronteras a la carne argentina a resultas de la siguiente recesión. La luna de miel peronista terminó en seguida, en cuanto, tras su muerte, el general fue sustituido por su esposa Isabella y el breve *boom* de las exportaciones fue reemplazado por la permanente crisis de la economía argentina. El ala derecha del movimiento peronista consiguió apoderarse cada vez más del gabinete de la presidenta viuda, primero a través del fascista ministro de «Bienestar Social», López Rega, y luego con el programa de austeridad del ministro de Economía, Celestino Rodrigo. La clase obrera militante, sin embargo, consiguió forzar la dimisión de ambos; pero, dentro de la red de sus limitaciones reformistas, no supo ofrecer o al menos no pudo imponer una alternativa viable. La economía estaba de nuevo estancada (el PNB disminuyó en 1,4 por ciento en 1975 y en un 3,5 por ciento en 1976 [ICP, 17 mar. 77: 10], mientras volvía a florecer la inflación —de un 80 por ciento en el año que precedió a abril de 1976— y los salarios reales bajaron drásticamente durante todo 1975 y los comienzos de 1976) y los militares aguardaban en los flancos, discutiendo cuándo volver a tomar el poder.

El previsible golpe militar —inevitable dadas las circunstancias económicas y políticas que prevalecían en Argentina, así como las que progresaban en Latinoamérica y en todo el mundo en general— tuvo lugar el 24 de marzo de 1976 bajo la dirección del «moderado» ge-

neral Videla, que fue elegido para mantener en su sitio al ala derecha de los militares.

Uno de sus representantes había anunciado:

Conocemos esta guerra y hemos decidido ganarla en el terreno que ellos han elegido. En las montañas de Tucumán, en las calles de nuestras ciudades, en las fábricas donde se intenta sabotear nuestra capacidad productiva, en las universidades donde se envenena a nuestra juventud con doctrinas extranjeras, en los medios de comunicación que dan una imagen deformada de nuestro país, en la Iglesia que pretende cambiar que Dios se hizo hombre porque el hombre se haga Dios, en el aparato judicial que es venal y complaciente, en los organismos policiales que fomentan la subversión y en todas las demás organizaciones donde se han infiltrado los subversivos. No les daremos respiro. Los barreremos. Sabemos cuál es exactamente nuestra misión y vamos a cumplirla (LM, 9 dic. 75).

En el primer aniversario del golpe, Amnesty International informaba de la existencia de unos 20.000 prisioneros políticos (25.000 según una noticia de LM, 24-25 oct. 76) que recibían un trato aún más cruel que los detenidos por el general Pinochet. Además, habiendo aprendido la lección de la mala publicidad que le habían acarreado sus prisioneros al general Pinochet, el régimen militar argentino —y ahora cada vez más también el chileno— favorece la solución de hacer desaparecer sin rastro a sus víctimas (haciendo los arréstopos en la misma calle para evitar testigos) y torturándolos hasta la muerte con absoluta impunidad. «Las diarias noticias de prensa de que se ha matado a 40 ó 50 terroristas (ninguno capturado ni herido) se espera que sigan siendo un lugar común» (EIU, primer trimestre 1977: 2). Esta represión, que recae en especial sobre los líderes de la clase obrera, constituye el correlato político de la política económica del nuevo régimen dirigida por el ministro de Economía, Martínez de Hoz, que consiste en imponer a la economía argentina el modelo de Friedman/Chicago-Pinochet/Chile.

El salario real del obrero industrial, tomando como índice 100 el de enero de 1973, siguió siendo el mismo durante 1974, pero descendió a 80 en diciembre de 1975. En marzo de 1976 había bajado a 70; y en los cuatro meses siguientes al golpe el salario real se redujo inmediatamente a una tasa de 50 (Chossudovsky, 1977: Ta-

bla 3). Los salarios de los empleados disminuyeron aún más, a 40 e incluso a 30. Un cálculo de las horas de trabajo necesarias para comprar la cesta de bienes de consumo señala que era de unas 5 horas diarias en diciembre de 1974, 7 1/2 horas en diciembre de 1975, 10 horas dos meses después y 14 horas en julio de 1976 (FER, 23 jul. 76). Incluso en opinión del Banco Central de Argentina, en julio de 1976 los salarios reales habían descendido en un 43 por ciento desde diciembre de 1975 y el 51 por ciento desde 1974 (CE, septiembre 1976: 1050, citado a su vez en *La Nación* de Buenos Aires, 5 ag. 76). Desde entonces, «los salarios siguen disminuyendo en términos reales» y los aumentos cuantitativos en dinero decretados en enero de 1977 sólo fueron del 20 por ciento de lo que hubieran debido recibir los trabajadores para recuperar su poder de compra (ya para entonces muy rebajado) de diciembre de 1975 (EIU, primer trimestre 1977: 8). Los salarios reales disminuyeron en un 40 por ciento después del golpe, y la parte correspondiente a salarios de la renta nacional se redujo al 34 por ciento (IPC, 17 mar. 77: 11).

Si bien había habido otras veces disminuciones salariales, aunque no tan bruscas, el ministro de Economía, Martínez de la Hoz, subrayaba que «esto no es uno más de los muchos cambios económicos que ha vivido el país en los últimos años; [este cambio] significa que ha pasado una página de la historia económica, política y social del país, lo que significa el comienzo de una nueva era» (CE, septiembre 1976: 1094). En realidad, aparte de la aplicación del tratamiento chileno/de Chicago de boicot a la economía argentina, mediante la reducción de los ingresos de los empleados públicos y de los empleados de clase media y la reducción de la tasa salarial y de ahorro en general, la «nueva» política económica parece consistir en el más radical viraje del mercado interior al fomento de las exportaciones y de la producción industrial a la agrícola. Ambas cosas representan el intento de pasar una página de la historia, pero hacia atrás, a la época de 1880-1930, cuando las exportaciones de productos agrícolas y ganaderos eran el «motor» de la economía argentina.

La actual política económica constituye el intento más serio y global por volver al equilibrio social de los años treinta, pasando por encima de cuarenta años de historia. Para proseguir esta política

no sólo era necesario fomentar la inevitable descalificación del aparato político peronista y ayudar a su desmantelamiento, sino también liquidar la presencia del sindicalismo: sólo por este procedimiento es posible mantener los salarios exageradamente bajos con objeto de devolver a la economía agrícola y ganadera el lugar privilegiado que ocupó durante la *belle époque*... Ahora la política económica de los militares consiste en volver al modelo tradicional de desarrollo basado en las exportaciones agrícolas y ganaderas... El gobierno militar parece estar persiguiendo la exclusiva política de fomentar el sector agrícola y ganadero a cualquier precio... (CE, septiembre 76: 1051, 1053).

Esta política conlleva, entre otras medidas, la reducción de los salarios y la simultánea elevación de los precios interiores (tradicionalmente bajos) de los productos de exportación con objeto de (dicho en lenguaje de Chicago) «redistribuir los recursos» y transferir la demanda del mercado interior a la exportación y de la industria a la agricultura. Además de favorecer los intereses de los exportadores agrícolas, más allá de cuanto se recuerda en las últimas décadas, para reflejar su peso específico en la nueva alianza política, esta política parece tener al menos otras dos justificaciones: participar en la acelerada carrera mundial de la crisis de acumulación especializándose en la exportación de las mercancías supone «comparativas ventajas», lo que para Argentina significa producir trigo y carne en un momento en que tales productos agrícolas cuentan con un previsible crecimiento de la demanda, hasta el punto que las empresas agrícolas multinacionales están intentando producirlos en todas partes del globo. Desde luego, el nuevo régimen (como el chileno) también está interesado en fomentar las exportaciones industriales, aprovechándose de la gran capacidad productiva ya instalada y de la cualificada fuerza de trabajo de la industria argentina. Por esta misma razón, la Junta está volviendo a abrir las puertas a las empresas multinacionales extranjeras (BLA, 23 mar. y 7 abril 76; Reuters, 15 ag. 76). Pero el problema es que la industria argentina está vinculada al gran aumento interior y no especializada en la exportación, y nadie, ni siquiera el régimen de Videla, ha sido capaz hasta ahora de enjaular, definitiva y convincentemente, al tigre peronista y de disciplinar a la mano de obra. Por tanto, a pesar de sus

«ventajas comparativas» en equipamiento industrial y personal especializado, Argentina está fatalmente en posición desventajosa, económica y política, para exportar productos industriales, y no digamos ya para las nuevas corrientes industriales, para cuyo desarrollo el capital internacional no ha demostrado de momento ningún signo visible de interés por Argentina, aunque el F.M.I. y once países occidentales ofrecieran a la Junta 1.000 millones de dólares en créditos a los tres meses del golpe (AP, 30 jul. 76), o bien 1.300 millones según FR (9 ag. 76), y la deuda exterior haya aumentado en un 20 por ciento, hasta ser de 12.000 millones de dólares antes de transcurrido un año del golpe (IPC, 17 mar. 77: 11).

La segunda justificación de la «nueva» política económica —o de lo que tiene de nuevo además de suponer un retroceso a la página de 1930— parece consistir en disciplinar la mano de obra industrial y preparar una reestructuración de la industria *provocando* «una recesión de la industria manufacturera de una profundidad nunca antes conocida en Argentina» (CE, septiembre 1976: 1051), con un 30 por ciento de exceso de capacidad y una disminución del 8 por ciento de la producción industrial, del 20 por ciento en las manufacturas del mercado interior y del 16 por ciento en las inversiones de capital fijo, y eso en comparación con el año de por sí regresivo de 1975 (IPC, 17 mar. 77: 10-11). Dado que hasta ahora nunca ha sido posible disciplinar adecuadamente la mano de obra argentina con ayuda del sindicalismo «amarillo», el simple terror y ni siquiera con el refinado terror de la actual Junta militar, quizás esta tarea histórica se pueda llevar a cabo arrebatando la alfombra de la industria a los trabajadores, por el sistema de deprimir la producción industrial y elevar la tasa (tradicionalmente baja) de paro hasta enjaular de una vez por todas al tigre. Además, una saludable depresión industrial también puede utilizarse para escardar las empresas que sólo sirven para abastecer al ahora deprimido mercado interior y concentrar el capital en manos nacionales y extranjeras que puedan dedicarse a la promoción de las exportaciones, agrícolas e industriales, una vez que la depresión haya seguido su curso y una parte importante de los obreros y los empleados argentinos hayan sido obligados a caer en el olvido. Lo que no está claro es si el «moderado» general Videla tiene cogido el timón con la bastante firmeza

para mantener el rumbo en medio de la corriente o si tendrá que ser sustituido —lo que parece probable— por otro general firmemente situado a su derecha.

### India

Como Argentina, la India puede calificarse de economía en crisis crónica y progresiva de acumulación donde los intentos de salvarse mediante el subimperialismo a la brasileña probablemente han fracasado. A pesar del lógico recurso al «estado de excepción» desde el 26 de junio de 1975, no se ve ninguna posible salida a la crisis. La India suele considerarse una sociedad aldeana y agrícola, donde el 80 por ciento de la población vive en zonas rurales y el 72 por ciento depende de la agricultura, que sin embargo supone menos del 50 por ciento de la renta y el producto nacional. No obstante, hay que subrayar que la industria, y sobre todo el sector de la industria pesada, es fundamental a la hora de decidir la fortuna económico-política de la India como economía capitalista. Junto con los tres grandes países latinoamericanos y con Sudáfrica, la India cuenta con el sector industrial mayor y más desarrollado del Tercer Mundo, comparable al de algunas partes de Europa meridional: un ejemplo de esto podría ser el desarrollo de bombas atómicas y cazas a reacción por parte de la India. En consecuencia, la India tiene también la burguesía quizá más independiente y sofisticada del Tercer Mundo. Desde la independencia, las inversiones, en buena parte estatales, se han dirigido de modo preferente hacia la industria y sobre todo hacia la industria pesada de capital muy intensivo. A pesar del interés público y los esfuerzos privados consagrados a la industria —o quizá más bien debido al exceso de inversiones en la industria sin «andar sobre las dos piernas», a lo chino, para desarrollar los concomitantes *inputs* y demandas procedentes del sector agrícola—, la industria india, y con ella la economía india, ha padecido una crisis crónica caracterizada por el estancamiento de la producción, la generalizada infrautilización de la capacidad industrial instalada y las bajas, cuando no puramente especulativas, inversiones desde mediados de la década de 1950. El resultado es la institucionalización de la represión económica, política y militar bajo el «estado de excepción», planeado para favorecer aún más al ca-



pital monopolista indio y extranjero sin resolver ninguno de los problemas estructurales de la economía.

El comienzo de la crisis crónica de la industria india y de su economía en general puede identificarse con la disminución en términos absolutos de la producción industrial en 1966 y el crecimiento inferior al 1 por ciento de 1967, que coincidió con la crisis económica y el golpe militar de Onganía en Argentina, la recesión económica en Europa occidental y la aparición de la crisis mundial de acumulación de capital que se generalizó a mediados de la década de 1960. Esta fecha, normalmente aceptada, no la contradicen, sino que la complementan, las observaciones de Ranjit Sau en el sentido de que

una disminución absoluta de la producción global industrial sólo ocurrió un año, en 1966, y aun entonces en una cifra pequeña, inferior al uno por ciento. Pero la tasa de crecimiento se desaceleró mucho antes... [Se] retrasó abruptamente en 1963 y luego, después de una breve subida, cayó abruptamente en 1966, para no volver a recobrase hasta 1970... El crecimiento industrial se desaceleró de nuevo a mediados de los años setenta; y la economía recayó en una situación de relativo estancamiento, con un impacto muy penetrante en todas las ramas industriales. Esta vez, la agricultura ya no pudo seguir siendo la excusa... Evidentemente, el bajón de las industrias indias alrededor de 1965 era previsible desde 1960. Siendo así, ni el conflicto fronterizo chinoindio de 1962 ni la sequía de mediados de los sesenta fueron las raíces de la recesión industrial, pues sus semillas estaban germinando desde antes (Sau, 1973: 1491-95).

El crecimiento de la producción industrial y el crecimiento económico en general habían sido mucho más lentos y muy por debajo de los objetivos del plan desde finales del Tercer Plan Quinquenal (1965-66). En el Primer Plan Quinquenal (1951/52-1955/56), el crecimiento previsto de la producción de manufacturas en gran escala era del 7 por ciento, y la tasa que se consiguió fue del 6 por ciento. En el Segundo Plan (1956-1960/61), las tasas fueron del 10,7 y del 7,2 por ciento respectivamente. El Cuarto Plan Quinquenal, originalmente hecho público en 1966, pretendía también una tasa del 10,7 por ciento; pero con la aparición de la crisis fue sustituido por tres planes anuales durante las «vacaciones del plan», hasta 1968. La versión definitiva del Cuarto Plan, publicada

en 1969, elevaba esta pretendida tasa de crecimiento al 12 por ciento; y el Borrador del Quinto Plan Quinquenal, publicado en 1973, la bajaba «con realismo» otra vez al 8 por ciento. Pero las tasas de crecimiento anual conseguidas fueron sólo del 3,5 por ciento entre 1965 y 1970 y del 2,7 por ciento, o sea de sólo entre un tercio y menos de la mitad de los objetivos previstos. La tasa de crecimiento anual total de la producción industrial de las empresas manufactureras fue del 7,4 por ciento en 1951-56, del 6,8 por ciento en 1956-61, del 8,9 por ciento en 1961-65, y luego descendió al 3,3 por ciento en 1965-70, y al 2,8 por ciento en 1970-74 (Raj, 1976: 223, 225). Las inversiones industriales, calculadas por las tasas de crecimiento de la capacidad industrial instalada, descendieron del 6,2 por ciento entre 1960 y 1967, al 4,5 por ciento entre 1967 y 1970 (Paul, 1974: 2027). Los porcentajes de utilización de la capacidad instalada han bajado en diez o más puntos, según los distintos cálculos, desde mediados de la década de 1960: de alrededor del 90 por ciento a alrededor del 80 por ciento (Raj, 1976: 226), o de alrededor del 80 por ciento a alrededor del 70 por ciento, según las estimaciones oficiales del Banco de Reservas (Mishra, 1974: 2064). Otras estimaciones no presentan esta disminución global, sino que sitúan la tasa de utilización durante todo el período hasta 1960 en el 55 por ciento, y encuentran que las tasas de utilización de la capacidad han descendido del 58 al 42 por ciento en las industrias de bienes de capital (Paul, 1974: 2029). El *Eastern Economist* informa de una utilización de la capacidad inferior al 50 por ciento en 36 de 61 industrias en 1970 (Frank 1973: 123).

Las industrias «problemáticas» han sido, en primer lugar, las industrias pesadas, sobre todo las siderúrgicas y eléctricas, que en gran medida están financiadas por el estado —y no casualmente con importantes *inputs* y tecnología soviéticos— para subvencionar la utilización de sus productos por parte de los capitalistas privados como *inputs* en sus industrias de manufacturas, y en segundo lugar las industrias de bienes de consumo, sobre todo las textiles de algodón basto, que utilizan *inputs* agrícolas de altos precios (para favorecer a los productores agrícolas) y hacen frente a un mercado cada vez más limitado por la falta de poder de adquisición de las masas populares. Con la disminución de los salarios, en términos absolutos y en su participación en la renta nacional (Shetty, 1973; Sau, 1973 y 1977), y

la disminución de los ingresos reales de los sectores más pobres de la India rural, los manufactureros de artículos de algodón basto se han visto comprimidos o suprimidos y/o forzados a pasarse a los artículos de algodón superior o sintéticos para conseguir mayores ingresos y mercados de exportación. Dicho en palabras más sencillas, mientras que durante los períodos de los tres primeros Planes la renta per cápita aumentó en una modesta tasa anual acumulativa del 1,8 por ciento, el 2,9 por ciento y el 2,3 por ciento (en los cuatro primeros años), respectivamente, este «aumento» decreció al 0,3 por ciento anual durante toda la década de 1963-64 a 1973-74 (EPW, 22 nov. 75: 1793). La distribución de esta renta se ha hecho cada vez más desigual, y los ingresos de los «receptores» rurales y urbanos más pobres disminuyeron, como se documenta en el ya clásico estudio de Dandekar y Rath (1971). Las últimas tendencias y fluctuaciones de la producción industrial y de la renta nacional, y de la influencia todavía fuerte del producto agrícola sobre la renta, se resumen en la Tabla 1.

A mediados de 1974, después de haberse *agravado* (pero no causado por eso) la crisis de la balanza de pagos y de la economía en general de la India como consecuencia del rápido ascenso de los precios del petróleo y del trigo, que la India se ve obligada a importar en grandes cantidades, los políticos y la prensa, tanto nacionales como extranjeros, vocearon que la creciente crisis económica de la India (NZZ, 18 oct. 74) suponía la peor situación económica desde la independencia, en el año 1947. «El país está pasando en la actualidad los dolores de una crisis mucho peor que cuantas lo han afectado desde la independencia. La economía ha dejado de progresar. La renta *per cápita* es probablemente inferior que hace una década. Los precios suben alrededor del 30 por ciento al año... Hoy, en la India, las instituciones se desmoronan una tras otra» (shourie, 1974: 983-987). Esta renovada agravación de la crisis se refleja en la Tabla 1.

El capital se quejaba cada vez más de los excesivos salarios y declaró que «es necesario frenar la indisciplina de la mano de obra con mano dura» (citado en Frank, 1973: 124). Que esta perspectiva tenía un horizonte «prefascista, semifascista o neofascista» fue señalado por muchos observadores, entre ellos quien esto escribe (Frank, 1973). El gobierno central ya había aplastado en 1971-72 el movimiento naxalita y sus aliados en

Bengala y otros lugares. Entonces se produjo la huelga ferroviaria de abril de 1974. «El gobierno estuvo provocando la huelga para poder aplastarla» (MR, 1974), y lo hizo con toda brutalidad, con 50.000 detenciones y 15.000 despidos. El escritor político Mohan Ram observaría (EPW, 8 jun. 74: 892) que «la represión masiva de la huelga por parte del gobierno tiene siniestras implicaciones para el conjunto del movimiento de la clase obrera. Incluso puede ser el prelude de una moratoria total a todas las huelgas y *lock-outs*». Otro comentarista señalaba que, «después del éxito del gobierno en aplastar la huelga de ferroviarios, la primer ministro confía sin duda en la viabilidad de la congelación de los salarios no cualificados e incluso parece creer que es necesario... Pero eso no es todo. La lógica del populismo que se convierte en autoritarismo está progresando incesantemente en un frente amplio y cada vez mayor» (BM, EPW, 15 jun. 74). De hecho, más tarde un periodista recordaría: «En Bombay me encontré con J. R. D. Tata, el presidente del consejo de administración del grupo de industrias Tata, el mayor gigante industrial del país... Tata me dijo por qué era partidario del estado de excepción: «Las cosas han ido demasiado lejos. No puede imaginarse lo que hemos pasado aquí: huelgas, boicots, manifestaciones. Había días que no podía bajar de mi despacho a la calle. El sistema parlamentario no se adapta a nuestras necesidades.»» Lo que quiere decir que, desde el punto de vista del gran capital, el trabajo no sólo amenazaba —y quizá no tanto— sus beneficios, sino que le disputaba su omnímodo poder político.

El 26 de junio de 1975, la primer ministro Indira Gandhi declaró el estado de excepción, con el pretexto manifiesto de que la oposición derechista amenazaba a su gobierno, luego de haber intentado descalificarla de su puesto acusándola ante los tribunales de haber violado las leyes electorales. La Ley de Mantenimiento de la Seguridad Interior (LMSI) fue reformada mediante un reglamento del ejecutivo que permitía la detención injustificada durante un año (*Times of India*, 1 jul. 75). Los dirigentes de la oposición derechista —J. P. Narain, Pilco Mody, Morayi Desai y otros— fueron inmediatamente encarcelados, confundiendo de esta manera quizás a una gran parte de la población y a una pequeña parte de la izquierda (pero no a aquellos con quienes habló el autor de estas líneas durante su visita

TABLA 1

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PRODUCTO NACIONAL Y DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (1971-1976) EN TANTOS POR CIENTO

PRODUCCIÓN ANUAL DE ALIMENTOS CEREALES (1971-1977)  
EN MILLONES DE TONELADAS

|                                     | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976              | 1977                                |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|-------------------|-------------------------------------|
| 1. Renta nacional                   | 5,2  | 1,8  | -1,5 | 5,0  | 0,9  | 10,6              |                                     |
| 2. Renta nacional <i>per cápita</i> | 2,9  | -0,4 | -3,6 | 2,8  | -1,3 | 8,3               |                                     |
| 3. Producción de cereales (bruta)   | 108  | 105  | 97   | 105  | 101  | 116               | 118                                 |
| 4. Producción industrial            | 4,2  | 5,8  | 1,5  | 2,2  | 4,4  | 10,9 <sup>a</sup> | 13,0 <sup>b</sup> 13,2 <sup>c</sup> |
| 5. Industrias básicas               | 4,6  | 8,0  | -3,1 | 3,9  | 13,2 | 16,6              |                                     |
| 6. Industrias de bienes de capital  | 5,5  | 0,9  | 16,0 | 4,3  | -0,1 | 13,2              |                                     |
| 7. Industrias de bienes intermedios | 4,0  | 7,0  | 2,7  | -1,0 | 0,4  | 10,4              |                                     |
| 8. Industrias de bienes de consumo  | 3,2  | 4,7  | 6,4  | -4,5 | -0,8 | 3,0               |                                     |

Notas y fuentes:

1. Economist Intelligence Unit, Quarterly Economic Review of India, Nepal, 4.º trimestre 1976, p. 8.
2. 1975 y 1976, estimaciones del *Economic Times*.
3. Reserve Bank of India, Report on Currency and Finance vol. II, 1975-76, pp. 24-25.  
1975: Economic Intelligence Unit, Quarterly Economic Review of India, Nepal, suplemento anual 1976, p. 10.  
1976: Economist Intelligence Unit, Quarterly Economic Review of India, Nepal, 4.º trimestre 1976, p. 2.  
Todos los datos corresponden a la cosecha anual que acaba el 30 de junio del año indicado.
4. 1971-1975: Eastern Economist, número anual 1977.  
1976 a: Eastern Economist, número anual 1977, sobre los nueve primeros meses.  
1976 b: Reserve Bank of India, Report on Currency and Finance, vol. I, 1975-76, p. 28, para enero-junio de 1976.  
1976 c: Economist Intelligence Unit, Quarterly Economic Review of India, Nepal, 4.º trimestre 1976, p. 16, para enero-agosto de 1976.
- 5, 6, 7 y 8: Eastern Economist, número anual 1977. Los datos de 1976 son «estimaciones».
- 5 comprende: carbón, mineral de hierro, acero, cemento, productos químicos, electricidad, etc.  
6 comprende: máquinas y vagones de ferrocarril, vehículos a motor, motores y transformadores eléctricos, etc.
- 7 comprende: algodón hilado, hilo de lana, yute, fibras sintéticas, productos derivados del petróleo, neumáticos, pinturas, etc.
- 8 comprende: textiles y calzados, productos alimenticios, papel, productos metálicos, etc.

de entonces) sobre el verdadero impulso y significación del golpe de estado de la señora Gandhi. No obstante, pronto los políticos, los cuadros y sobre todo los dirigentes laborales de la izquierda fueron detenidos también, y han seguido encarcelados mientras que los detenidos de derechas fueron puestos en libertad de forma progresiva. Se ha calculado que se detuvo y retuvo sin acusaciones ni proceso a unas 175.000 personas durante el primer año del estado de excepción (S. Swamy, diputado al Parlamento, HOL, 25 jul. 76). Otras estimaciones son aún mayores, de más de 200.000 (NIB, mayo-junio 1976). Mientras tanto, manteniendo una estricta censura de la prensa y de los demás medios de opinión pública, el gobierno reformó varias veces más las leyes, limitó la intervención de los tribunales de justicia y cambió la Constitución primero para ampliar el tiempo y la amplitud del «estado de excepción», que, al igual que ocurre con los estados de «excepción» de otros lugares, se está convirtiendo en normal (véase, más adelante, capítulos II/6 y 7).

No fue sorprendente que la declaración del estado de excepción fuera acompañada de demagogia populista —reminiscencias del malhadado programa «Garibi Hatao» (eliminar la pobreza) que pocos años antes proponía la señora Gandhi— con la declaración de un Programa de Desarrollo en 20 Puntos (inicialmente 21), de los que sólo uno (el que aumenta los créditos a la burguesía rural) ha sido llevado a la práctica con efectos económicos concretos.

Igualmente era de esperar, no obstante, que la nueva aceleración y agudización de la crisis burguesa llevada a cabo por la señora Gandhi a través de su «estado de excepción» diera sus frutos más inmediatos y concretos en el frente laboral:

Al mes de la proclamación del estado de excepción y de la decisión de no tener huelgas ni *lock-outs*, casi 20.000 empleados habían sido rebajados o expulsados por las distintas empresas comerciales multinacionales (*Business Standard*, 29 ag. 75, citado en EPW, 6 sept. 75).

Medio año después, «la perceptible mejora de la disciplina de la mano de obra durante el estado de excepción» (NZZ, 18 mar. 76) —«los obreros marcan el paso» (FER, 20 feb. 76)— se convirtió en el comentario económico más notable de la prensa extranjera al respecto.

El boletín del Gran Empresariado norteamericano, *Business Asia*, filial del *Business International*, informaba a sus lectores y comentaba:

Se sostiene que entre los progresos hechos bajo el estado de excepción se cuenta la mayor disciplina de la mano de obra, el aumento de la productividad y el renacimiento del mercado bolsístico... Gran parte de las recientes mejoras —en campos tales como las relaciones industriales— se debe sencillamente al miedo (BA, 12 mar. 76).

El jefe de una compañía farmacéutica de Alemania Occidental en la India señaló: «Por primera vez en diecisiete años no estamos a la defensiva en las negociaciones colectivas» (HB, 25 sept. 76). Un miembro de la familia Oberoi dijo a un periodista, después de la declaración del «estado de excepción» el 26 de junio de 1975: «Es sencillamente maravilloso. Siempre teníamos terribles problemas con los sindicatos. Ahora, cuando nos crean problemas, el gobierno los mete en la cárcel» (*New York Times Magazine*, 4 abril 76).

Basándose en las estadísticas oficiales del gobierno, la prensa informa de la siguiente disminución de los días de trabajo perdidos en huelgas:

TABLA 2  
DÍAS DE TRABAJO PERDIDOS EN LA INDIA  
POR LAS HUELGAS

|      |                | en millones                               |                  |
|------|----------------|---|------------------|
| 1973 | en-dic.        | 20 (a)                                    |                  |
| 1974 | jul-dic.       | 10 (b)                                    |                  |
|      | en-dic.        | 40 (a, e)                                 | 31 (d)           |
| 1975 | en-jun.        | 17 (c)                                    |                  |
|      | dic. 74-ju. 18 | 18 (a)                                    |                  |
|      | jul-dic.       | 4, 5 (c) 2, 3 (b)                         |                  |
|      | jul-en. 76     | 5, 4 (a)                                  |                  |
|      | en-dic.        | 19 (a, d)                                 | 18 (b) 21, 5 (e) |
| 1976 | en-abril       | 2,3 = 83 % menos que en-abril de 1975 (c) |                  |

Fuentes:

- (a) *Holiday*, 8 ag. 76.
- (b) FER, 20 feb. 76.
- (c) Fer, 13 ag. 76; EE, 31 dic. 76; y Baghat, en *Impre- cor*, 13 en. 77.
- (d) BA, 12 mar. 76.
- (e) FER, 20 jul. 76.

Cualesquiera que sean las incoherencias de estos datos, es evidente que los días laborales perdidos por huelgas se duplicaron más o menos entre 1973 y 1974, período en que se incluye la huelga de ferrocarriles del primer semestre. En 1975 la cifra se mantuvo alta, en 17 millones durante el primer semestre, pero después de la declaración del estado de excepción disminuyó drásticamente a sólo entre 2 y 4 millones en el segundo semestre. Este bajo índice de huelgas, que significa una alta «disciplina laboral», se mantuvo también durante los primeros meses de 1976. En las empresas del sector público, que emplean el doble de trabajadores que las grandes empresas del sector privado, la «mejora de la disciplina laboral» fue aún más manifiesta, con una pérdida de sólo 1.400.000 días/hombre del total de 17.900.000 del año 1975 (FER, 20 feb. 76).

La revista de orientación empresarial *Eastern Economist* comenta:

En realidad, algunos industriales son de la opinión de que el crédito por la mejora en todos los sentidos de la producción industrial alcanza incluso a los ferrocarriles, que han demostrado tanto haber mejorado como espíritu de innovación en su funcionamiento... Hay disponibilidad de bienes industriales en todas las partes del país, gracias a la afortunada actuación de los ferrocarriles. No hay escasez de carbón en ninguna parte del país, y lo mismo puede decirse de los demás bienes esenciales (EE, número anual 1977: 1252).

El rápido transporte de las cargas por los ferrocarriles —como antes hemos observado— comenzó con el aplastamiento de la huelga de 1974, que fue el preludio de la disciplina de la mano de obra en general mediante la «excepción». Y hablando de carbón, del que ahora no hay escasez en el país y que el *Eastern Economist* menciona como una de las «industrias que presentan un notable dinamismo», debemos recordar las causas y los costes de este dinamismo, que constituyeron un escándalo público a raíz del desastre de la mina de Chas-nala en diciembre de 1975, donde el número de mineros muertos fue literalmente *indecible*, porque nadie sabe —o no lo dice— cuántos mineros había no oficialmente contratados y con salarios por debajo del mínimo legal. Pero este concreto desastre minero no fue un incidente aislado, ni siquiera un fenómeno accidental:

Pocas dudas quedan de que el frenético celo demostrado por elevar la producción de carbón después de la nacionalización no llevó emparejada la correspondiente preocupación por evitar los accidentes de las minas... Así pues, el acento puesto en la mayor producción condujo al aumento de tasa de mortalidad... La tasa de mortalidad por cada mil personas empleadas en los años posteriores a la nacionalización ha sido de 0,60 en 1971, 0,66 en 1972, 0,65 en 1973, 0,42 en 1974 y hasta de 1,4 en 1975 (EPW, 1976: 1717-20).

La tasa de mortalidad, por supuesto, sólo es la punta del *iceberg* del índice de accidentes en general, y ambos constituyen un reflejo de la intensidad del trabajo —es decir, de la explotación de los trabajadores— en malas condiciones laborales. Otro ejemplo al respecto:

El gobierno central examinará las condiciones de los niños que, empujados por la miseria, trabajan en los barcos, los muelles y los puertos indios. Se estima que hay un total de 110.000 niños empleados, directa o indirectamente, en el trabajo naval, perteneciendo la mayoría de ellos al grupo de 8-14 años de edad (*Business Standard*, 21 oct. 76, citado en EPW, 30 oct. 76).

Aunque la Constitución india prohíbe el trabajo en fábricas y demás ocupaciones peligrosas a los menores de 14 años, según el censo de 1971 había 10.740.000 niños trabajadores de edad inferior a los 15 años, lo que suponía el 5,9 por ciento del total de la fuerza de trabajo, de los que 1.200.000 estaban en fábricas y los demás, en su mayoría, trabajaban en la agricultura (*Committee for Freedom in India*, 1976).

En comparación con las huelgas, los *lock-outs* y los despidos han corrido una suerte contraria, mejor dicho, inversa:

Al inaugurar, el 26 de octubre [de 1976] en Nueva Delhi, la conferencia de ministros estatales de Trabajo, el ministro de la Unión tuvo que admitir que la incidencia de los despidos y los *lock-outs* había aumentado en los últimos meses... Se dijo a la sesión [de los secretarios de Trabajo en la víspera de la reunión de ministros de Trabajo] que, después de declararse el estado de excepción, si bien había habido «una significativa disminución de los días perdidos en huelgas», había habido «muchos casos de despidos en gran escala, so-

bre todo por parte de las grandes sociedades, incluido cierto número de multinacionales». Mientras que no ha habido en ninguna parte grandes huelgas, ha habido un creciente número de reducciones [de plantilla] y *lock-outs*... Es evidente, pues, que el fortalecimiento de la «disciplina» desde el pasado junio, que ha hecho virtualmente imposibles muchas huelgas, de ninguna manera ha impuesto a la patronal restricciones similares. Según las propias cifras del gobierno, los *lock-outs* supusieron el 57 por ciento del total de días de trabajo perdidos en las disputas industriales durante enero de 1976. No obstante, en julio, el 96 por ciento de los días de trabajo perdidos eran atribuibles a los *lock-outs*. En otras palabras, las huelgas sólo fueron responsables del 4 por ciento de los días de trabajo perdidos en el mes último (EPW, 30 oct. 76: 1709).

El número de pequeñas empresas que han cerrado desde junio de 1975 ha sido mayor que en ningún otro período de los diez años precedentes (Swamy, n.d.: 20). El número de trabajadores expulsados durante el año siguiente a la declaración del estado de excepción se calcula en 475.000 (HOL, 25 jul. 76) y 479.000 (HOL, 27 jun. 76), sin incluir varios estados importantes, y se ha calculado en 700.000 para toda la India (EPW, 8 en. 76). El desempleo registrado era de 2,6 millones en 1966 y 8,2 millones en 1973 (NIB, mayo-junio 76: 9), 8,4 millones en 1974, y en la actualidad se calcula que supera los 10 millones (EPW, 3 jul. 76). Una estimación, basada en los datos sobre el cambio de empleo, señala un aumento del paro del 28 por ciento (Swamy, n.d.: 20). (El paro estimado era de alrededor de 18,7 millones en 1971, según las fuentes oficiales de que informa NIB, 3.) Mientras tanto, aunque los salarios reales ya habían disminuido antes de la declaración del estado de excepción, los salarios monetarios se han congelado e incluso reducido desde entonces (HOL, 8 ag. 76; B3W, ag. 1976), y las bonificaciones se redujeron del 8 al 14 por ciento (FER, 20 feb. 76), a pesar de la inflación, de tal forma que los salarios reales disminuyeron aún más. No es sorprendente que el ministro de Trabajo de la señora Gandhi, Reddy, subraye con satisfacción que el clima de las relaciones industriales ha cambiado hasta no ser reconocible (HOL, 8 ag. 76).

No obstante, la mejora de las relaciones industriales, desde el punto de vista del capital, hasta no ser recono-

cibles sólo es un aspecto de la notable mejora del clima económico-político de la economía en general como consecuencia de la «singular *volte face*» (como lo llama FER, 22 ag. 77) del gobierno de la señora Gandhi con respecto al programa «progresista» aprobado por el Comité del Partido del Congreso de la India en 1967 y, sobre todo, desde la declaración del estado de excepción de junio de 1975. Sólo dos meses después de esta declaración, FER (22, ag. 75) ya señalaba:

Desde luego, la señora Gandhi parece haber ganado el primer asalto en sus esfuerzos por asegurarse el apoyo de los grandes industriales... Los industriales y los inversores han recibido bien sus iniciativas... Bajo el nuevo eslogan de la India, «Produzca más», las compañías de la gran familia, como Tatas, Birlas, Maratlal y Thapar, tendrán ocasión de reemprender su expansión.

Y pocos meses más tarde, el 22 de noviembre de 1975, EPW informaba de que:

En los tres últimos meses o así, el gobierno ha adoptado una serie de medidas calculadas para aumentar la producción y las inversiones del sector privado de manufacturas. De estas medidas, la de más largo alcance ha sido la descrita por el ministro de Industria y Abastecimientos Civiles de la Unión como «una gran reforma de la política de licencias». Esta «reforma» ha sido planteada en varias etapas. Primero, unas quince industrias de ingeniería, orientadas hacia la exportación recibieron automáticamente permiso para ampliar su capacidad hasta en un 25 por ciento de la capacidad concedida... El segundo paso de la reforma fue el anuncio oficial, el 25 de octubre, que concedía la exención total de licencias a 21 industrias del sector de comunicaciones y permitía la ilimitada expansión, por encima de la capacidad concedida, a las compañías extranjeras y grandes monopolios de otras 30 industrias importantes... Posteriormente, el 5 de noviembre, se anunció la liberalización del procedimiento para regularizar la capacidad instalada y no autorizada de los monopolios y las compañías extranjeras... ¿Qué queda ahora del sistema de licencias? Poco. ¿No hubiera sido más honrado haber abolido completamente las licencias?

EPW comenta que estas medidas, planeadas para ayudar al sector industrial privado, «se basan en la premisa completamente equivocada de que la tarea central de la dirección económica actual consiste en reavivar las inversiones y la producción del sector privado de la industria», cuando EPW considera que «la tarea central de la política actual consiste en proporcionar un empuje decisivo al ahorro y la inversión públicos», que han descendido de ser el 30 por ciento del ahorro nacional en 1964-65 al 16 por ciento en 1972-73, a pesar de haber aumentado como componente del producto nacional, pasando del 12 al 16 por ciento, EPW predice, sin duda con toda razón, que

si no se consiguen unos resultados importantes en los niveles de inversión y producción de la economía, estas medidas seguirán dando lugar a una nueva distorsión de la estructura de la industria y de la composición del producto industrial... [Estos] incentivos y concesiones, que pretenden aumentar los ingresos del capital, y el desmantelamiento de los controles de las inversiones y de la producción, inevitablemente seguirán pesando sobre la estructura de producción a favor de los bienes y servicios no esenciales y contra los medios de consumo de masas. Para mantener el crecimiento a largo plazo de las inversiones y los puestos de trabajo en la economía, lo que se necesita es precisamente lo contrario (EPW, 22 nov. 75: 1785-6).

EPW tiene sin duda razón cuando afirma lo que se necesita para el crecimiento, la inversión, el empleo y el consumo de las masas. Pero EPW fundamenta sus propios análisis sobre premisas erróneas si cree, como parece creer en el pasaje antes citado, que la tarea central de la política y la dirección económica con respecto a la industria, sea pública o privada, está guiado o tan siquiera relacionado con las necesidades de las masas. Por el contrario, la tarea central del gobierno de la señora Gandhi consiste en mantener y mejorar las condiciones económicas, políticas e ideológicas que permiten el beneficio privado, sobre todo de los grandes monopolios y de la industria extranjera, sin tener en cuenta las necesidades de las masas, como es especialmente evidente en el recurso al «estado de excepción» en busca de estos objetivos político-económicos realistas y no de las «necesidades» abstractas e hipotéticas. Un

mes después, el 20 de diciembre de 1975, el mismo EPW informaba, bajo el título «Sector empresarial: nunca había estado tan bien», de que:

Una conclusión que sorprende a uno inmediatamente es que el sector empresarial privado ha funcionado muy bien durante este periodo, aunque, en cuanto a objetivos claves del Plan, los logros de este Cuarto Plan han sido los más pobres de todos los planes hasta la fecha... Se han producido serias disminuciones en todos los sectores industriales de importancia... A pesar de tales pobres realizaciones... el número de compañías con beneficios... aumentó... El margen de beneficios y las tasas de beneficios también aumentaron de forma bastante señalada... Los márgenes de beneficios y las tasas de beneficios han igualado desde entonces, e incluso superado, los niveles más altos conseguidos en el pasado.

No obstante, ésta es una «Europa de regocijo», no sólo para el Gran Capital indio, sino también para el capital internacional con intereses en la India:

El presupuesto del año en curso y otra serie de iniciativas orientadas a liberalizar las empresas industriales han sido ampliamente apreciados y bien recibidos, no sólo por la industria y el capital indio, sino también por los inversores extranjeros (EPW, 11 sept. 76).

Después de pasar por la India toda una serie de delegaciones ministeriales y de otros niveles del capital —la de Francia encabezada por el primer ministro Chirac, otra de Alemania Occidental, otra inglesa, otra japonesa y, sobre todo, la presidida por el antiguo secretario de Agricultura de los EE. UU., Orville Freeman, que ahora aparece como presidente de la «Comisión Económica indio-norteamericana»—, todas las cuales «mantuvieron conversaciones» (BI, 26 en. 76) o «presionaron» (FER) al gobierno indio para que liberalizase la Ley de Regulación de la Moneda Extranjera, de 1973, y corrigiera otras medidas controladoras de las inversiones extranjeras y el comercio, el «estado de excepción» de la señora Gandhi ofreció un «Nuevo trato para el Capital Extranjero»:

Se hizo una lista de medidas tales como el proyecto para permitir las inversiones, la reducción de los impuestos sobre beneficios del capital, re-

ducciones de las tasas de imposición sobre los altos ingresos y propiedades, la racionalización de la imposición fiscal a las compañías extranjeras, las normas para las inversiones en la India de los no residentes, y la liberalización de la política comercial, que serían muy estimulantes para los negocios saneados, tanto indios como extranjeros. También se señalaron de forma especial los cambios en las condiciones de funcionamiento de las empresas extranjeras en la India, como la reducción de los impuestos sobre los *royalties* devengados a las compañías extranjeras y la suavización de los impuestos sobre los dividendos que reciben las compañías extranjeras, incluyendo en algunos casos la exención de impuestos adicionales (EPW, 4 dic. 76: 1884).

También se suavizaron las condiciones de las industrias «prioritarias» de alta tecnología y de las industrias de altas exportaciones, y en realidad su aplicación se volvió discrecional, permitiéndose la conservación de entre el 51 y el 74 por ciento de propiedad extranjera en la industria india.

Estos cambios también se desmenuzaron en la agenda de las reuniones del Consejo Económico Conjunto indionorteamericano... Un rasgo sorprendente en este contexto ha sido la unanimidad de los visitantes sobre que se han producido vastos y positivos cambios en la actitud del gobierno de la India con respecto a ellos (FER, 4 dic. 76).

La sensación es mutua:

Los círculos oficiales de Nueva Delhi también han señalado con satisfacción la declaración de Orville L. Freeman, que vino a la India el año pasado como presidente de la Comisión Económica indionorteamericana, sobre las perspectivas de inversiones de capital extranjero en respuesta al nuevo clima hospitalario que ofrece la India a la actividad económica. Especialmente gratificante les resulta el hecho de que el «actual presupuesto y la nueva política iniciada por el gobierno indio... [prometen] un mercado muy atractivo y creciente para las inversiones extranjeras» (EPW, 11 sept. 76).

Lo que es más:

La política de importaciones para 1976-77, anunciada el miércoles, hace dar al país otro paso de gigante hacia el mercado libre y alejándose de la planificación. Como ocurre con las licencias industriales, ahora resulta difícil decir qué queda del control de las importaciones (EPW, 17 abril 76: 579).

Y asimismo, por otra parte,

los incentivos a la exportación también se han elevado visiblemente desde 1969-70.

Después de una tasa de crecimiento anual de las exportaciones del 1 por ciento, 2 por ciento y 4 por ciento respectivamente, durante los períodos del Primero, Segundo y Tercer Plan, estas tasas saltaron al 13,6 por ciento durante los años del Cuarto Plan. Desde 1972-73, las tasas de crecimiento anual de las exportaciones han sido del 22,5 por ciento, del 28 por ciento, del 31 y del 16 por ciento respectivamente, en términos cuantitativos, y del 12,1 por ciento, 4,2 por ciento, 6,4 por ciento y 7 por ciento en volumen (EPW, 15 mayo 76: 713). Por tanto, mucho antes del aumento de la factura de las importaciones indias como consecuencia del aumento de los precios del petróleo y del trigo, la India también se sumó a la carrera de la década de 1970 de «sustitución de las exportaciones» y «promoción de las exportaciones», bajo el supuesto de que «la exportación conduce al crecimiento». La mayor liberalización del comercio exterior y los incentivos a las industrias exportadoras bajo el «estado de excepción» no hizo sino acelerar esta tendencia.

Las exportaciones (en rupias no devaluadas por la inflación) aumentaron de 80 millones en 1965-66 a 330 millones en 1974-75, y en el 19 por ciento, hasta 394 millones de rupias, en 1975-76. Desde abril-octubre de 1975 a abril-octubre de 1976, sólo las exportaciones aumentaron en el 34 por ciento (EPW, 29 en. 77, noticia de la página 128). Pero «había habido un triple aumento del flujo de créditos a la exportación por parte de los bancos comerciales inventariados» (FEX, 5 oct. 76, citado en EPW). «El comienzo de las exportaciones de maquinaria y equipamiento recientemente acaecido, por muy



fomentado que pueda estar, ha sido hasta ahora una consecuencia, sobre todo, de la insuficiente demanda interior...» (EE, número anual 1977: 1377).

Mejora la demanda en el sector de ingeniería. El sector clave es la ingeniería, en la actualidad la más importante de las industrias exportadoras de la India, que estuvo especialmente deprimida en 1974 y 1975... 1975 había sido el peor año de la industria desde 1969, sobre todo en Bengala Occidental. En marzo de 1976 había signos de recuperación de la demanda, la producción y el uso de la capacidad instalada, equilibrio entre los costes de producción y los precios de las ventas, y control de los *stocks*. La mayor parte de esta demanda procedía del sector exportador, que había conseguido algunos pedidos de grandes y prestigiosos proyectos de Oriente Medio. El 54 por ciento de quienes contestaron informaron de una utilización de la capacidad del 60 por ciento en abril de 1976, contra el 43 por ciento seis meses antes. El 33 por ciento contaba con un aumento de los pedidos y el 63 por ciento con un aumento de la producción; pocos contaban con contratar más mano de obra... La India ha tenido especial éxito en conseguir grandes contratos en Oriente Medio (valorados en un total de 16.000 millones de dólares desde enero): una planta de fertilizantes (Abu Dhabi), aeropuertos (Kuwait y Libia), una central eléctrica (Libia) y un ferrocarril (Irak). De ser importador, la India ha pasado a convertirse en un importante exportador de *acero* (EIU, cuarto trimestre 1976: 18-9, 22).

La industria [de ingeniería] ha emprendido un importante impulso exportador con el fin de alcanzar el objetivo de exportar 10.000 millones de rupias en 1979, es decir, en el último año del Quinto Plan Quinquenal. Los documentos del Quinto Plan Quinquenal han establecido que, para finales del Plan, las exportaciones de ingeniería se destacarían como el grupo de artículos de exportación más importante (EE, número anual 1977: 1365).

Y aunque cientos de millones de indios puedan estar subalimentados y millones de ellos muriendo literalmente de hambre, este fomento de las exportaciones capitalistas se extiende igualmente a los alimentos. En 1976/77, el «aumento de los ingresos por exportaciones de artículos alimenticios, según estimaciones del minis-

tro de Comercio, ascendió de 2.700 millones de rupias a un nivel de 9.500 millones de rupias. Entre los productos con buenas perspectivas se cuentan los piensos animales basados en la extracción de tubérculos, aceites vegetales (de linaza y de castor), pescado, hortalizas frescas y frutas» (EIU, cuarto trimestre 1976: 22).

Además,

el gobierno puede tener que disponer la exportación de algunas cosechas que se han comprado, en gran medida, para mantener los precios. Eso ha señalado hoy aquí el ministro de Agricultura de la Unión (*Times of India*, 4 sept. 76, citado en EPW).

La India estará en condiciones de exportar arroz dentro de tres o cuatro años, dijo aquí hoy... el ministro de Estado para la Agricultura de la Unión (FEX, 9 sept. 76, citado en EPW).

El corresponsal de EPW observa con razón:

¡Excedentes de alimentos para la exportación! Los principios que controlan la agricultura comercial que con tanta diligencia se está fomentando durante los últimos diez años bajo la prohibición de la nueva estrategia agrícola, al fin están comenzando a afirmarse. El planteamiento es de la misma clase que el que se está aplicando a otros sectores de la actividad económica. Si el acero, el carbón, el cemento y otros artículos industriales similares pudieran encontrar salidas rentables en forma de exportaciones cuando la demanda efectiva del mercado interior no basta para absorber el nivel de producción, no hay ninguna razón para que los alimentos cereales no puedan emerger como otro artículo de exportación sobre bases similares (!).

Poco puede sorprender, pues, que el capital internacional haya reafirmado su apoyo a la India, como hizo claramente Robert McNamara, presidente del Banco Mundial, durante su visita de una semana a la India en noviembre de 1976.

Lo discutible, sin embargo, es la pretensión expuesta por el ministro de Hacienda, C. Subramiam..., de que... «el manifiesto cambio de actitud de los intereses comerciales británicos y norteamericanos y del Banco Mundial con res-

pecto a la India es una medida de la creciente fuerza económica y el nuevo dinamismo que predomina en este país... Es absolutamente evidente que no fue la fuerza de la economía ni la justeza de las medidas adoptadas por el gobierno para tratar los problemas económicos que afronta [la economía], lo que ha convencido a losadores de ayuda para aumentar el flujo de ayuda neta a este país en 1973-74... Las razones de esta inversión de la fortuna de las ayudas a este país hay que buscarlas en los cambios de la política económica del gobierno. Las licencias industriales se han diluido en una serie de relajaciones y exenciones, las restricciones a las grandes empresas se han vuelto prácticamente inoperantes, la política de importaciones se ha relajado, toda una diversidad de generosas subvenciones y concesiones se han extendido a las exportaciones, se fomenta la expansión de las compañías extranjeras bajo las provisiones liberales del FERA, se han reducido los impuestos sobre la renta personal y los impuestos indirectos, y se confía en una disminución de la imposición sobre las empresas en el próximo presupuesto. En otras palabras, se han hecho grandes avances hacia una economía abierta, de mercado libre y empresas privadas. El Banco Mundial nunca ha ocultado que ésta es la política a la que concede sus favores. Los hombres de negocios privados, tanto ingleses como norteamericanos, aún han ocultado menos sus preferencias. De modo que, en realidad, no hay ninguna razón para que el ministro de Hacienda se muestre tímido (EPW, 20 nov. 76: 1909-10).

La apuesta de la burguesía india por el «modelo brasileño» de capital intensivo y orientado hacia la exportación, como solución subimperialista a su crisis de acumulación de capital, también adopta otras formas, entre las que las inversiones de capital indio en el extranjero y la producción y las actitudes bélicas no son las menos importantes. Ambas, además, están relacionadas con la rivalidad de la India con Pakistán y sus pretensiones en Bangladesh y en el sur y sudeste de Asia en general. La burguesía y el gobierno de la India, que desde luego apoyaron la independencia de Bangladesh respecto a Pakistán, depositaron grandes esperanzas expansionistas, económicas, políticas y militares, en Bangladesh a raíz de la guerra indio-pakistaní y la secesión de Bangladesh en 1971. Muchas de estas esperan-

zas, no obstante, se han visto luego básicamente frustradas por las circunstancias, entre otras razones por la rivalidad de las grandes potencias. Por otra parte, el capital indio ha lanzado un modesto programa de inversiones propias desde 1970, buena parte de las cuales, no obstante, en el sudeste de Asia. El 1 de enero de 1976 se contaban 65 inversiones de capital indio en el extranjero, en 43 países, de las que 49 se iniciaron en 1970 y 23 sólo datan de 1975. Otras 63 nuevas empresas estaban en diversos estados de puesta en funcionamiento en 1975/76. El 51 por ciento de las empresas existentes, que suponen el 56 por ciento del capital, estaban en el sudeste de Asia, fundamentalmente en Malasia; y el 59 por ciento de las empresas en proyecto, que suponen el 71 por ciento del capital, estaban en esta misma zona. África es la siguiente región más afectada en cuanto a empresas existentes, y el Oriente Medio la que más en nuevos proyectos. Un nada insignificante 15 por ciento de las empresas de inversiones indias existentes y en proyecto está en los países desarrollados. Quizá sea sorprendente que donde menos empresas indias hay sea, con la excepción de Latinoamérica, en el resto de Asia. Muchas de estas empresas del capital indio en el extranjero están planeadas, como muchas inversiones extranjeras de otros países, para fomentar o asegurar los mercados exteriores de exportación. Muchas más empresas de las que funcionan, 105, con gran participación india en la propiedad, han sido sin embargo abandonadas después de aprobadas o iniciadas, lo que quizás indique los obstáculos que encuentra el capital indio para realizar sus ambiciones subimperialistas en el exterior. (Todos los datos sobre las empresas en el extranjero proceden de Balakrishnan, 1976.)

Queda por responder la pregunta de si y en qué medida pueden aún seguir con éxito los indios el modelo brasileño de capital intensivo, apertura internacional y crecimiento subimperialista. La castración del movimiento obrero y de la izquierda antes y después de la declaración del estado de excepción —para no mencionar el apoyo al gobierno en este sentido por parte del prosoviético Partido Comunista de la India— sugiere que el obstáculo interior del movimiento obrero se puede superar en la India lo mismo que en Brasil. Pero, en el intermedio, la burguesía india ha encontrado un rival muy poderoso —aunque también un colaborador— en subimperialismo, no ya en Pekín, sino en Irán, que

bajo el mandato del sha y con los beneficios de su petróleo se ha erguido como la principal potencia subimperialista, económica, política y militar de la región del océano y del golfo Índico; Irán está ahora levantando la voz hasta el punto de obligar a la India a aceptar a su tradicional rival, Pakistán, en una especie de «Esfera de coprosperidad del gran sudeste de Asia», basada en la cooperación regional para el desarrollo y dirigida por Irán (FER, 16 julio 76).

Por tanto, hay razones para sospechar que, al menos por motivos exteriores, la versión india del modelo brasileño sólo tiene limitadas posibilidades de éxito, si no es ya demasiado tarde.

### *Irán*

El más serio de los nuevos candidatos a economía intermedia, con estatus semiperiféricos y papel de estado subimperialista, es indudablemente Irán. De hecho, el sha de Irán espera y sostiene que «en 25 años seremos uno de los Cinco Grandes» países del mundo (entrevista en NW, 14 oct. 74). Basado en la milenaria tradición persa —cuyo 2.500 aniversario celebró aparatosamente el sha con gran publicidad mundial en 1974—, en su estratégica situación en el Oriente Medio, entre Occidente y Oriente —y desde 1917 en la frontera del Este Socialista— y en las recientes décadas en su petróleo, Irán también tiene una larga historia única de estado intermediario, con papel de amortiguador en el juego de las fuerzas económicas y políticas mundiales, lo que le ha ocasionado sufrimientos pero también le ha suministrado beneficios, al menos para sus grupos dominantes. Después de la revolución soviética de 1917, se creó en parte de Irán un estado «socialista» de corta vida. Durante la II Guerra Mundial, Irán fue ocupado por las fuerzas aliadas que luchaban contra Alemania. En 1951, el primer ministro Mussadeq nacionalizó la Anglo-Iranian Oil Company y, con el apoyo de sus seguidores organizados y urbanos, obligó al sha a exiliarse. Mussadeq tuvo que enfrentarse primero a Inglaterra, que organizó el boicot del petróleo iraní, y luego fue derribado por un golpe de la CIA en 1953, que repuso al sha y le entregó un poder indiscutible. Para consolidar este poder, el sha abrió completamente las puertas al capital extranjero y, sobre todo, al norteamericano, al tiempo

que creaba unas fuerzas armadas y policíacas, respaldadas por los norteamericanos, para contrarrestar el poder exterior soviético y reprimir a la población nacional. Después de un breve respiro de la represión entre 1960 y 1963, se reemprendió la represión —que hoy continúa— pero acompañada de un nuevo programa social y económico.

En 1963 el sha lanzó la «gran revolución blanca» de la reforma agraria, que transfirió el 10 por ciento de la tierra de los grandes propietarios a los pequeños propietarios, y creó una clase media burocrática basada en el sector servicios y financiada por los ingresos petrolíferos, y promovió un proceso de modesto desarrollo industrial basado en la sustitución de las importaciones para el recién aparecido mercado interior. En 1963, la población de Teherán, con un millón y medio de habitantes, había aumentado a más del doble en menos de una década. La producción industrial estaba organizada mediante una combinación de grandes productores, de propiedad fundamentalmente extranjero, y de pequeños e ineficaces productores locales. Pero la producción y la exportación de petróleo seguían siendo la espina dorsal de la economía. La policía secreta, la SAVAK, y el ejército se fueron convirtiendo cada vez más en los árbitros de la política interior y exterior. A comienzos de la década de 1970, Irán fue uno de los agentes más activos en el fortalecimiento de la O.P.E.P. y luego en los aumentos de precios de 1973 y 1974. A la vez, gracias en parte a los progresos del proceso de sustitución de las importaciones y luego debido al espectacular cambio en la disponibilidad de recursos resultante del enorme aumento de los ingresos petrolíferos, pero también como consecuencia de la modificación general de la economía mundial, Irán pasó de la sustitución de las importaciones de industria ligera al fomento de las exportaciones y al desarrollo de la industria pesada.

El primer plan quinquenal [1973-78] pone los cimientos de la política de industrialización iraní. Si bien, desde los comienzos de la «revolución del sha y el pueblo», el desarrollo de la industria pesada y la sustitución de las importaciones de bienes de consumo y de bienes simples de inversión fueron prioritarias, hoy la principal tendencia apunta hacia la ampliación y diversificación de la producción industrial y la orientación hacia la exportación. Con un volumen de inversiones de

12.000 millones de dólares norteamericanos en la industria, se dedica una fundamental atención al desarrollo de las industrias químicas, petroquímicas y siderúrgicas, la creación de centros agroindustriales y también a la producción de alimentos y el previsto desarrollo de la agricultura... La ya mencionada orientación hacia la exportación de la política económica iraní encontró su expresión programática al denominar a los años setenta la década de la promoción de las exportaciones... Debido a que, mientras tanto, el mercado interior de muchos productos sigue siendo estrecho, el desarrollo de los tamaños óptimos de las unidades productivas de producción en masa está indisolublemente ligado a la consecución de mercados de exportación para las nuevas industrias a crear... Uno de los principales determinantes de la política económica iraní consiste en el mantenimiento del buen clima de inversiones... La estable situación política interior y exterior del país y la consiguiente continuidad de la política económica han dado lugar a que muchas empresas de la República Federal de Alemania inviertan. Los ramos preferidos para las empresas conjuntas son la industria eléctrica, la manufactura de calzados, los productos farmacéuticos, la construcción de motores y la fabricación de autobuses. Se están considerando cierto número de importantes proyectos de capital, como astilleros... dos plantas nucleares... una central eléctrica térmica, una planta siderúrgica, así como viviendas sociales y hospitales (Kaiserliche Iranische Botschaft 1976: 16-17, 21, 23).

La política gubernamental sobre industrialización se basa en el objetivo global de que Irán sea una potencia industrial en la década de 1990, cuando descenderá la producción de petróleo y el país será un gran exportador de artículos industriales. El objetivo global consiste en establecer un sector industrial equilibrado, utilizando los recursos naturales del país donde sea posible, pero sin basarse en las materias primas indígenas. Hace mucho tiempo que pasó el momento de crear industrias locales con el mero fin de sustituir las importaciones. En la actualidad, Irán busca industrias que, además de satisfacer las crecientes necesidades nacionales de un concreto producto, sean capaces de competir en el mercado de las exportaciones. Tales industrias, dentro de un período de tiempo predeterminado, deberán hacer una contribución positiva a la balanza de pagos del

país en términos globales... Mediante el sistema de licencias de producción... el gobierno puede limitar el número de unidades de producción de cualquier sector concreto, evitando de esta forma la proliferación de plantas pequeñas, ineficaces y con altos costos... Si el gobierno opina que una compañía extranjera llevará a cabo mejor un determinado proyecto, muchas veces elige la compañía extranjera en lugar de una compañía nacional (Metra Consulting s.f.: 126-130).

Así pues, Irán parece haberse lanzado a la industrialización —impulsada por el petróleo— para convertirse en una economía intermedia de modelo brasileño, si no en la quinta potencia industrial del mundo, como insiste el sha. Pero no todo el mundo está convencido del realismo de estos proyectos. Por ejemplo, el director de la sucursal europea del Instituto Hudson de futurología sostuvo a comienzos de 1975 que:

Irán no tiene posibilidades de convertirse en superpotencia, ni siquiera en una de las principales potencias económicas, en el período de tiempo —veinte años— que durarán las reservas de petróleo... Aun con las mejores previsiones, en 1985 la economía de Irán seguirá estando no mucho más allá de donde estará para entonces la de la India, y probablemente a la par o por detrás de la de México (IHT, 4 mar. 75).

Para bien o para mal, las posibilidades y las perspectivas parecen depender de la inestabilidad de la economía mundial aún más que en el caso de mayoría de las economías subordinadas. Por tanto, después de la cuadruplicación de los precios del petróleo en 1973/74, la mayoría de los objetivos del plan quinquenal 1973-78 se duplicaron inmediatamente. Irán se convirtió al instante en el paraíso de las empresas multinacionales y de todas clases de explotadores comerciales y personales. De hecho, los balances de muchas sociedades y las balanzas de pagos de muchos países se salvaron gracias a las ventas a Irán durante la recesión de 1974-75, cuando fallaron las ventas a otros lugares. Los puertos iraníes estaban atestados, las carreteras de los Balcanes y Turquía estaban llenas de camiones europeos —entre ellos muchos de Europa oriental— que transportaban mercancías occidentales a Teherán, y la desorganización, la corrupción y la especulación assolaban todo el país. Sin embargo, al mismo tiempo, la recesión mun-

dial redujo la demanda de petróleo —y luego las diferencias de precios entre el petróleo iraní y el de Arabia Saudita redujeron especialmente la demanda de petróleo iraní— y, en consecuencia, los pagos procedentes del exterior que recibía Irán disminuyeron de nuevo drásticamente en 1975-76. En la actualidad, de nuevo se ha retrasado dos años el cumplimiento de los objetivos del plan quinquenal recientemente aumentados, al ponerse a marcha lenta muchos proyectos o suprimirse completamente por falta de fondos. Irán, junto con los barones árabes del petróleo, se temió que destruyera después de octubre de 1973 el sistema financiero mundial como consecuencia de los superávits de la balanza de pagos; luego, en 1974-75, volvieron a tener buena acogida como inversores exteriores en EE. UU. y Alemania y como prestamistas que reciclaban el dinero del petróleo devolviéndolo a las grandes instituciones y empresas industriales imperialistas; y en 1976 Irán —aunque ahora habiendo mejorado su crédito— regresó de nuevo al mercado monetario internacional como deudor para financiar el déficit de su balanza de pagos al aumentar sus ingresos de las exportaciones en el 2 por ciento mientras sus gastos en importación ascendieron en casi el 50 por ciento en el año acabado el 21 de marzo de 1976. Como otras economías intermedias —Brasil, Argentina, México, India, Sudáfrica, Israel e incluso las aspirantes de Indonesia y Nigeria—, Irán ha recibido un súbito golpe con la crisis económica general, pero, al ser una economía dependiente muy inestable, Irán ha recibido un golpe quizás aún más duro con la recesión cíclica.

Los planes para crear una industria petroquímica basada en el petróleo local, una industria siderúrgica con la más moderna reducción a gas del mineral de hierro, una industria de la minería y de la elaboración del cobre, una industria automovilística y otras industrias constructoras de máquinas, y quizá de plantas eléctricas nucleares, se mantendrán sin lugar a dudas y probablemente se realizarán. Sin embargo, las realizaciones de la proyectada política económica de fomento de las exportaciones se enfrenta con varias barreras:

...el tremendo auge del consumo interior, mayor de lo previsto en casi todos los sectores, significa que la producción será absorbida por la demanda local, dejando poco volumen para la exportación...

De tal forma que el mensaje viene a ser que la principal preocupación de la industria iraní en los cinco o siete años próximos es mantener el ritmo o adelantarse a la demanda local. Esto supone un cambio de énfasis, incluso con respecto a hace dos años, cuando tanto los iraníes como los posibles socios extranjeros preveían que una importante proporción de la producción se destinaría a las exportaciones (FT, 21 jun. 76, Survey: 19).

El problema de la productividad y de los costes salariales afecta al meollo de las ambiciones iraníes... Irán se está haciendo con una impresionantemente base industrial, pero resulta muy discutible si se producirán exportaciones competitivas no petrolíferas excepto en los sectores de capital intensivo como la siderurgia y la petroquímica... Partiendo de una situación de virtual autosuficiencia agrícola a finales de la década de 1960, Irán es ahora uno de los principales importadores del mundo... [que] bien puede superar los 2.000 millones de dólares durante el año en curso... Varios grandes estudios recientes han llegado a la conclusión de que las importaciones de alimentos es probable que aumenten rápidamente durante la próxima década a pesar de todos los pesares... (FT, 21 jun. 76, Survey: 19, 12, 16).

Por tanto, los analistas citados y otros encuentran una combinación de cuellos de botellas en la producción agrícola e industrial, y una creciente demanda interior, así como aumento de los costes de producción, debido a los salarios demasiado altos, sobre todo para la escasa mano de obra cualificada, y también a la ineficacia de las explotaciones agrícolas pequeñas. A partir de esta observación, deducen el «mensaje» de que, después de todo, el fomento de las exportaciones no es realista, a no ser en las industrias de capital intensivo asociadas a las materias primas locales. Pero quizás estas circunstancias impliquen también otro posible «mensaje»: suprimir parte de estos cuellos de botella de la oferta y parte de la «excesiva» demanda interior mediante una obligada reducción salarial, un obligado aumento de la eficacia —es decir, en primer lugar, del tamaño— de las unidades agrícolas, y una obligada reducción de la demanda interior de los trabajadores y los campesinos, así como de partes de las clases medias del sector servicios. Todo esto requeriría un nuevo aumento de la represión económica y política para montarse en la actual ola mundial de

fomento de las exportaciones. Hay indicios de que el gobierno del sha ha recibido y está emitiendo este mensaje alternativo en la medida en que ha puesto techos salariales, ha reclutado grandes masas de trabajadores especializados del exterior —Pakistán, India, Corea y Filipinas— para mantener bajos los salarios; ha iniciado una contrarreforma agraria para aunar a los campesinos propietarios en unidades no menores de 20 hectáreas y cultivar estas unidades mediante empresas agrícolas (*agibusiness*); y de nuevo está tomando medidas para restringir algunas importaciones y fomentar, pese a todo, las exportaciones. El ya «acelerado desequilibrio entre ricos y pobres» (FT, 21 jun. 76, Survey: 11) estará destinado en tal caso a agrandarse aún más como consecuencia necesaria —y en realidad instrumento— del «modelo brasileño» de acumulación de capital, basado en la producción de capital intensivo y en el fomento de las exportaciones dentro de la división internacional del trabajo, lo que excluye a una todavía mayor masa de población de los beneficios del proceso. Los beneficios se reservan para los exclusivistas grupos locales asociados con las multinacionales que operan en el «mercado mundial», grupos que necesariamente tienen que defender sus privilegios mediante la represión armada.

La autoconsciente y ostentosa función política/militar de Irán en el golfo Pérsico y en la región del océano Índico va más allá, pero está asociada a este desarrollo económico intermedio. Pero ni siquiera esta estrategia subimperialista está libre de problemas:

Los ambiciosos planes del sha de Irán de crear una nueva comunidad económica con Pakistán, Turquía, Irán, Afganistán e India, como primeros miembros, han encontrado dificultades... y han zozobrado en la permanente hostilidad de varios de los países miembros. Erigida sobre la Cooperación Regional para el Desarrollo (C.R.D.) de que son miembros desde hace doce años de Irán, Pakistán y Turquía, el dirigente iraní espera que la organización sirva de tapadera política para su estrategia en el océano Índico y en el golfo Pérsico. Su aparente éxito al colocar la idea a los seis primeros miembros potenciales alimentó las esperanzas de una posterior expansión que abarcaría países como Arabia Saudita, Egipto, Jordania, Bangladesh e Indonesia (FER, 16 jul. 76: 31).

Así pues, al parecer Irán está tratando de fundar una especie de «Gran Esfera de Coprosperidad de Asia Occidental» puesta al día, donde utilizar su petróleo, su dinero procedente del petróleo y, por supuesto, su capacidad militar para negociar —como ha ocurrido con India y Pakistán, por ejemplo— la «cooperación» económica con los intereses económicos iraníes y el mantenimiento de la estabilidad política, tanto en el plano internacional como contra la «subversión» interior de los estados del golfo y contra las posibilidades de la escisión interna de Pakistán en nombre de razones regionales/étnicas. Pero, desde el punto de vista internacional, esta estrategia implica la necesidad de superar las rivalidades indio-pakistaníes y la influencia soviética en Afganistán (así como la confrontación no sólo con el poder militar soviético en el océano Índico y en las fronteras de Irán, sino también la reconciliación de la estrategia iraní con su dependencia de la Unión Soviética en cuanto principal mercado de exportaciones no petrolíferas). Así como el enfrentamiento con las ambiciones y recelos de su rival Arabia Saudita.

Irán tiene una base industrial muy pequeña (mucho más pequeña y mucho menos sofisticada que la de la India, por ejemplo) para alimentar sus ambiciones subimperialistas. En cambio, Irán ha erigido la más formidable maquinaria bélica del Tercer Mundo, con un presupuesto anual de 8.000 a 10.000 millones de dólares, lo que supone el 27 por ciento del gasto público total, que se identifica como militar, y quizás entre el 12 y el 15 por ciento del PNB, contando con los gastos militares ocultos (FT, 21 jun. 76). El equipo militar se importa preponderantemente de los EE. UU., hasta tal punto que Irán depende casi absolutamente de los norteamericanos para mantener y utilizar la mayor parte de su maquinaria bélica.

En la actualidad, Irán es el mayor cliente armamentístico de este país, comprando desacombradas cantidades de las armas más complejas y modernas. En Irán, ni el país ni la población tienen base tecnológica para esta clase de armamentos. Para mantenerlos en uso necesita personal norteamericano, en gran cantidad y especializado, para los campos de aviación y para los talleres de mantenimiento... Los Estados Unidos han vendido a Irán armas entre las que se cuentan el nuevo caza F-14 Tomcat y el destructor de

clase Spruance. «El sistema del F-14 es tan complicado que la Marina de los EE. UU. tiene problemas para mantenerlos en funcionamiento; el destructor de clase Spruance de Irán será aún más sofisticado que los suministrados a la Marina de los Estados Unidos... El personal norteamericano que participa en los programas iraníes está de acuerdo en que es poco probable con su inventario de disponibilidades actuales y en perspectivas... sin el apoyo norteamericano en cada momento.» ¿Puede contar Irán con tal apoyo? (Editorial de *Washington Post*, IHT, 6 ag. 76; véase también 14-15 sept. 76).

Indudablemente, la respuesta es: sólo si Irán hace lo que le digan los Estados Unidos, sobre todo como gendarme regional subimperialista. (Véase también el examen de la economía bélica del Tercer Mundo en el Capítulo II/8.)

### Israel

Israel es un estado de colonos europeos en Oriente Medio. Pero al igual que Sudáfrica, aunque en menor medida, también incluye —y excluye— una importante población no europea que carga con la violencia de la explotación y de la opresión: los judíos originarios del Oriente Medio y los árabes (una séptima parte de la población), la población de los territorios ocupados desde la guerra de 1967 y, por supuesto, el más de un millón de refugiados palestinos. Además, en medio del mundo árabe rico en petróleo, Israel desempeña una función subimperialista declarada, que ha sido alimentada por importantes entradas de capital y de ayuda militar y política de Occidente, y sobre todo de los Estados Unidos.

Dentro del movimiento sionista, la idea «subimperial» ha existido desde el principio (Theodore Herzl solía hablar en la década de 1890 del estado judío en Palestina como un potencial «baluarte de Europa contra Asia»), y hay numerosas pruebas de que se ha dejado sentir cada vez más en los últimos años (Lockwood, 1973: 57).

La emigración de judíos europeos a Palestina se produjo en varias oleadas a partir de la década de 1880, basándose en el apoyo financiero exterior (comenzando por los Rothschilds) y la mano de obra árabe local. Los

mejores negocios y los empleos mejor pagados, no obstante, se reservaban cada vez más para los judíos. Durante la crisis mundial de la década de 1930 y principios de la siguiente, los intereses ingleses y su actividad de suprimir el nacionalismo árabe en el Medio Oriente coincidieron con los intereses judíos durante el Mandato Británico en Palestina. Los ingleses —muchas veces por razones estratégicas— emprendieron importantes construcciones infraestructurales, carreteras, puertos, etc., y apoyaron la creación en Palestina de industrias manufactureras judías, pero no de las árabes, y permitieron la entrada de emigrantes judíos pequeñoburgueses, y de sus capitales, que huían de la Alemania nazi.

El enorme aumento de la actividad manufacturera fue el resultado de dos factores. En primer lugar, la gran demanda de la época de la guerra, buena parte de ésta como consecuencia de la actividad del Centro de Abastecimiento de Oriente Medio; en segundo lugar, la industria palestina disfrutaba prácticamente de una protección total... (Yago, 1976-77, citado en Kleinov-Malul y Hilevi: 124).

Desde la fundación del estado de Israel en Palestina, en 1948, la entrada de emigración y de capital se aceleró, mientras que un importante número de palestinos se convertían en refugiados. Los que se quedaron se convirtieron, junto con los judíos árabes, en el grueso de la fuerza de trabajo. La economía israelí estuvo apoyada por una sustancial entrada de capital (por encima de las exportaciones) de más de 7.000 millones de dólares norteamericanos en 1968, es decir, de 2.650 dólares por persona que vivía dentro de las fronteras anteriores a 1967, de los que el 70 por ciento fueron remesas gratuitas (Yago, 1976-77: 135, citando a Grass y Machover). Durante los «años de las vacas gordas» entre las guerras de 1967 y 1973, la entrada de capital se aceleró aún más, siendo de 4.300 millones de dólares durante sólo los años 1967-70 (Yago, 1976-77: 136). Desde luego, estos dólares no beneficiaron a los refugiados palestinos ni a la población de los territorios ocupados.

La guerra de 1967 y sus secuelas sacaron a la economía israelí de su peor recesión desde 1950. El *boom* económico de la posguerra fue el resultado de los siguientes factores: 1) los nuevos mercados y la mano de obra barata de los territorios ocupados; 2) el aumento cualitativo de las entra-

das de importaciones de capital y las transferencias unilaterales desde el extranjero, que superaron el doble de las medias anuales anteriores a 1967; 3) el nuevo aumento de la inmigración; y 4) *last but not least*, la demanda en gran escala generada por la economía de guerra, que dio lugar a una modificación parcial de la estructura de la economía y a la aparición de un importante complejo militar-industrial (Yago, 1976-77, citando a Bober: 142).

Desde 1973, la economía israelí, muy abierta y muy subordinada desde el punto de vista internacional, ha padecido con mucha intensidad la crisis mundial y en especial la recesión de 1974-75, que ha conducido a devaluaciones, severos programas de austeridad, la sustitución del gobierno laborista (ya reaccionario) por la «derecha» en las elecciones de 1977 y, de nuevo *last but not least*, un ulterior desarrollo absoluto y relativo de la economía bélica israelí y de la postura subimperialista.

La idea de que Israel podría convertirse en el «perro guardián» de Occidente no era de ninguna forma nueva... La obligatoria aceptación de las fronteras de la Resolución 242 permitiría a Egipto y Arabia Saudita volver a sus papeles preferidos de estados clientes de los norteamericanos, e Israel seguiría siendo la principal fuerza militar de la zona, con importante producción bélica y avanzado desarrollo industrial. En cuanto tal, seguiría siendo un valioso aliado de los Estados Unidos, que sigue confiando en Israel y la potencia de Irán para compensar la influencia rusa y las desestabilizadoras fuerzas árabes. Una fuente diplomática iraní explica que, «sin la potencia israelí en Oriente Medio, el sha opina que sería difícil controlar a los árabes, y los rusos ganarían muchas ventajas en toda la zona...». Los juicios de valor exteriores corroboran la observación del senador [de los EE. UU.] Henry Jackson de que Irán, Israel y Arabia Saudita «han servido para inhibir y contener a los elementos irresponsables y radicales de determinados estados árabes... que, caso de tener libertad para hacerlo, supondrían verdaderamente una grave amenaza para nuestras principales fuentes de petróleo», y que «los sauditas comprenden... que Israel e Irán desempeñan una vital función estabilizadora». Como los Estados Unidos, Arabia Saudita recelaba de la influencia rusa, de los movimientos revolucionarios

de la península (donde Irán ya está tomando parte en la contrainsurrección), del régimen izquierdista de Yemen del Sur y del futuro Gadafi. Lo probable es que acepte un Israel fuerte, con ambiciones más limitadas, dentro de una alianza basada en los norteamericanos. Lo mismo se puede decir de Egipto... (Chomsky, 1974: 29).

Rusia necesita divisas occidentales para proseguir su política de coexistencia y, por tanto, es de esperar que trate de mantener un papel importante como abastecedor de armamentos de los estados árabes, al igual que harán los estados europeos. La gradual conversión de Israel en un arsenal militar es de esperar que prosiga dentro de tal acuerdo. Se dice que alrededor de una cuarta parte de la mano de obra israelí trabaja en la producción de armas, que ya constituye una importante industria exportadora y pronto puede convertirse en la principal fuente de moneda extranjera. Los intereses de los grupos dominantes y de las potencias imperialistas convergen en la creación de una red de estados hostiles que se dediquen conjuntamente a la represión del nacionalismo radical. No es un cuadro bonito, pero me temo que sí es una previsión plausible. Se podría agregar que un sistema de balcanización bajo la égida norteamericana, aunque quizá sea bastante estable, contiene sin embargo fuerzas explosivas que podrían estallar en una gran guerra.

Si el sistema resultante incluye un estado palestino, es muy probable que sea bajo la dominación de Israel y Jordania, que seguirán políticas paralelas en cuanto aliados de los Estados Unidos. Desde 1967, Israel se ha basado en gran medida en el proletariado árabe importado a la luz del día de los territorios ocupados... El estado palestino es probable que sea una especie de Bantustán, una reserva de mano de obra barata... mientras se perpetúan las condiciones de dependencia económica... Cabe esperar que el estado palestino, si llega a nacer, evolucione según el mismo modelo. El movimiento palestino se describe a veces en Occidente como un movimiento de socialistas revolucionarios, pero eso está lejos de ser una caracterización exacta. Los elementos radicales y libertarios del movimiento no tendrán ningún brillante futuro en un estado palestino dominado por sus vecinos, con unas estructuras discriminatorias que incluso pueden exagerarse como reacción a la desesperanza y la subordinación (Chomsky, 1974: 30-33).



Alrededor de una cuarta parte de los empleos y la producción industriales israelíes pertenece al sector de armamentos (Chomsky, 1974: 30, citando a Sheldon Krishner en *New Outlook*, septiembre de 1973, para el empleo, y a Albrecht et al., 1976: 48, que cita *Israel Aussenhandel* n.º 7, 1975: 6-8).

Israel ha creado la producción de armas más sofisticada y, probablemente, la mayor en cantidad de ventas de todos los países en vías de desarrollo. Debido a su posición única, con inmigración de personal altamente cualificado procedente de los países industriales, así como gran ayuda técnica y financiera, fundamentalmente de los Estados Unidos, las compañías israelíes iniciaron el desarrollo y la producción de una amplia variedad de sistemas armamentísticos. La crisis económica del país y la limitada capacidad de absorción de sus propias fuerzas armadas impulsaron a Israel a iniciar una exportación sin precedentes para mantener ocupadas sus capacidades existentes. A pesar de ciertos éxitos en la indiscriminada exportación de armas a cualquier país que quisiera pagarlas, estos esfuerzos han tenido un ámbito limitado, dado que el principal abastecedor tecnológico de Israel. Los Estados Unidos, se reserva el derecho de controlar el uso final de los abastecimientos... La pauta intrínseca de la producción de armas ha colocado actualmente a Israel en una situación en que toda la industria está adaptada a las exigencias de las manufacturas bélicas, mientras que la supervivencia de la economía se basa cada vez más en las exportaciones de armas en gran escala casi a cualquier precio (Lock y Wulf, 1977: XIII-XVI, XIX).

Según unas recientes estimaciones del Ministerio de Defensa israelí, esta salida [de armas] ascenderá al menos a 80 millones de dólares en 1972. Se espera que en 1975 alcance los 150 millones de dólares (Lockwood, 1973: 58).

Las ventas de armas a Israel se han multiplicado por cinco desde la guerra de 1973.

La industria armamentística israelí ha crecido rápidamente desde la guerra del Yom Kippur de 1973, ha aumentado inmensamente sus exportaciones de armas a los países extranjeros, con unas ventas totales el pasado año de 320 millones de dólares en comparación con unas medias anuales antes de la guerra de 60 millones de dólares... Para un país pequeño, con un déficit desconcertante en la balanza de pagos, la floreciente indus-

tria de armas representa tanto un medio para reducir el desequilibrio comercial como, al mismo tiempo, el compromiso de abastecer buena parte de su propio armamento mientras compita firmemente en el mercado mundial de armas para vender sus excedentes... Israel ha sido identificado como el principal suministrador de armas de Bolivia, Ecuador, El Salvador, México y Nicaragua (NYT, 16 enero 76).

Las exportaciones de armas de Israel supusieron 500 millones de dólares norteamericanos en 1976. Fuentes norteamericanas predicen un aumento del 100 por ciento para 1977, es decir, mil millones de dólares norteamericanos (*Aviation Week and Space Technology*, 13 dic. 76, citado por Lock y Wulf, 1977: XIX fn).

No es casual que las armas sean actualmente [1973] una de las principales industrias de Israel. En función del papel de Israel como uno de los protectores del imperialismo en Oriente Medio, es lógico que firmas tales como Motorola o General Telephone busquen establecer sucursales locales con objeto de beneficiarse de las demandas de las fuerzas armadas israelíes. Al mismo tiempo, el papel político y militar de Israel en determinadas naciones del Tercer Mundo ha puesto los cimientos de unas rentables exportaciones bélicas. Durante más de una década, los programas israelíes de «ayuda extranjera», que en buena parte están financiados por recursos norteamericanos, han incluido apartados tales como entrenamientos de tropas paracaidistas... o entrenamiento antiinsurrección para la policía y las fuerzas armadas...

Uno de los factores básicos que hay detrás de la expansiva producción de armas es la inversión privada, sobre todo de compañías estadounidenses. Su meta es desarrollar sucursales israelíes que puedan abastecer tanto el mercado interior como los extranjeros. Esta ambición fue expuesta por un hombre de negocios norteamericano...

Tenemos cierto número de objetivos aquí en Israel. El primero consiste en abastecer las fuerzas aéreas locales... y el tercero es convertir Israel en nuestra base de operaciones internacionales para abastecer nuestros negocios de exportación en expansión. Esto último abarca en la actualidad unos 20 países. (Entrevista con N. M. Zelazo, presidente de Austronautic Corporation of America, *Israel Export and Trade Journal*, diciembre de 1971, citado en Lockwood, 1973: 63, 59).

Y, por último, el «Informe de la CIA del 74 concluye que los israelíes tienen bombas A» (IHT, 28-29 enero 78).

### Sudáfrica

Sudáfrica se suele considerar un sistema económico, social y político tan único que desafía la clasificación o comparación con cualquier otra parte del mundo. Se considera a veces a Sudáfrica, o por lo menos a sus tres millones de habitantes blancos, como una parte del mundo industrial «metropolitano» o como uno de sus dominios coloniales, análogo a Canadá o Australia. Los 17 millones de habitantes negros de Sudáfrica y sus recién creadas repúblicas «independientes» de Bantustán quedan, pues, fuera de toda clasificación o bien se cuentan simplemente como parte del resto de África, aunque económica, social y políticamente —a pesar de ser bantustanos— formen efectivamente parte de la República de Sudáfrica. La anterior política segregacionista, el actual *apartheid* y otros aspectos de las relaciones raciales de Sudáfrica, Namibia/Africa del Sur Occidental y Zimbabwe/Rodesia se consideran en general, en Occidente, como simples aberraciones de una ideología racista sin otro fundamento que la relación numérica entre la minoría blanca y la mayoría negra. Sin embargo, en África existe la conciencia de que el racismo y el *apartheid* de Sudáfrica y Rodesia son los instrumentos políticos de la explotación económica de la población negra por la blanca y su burguesía, tanto en el interior como en el exterior; y esta relación ha sido recientemente analizada de modo convincente por Legassick (1974), Wolpe (1972) y otros.

El *apartheid* es el intento por parte de la clase capitalista de hacer frente a la creciente demanda de mano de obra africana barata en la era del capital manufacturero industrial; al mismo tiempo, es la puesta en práctica de la demanda de protección de los trabajadores blancos contra la resultante competencia de los trabajadores negros (Wolpe, 1972: 427).

El *apartheid* ha significado la ampliación a la economía manufacturera de la estructura de la industria minera del oro (Legassick, 1974: 47).

La función de las reservas donde se produce, se mantiene en parte y se reproduce la oferta de mano de obra emigrante, superexplotada y barata, para la economía minera y agrícola de Sudáfrica, se examina al tratar la superexplotación (Capítulo II/5). El *apartheid* y las «leyes aprobadas» que restringen la residencia y los movimientos de los trabajadores negros y otros trabajadores en las áreas urbanas de Sudáfrica, así como el empleo de la mano de obra negra en determinadas ocupaciones o en grados ocupacionales y de supervisión, son una ampliación de la esencia de la segregación racista a la economía industrial.

La producción industrial, incluyendo la industria pesada, la fabricación de maquinaria y la importante producción de armamentos, ha crecido, de hecho, rápidamente en Sudáfrica durante las últimas décadas —los gastos militares se multiplicaron por diez durante la década de 1960— al igual que en la India y en Brasil. El desarrollo industrial de Sudáfrica se ha caracterizado por la penetración en profundidad y de largo alcance del capital imperialista —británico, estadounidense, alemán, francés y de otros países extranjeros—, por una parte, y, por otro, por los bajos salarios en la agricultura, la minería y buena parte del sector industrial, basados en la superexplotación de los trabajadores negros y la exclusión de la inmensa mayoría de la población (por tanto, la «periferia») de todos los beneficios de la acumulación y el desarrollo conseguidos gracias al *apartheid*. Por ejemplo, según un cálculo ortodoxo, los 7 millones de bantustanos, o sea más del 30 por ciento de la población, sólo suponían el 2 por ciento del PNB de Sudáfrica (Turock y Maxey, 1976: 247, citando a N. U.). Así pues, como socio menor del imperialismo, el capital sudafricano y su estado superexplotan a la población africana «periférica».

Sudáfrica también se puede considerar una economía intermedia y semiperiférica y, en virtud de su papel y sus ambiciones en el continente, también como una potencia subimperialista. De ello, Ehrensaft escribe:

Hasta hace muy poco tiempo, la forma híbrida sudafricana de capitalismo semiindustrial parecía ser el producto de una experiencia histórica única. No obstante, viendo el «milagro económico» brasileño, sorprenden ciertos paralelismos con la economía sudafricana. Las dos sociedades parecen compartir las siguientes características: 1) el

mercado nacional de bienes duraderos (que tiene mayor proporción de capital/producto que el de bienes no duraderos) está creciendo a base de estrujar los ingresos reales de las masas y de redistribuir una renta ya muy sesgada todavía más a favor de las clases medias y altas; 2) estrujar a las masas exige un aparato militar y policiaco eficiente, organizativa y tecnológicamente, que cuenta con la aquiescencia de los grupos de ingresos altos y medios (más o menos una quinta parte de la población) y que sigue la política de aplastar toda oposición al estado; 3) el estado está fuertemente ligado al capital metropolitano, en gran medida en forma de inversiones directas de las sociedades multinacionales; estas sociedades dominan el sector de los bienes duraderos y de capital; 4) el estado es un activo organizador de la acumulación de capital y opera, con perspectivas a largo plazo, a favor del reforzamiento de la autonomía y el poder relativos de la economía nacional en el sistema mundial; en concreto, el estado opera en conjunción con el capital para aumentar la proporción de artículos manufacturados en las exportaciones totales. Estas cuatro características definen en conjunto un modo de capitalismo semiindustrial que se denomina «acumulación polarizada». Hay una quinta característica presente en Brasil y en Sudáfrica, que, sin embargo, puede que no constituya un elemento esencial de la acumulación polarizada: el subimperialismo, un aspecto del cual es la obertura de canales de exportación hacia las sociedades vecinas más débiles y la consecución de concesiones de la metrópolis en los nuevos mercados a cambio de los servicios prestados... (Ehrensaft, 1976: 65).

Parece improbable que la redistribución de la renta sirva de principal vehículo para mantener la tasa de expansión industrial de Sudáfrica. Los bajos salarios y el firme control de la mano de obra hacen a Sudáfrica atractiva para el capital multinacional como centro regional de exportaciones de bienes manufacturados, lo mismo que ocurre en el caso de Brasil... (Ehrensaft, 1976: 84).

Ehrensaft presenta las siguientes posibilidades, como alternativas al ensanchamiento del mercado interior y de las exportaciones de manufacturas a otros países periféricos, que podrían exigir algo más que reducciones simbólicas del *apartheid*, a modo de concesiones políticas a cambio de comprar las exportaciones de Sudáfrica:

En primer lugar, el estado podría desarrollar exportaciones de alta tecnología para sectores escogidos que fueran internacionalmente competitivas por sí mismas, como equipamiento militar, equipamiento minero o sistemas de energía nuclear. En segundo lugar, el régimen podría utilizar sus escasos recursos minerales para obtener de los gobiernos metropolitanos concesiones relativas a la entrada de manufacturas sudafricanas, como textiles, artículos de piel o productos agrícolas. En tercer lugar, los beneficios de las exportaciones pueden utilizarse para sostener las industrias exportadoras hasta que se alcancen las escalas óptimas, en cuyo momento los bajos salarios de los no blancos darían lugar a ventajas competitivas y a eliminar la necesidad de las subvenciones. Los flujos comerciales de estas tres categorías se orientarían en buena medida hacia los países centrales del sistema mundial, donde hay mucha menos resistencia a los artículos sudafricanos que en la periferia. Por último, hay otra estrategia que podría cortar la dependencia de las exportaciones de bienes de consumo: a saber, la inversión del capital ganado con estas exportaciones en las economías centrales, lo que en último término ocasionaría una entrada de beneficios del capital. Los angloamericanos ya han experimentado el impulso de ampliar sus inversiones más allá de Sudáfrica o estancarse... (Ehrensaft, 1976: 84-5).

A pesar de la supuesta condición de paria que tiene Sudáfrica en el mundo y de las incontables resoluciones de las Naciones Unidas y de la Organización de Estados Africanos para aislar a Sudáfrica, ésta ocupa una fundamental posición económica, política y estratégica en el sistema imperialista, una posición que parece destinada a mejorar en los tres aspectos durante la actual crisis. Sudáfrica produce el 80 por ciento del oro del mundo capitalista, cuyo precio se ha multiplicado y cuya importancia financiera parece destinada a crecer durante la crisis, a pesar de los «esfuerzos» norteamericanos por desmonetizarlo. Sudáfrica es también uno de los productores y exportadores más importantes de uranio, platino, antimonio, cobre, plomo, zinc, manganeso, cromo, vermalita, espato de flúor, asbesto, vanadio, vermiculita y silimanita del mundo imperialista. La situación e importancia estratégica de Sudáfrica, entre los océanos Atlántico e Índico, en la ruta del transporte

de petróleo del Medio Oriente a Europa y América, es evidente. Evidente es también la dependencia económica de Rodesia (aun cuando se convierta en Zimbabwe) y de Mozambique (que sigue exportando medio millón de trabajadores emigrantes a las minas de Sudáfrica y ofrece sus servicios portuarios al comercio sudafricano y exportará electricidad de su presa de Cabora Bassa Dam a Sudáfrica mucho después de la independencia mozambiqueña dirigida por el revolucionario Freilimo), y Zambia (cuyo presidente, Kaunda, tiene que volverse hacia Sudáfrica en busca de ayuda económica y política para sacar al país de la crisis económica) también depende de Sudáfrica. Además, el preponderante papel político de Sudáfrica en cualquier «solución» política para toda la región del sur de África es evidente en la prensa diaria.

Dado el avanzado desarrollo de la economía minera e industrial de Sudáfrica, combinado con los bajos salarios impuestos mediante el *apartheid* y la represión, como en el caso de Soweto, Sudáfrica es también un paraíso de las inversiones extranjeras, que obtienen allí mayores tasas de beneficio que casi en ninguna otra parte. Un anuncio puesto en la prensa británica por la embajada de Sudáfrica decía en una de sus partes:

En Sudáfrica, las nuevas oportunidades comerciales crecen con tanta rapidez como nuestra industria. Hoy en día Sudáfrica ofrece algo que más que un mercado inmenso a los hombres de negocios británicos. Nuestra industria se desarrolla a un ritmo siempre creciente, gracias no sólo al oro y los diamantes, sino fundamentalmente basándose en las muchas manufacturas de todas clases. Conforme estas industrias siguen desarrollándose, lo mismo ocurre con nuestras necesidades de financiación y tecnología... «Sudáfrica está en vísperas de una nueva era de desarrollo y logros económicos.» No son las palabras de un político optimista, sino de un financiero terco... Nuestra política consiste en crear un núcleo de países independientes en el África meridional... Un bloque económico estable donde las distintas economías puedan crecer desembarazadas de limitaciones artificiales... La iniciativa británica ya ha desempeñado un papel importante en nuestro desarrollo. Se calcula que de todas las inversiones hechas en Sudáfrica por compañías extranjeras, el capital y la tecnología del Reino Unido representan

un 60 por ciento del total. Con nuestra ausencia de restricciones a la exportación de los beneficios y los dividendos, esto ayuda directamente a la economía inglesa. De ahí que el panorama de Sudáfrica en pleno *boom* económico sea una buena noticia para todos los hombres de negocios ingleses... Igualmente pensamos que Inglaterra recibirá bien muchos productos manufacturados que produce Sudáfrica. Esto ya ha sido corroborado por el espectacular aumento en los tres últimos años de nuestras exportaciones de artículos manufacturados a su país... Y en muchos casos, los artículos que nosotros les enviamos han sido fabricados por compañías en que la iniciativa británica tiene una participación sustancial... Lo que hace falta son nuevas inversiones de sus compañías en este rico terreno...

Entre los importantes proyectos en desarrollo y las oportunidades de inversión que se mencionan concretamente en el anuncio, se cuentan los planes hidroeléctricos, una central eléctrica nuclear, uranio enriquecido «por nuestro procedimiento único», una nueva vía férrea a las zonas mineras de 500 kilómetros, ampliación de la minería, minas de carbón para la exportación, nuevos complejos portuarios, ampliación de las tres factorías siderúrgicas nacionales, fundiciones de otros metales.

Al mismo tiempo, la estrechez del mercado sudafricano, que sólo puede ampliarse incluyendo a más sectores de la población mediante una significativa e inaceptable relajación económica y política del *apartheid*, conduce a Sudáfrica a desarrollar los mercados de exportación también en África. El resultado es el «diálogo», a veces secreto y a veces no, con al menos media docena de estados africanos. «El telón de fondo del diálogo son las razones económicas; Sudáfrica necesita el mercado africano» (FAZ, 25 sept. 74). Los estados africanos —así como algunos intereses de los capitalistas imperialistas y sudafricanos, como la angloamericana Oppenheimer, que temen la disminución del suministro de trabajadores especializados y también otras restricciones si Mozambique y Malawi limitan la circulación de mano de obra emigrante— presionan a favor del relajamiento del *apartheid*. En qué medida se producirá dicha relajación, está todavía por decidir y depende, también, de lo que logren las presiones de las masas africanas en Soweto y Elizabethville, y muchos comenta-

ristas creen que el *apartheid* no se relajará en ninguna medida significativa en un futuro previsible.

Pero, a pesar de las protestas de pureza,

docenas de países comercian con Sudáfrica, entre ellos diecinueve estados africanos negros... Angola, Botswana, la República de África Central, Chad, Congo, Gabón, Ghana, Costa de Marfil, Lesotho, Liberia, la República de Madagascar, Malawi, Mauricio, Mozambique, Nigeria, Senegal, Swaziland, Zaire, Zambia. Sus relaciones económicas con Sudáfrica son florecientes y crecientes: importaciones y exportaciones en gran escala de materias primas, equipamiento para la construcción, productos farmacéuticos y alimentos, conexiones aéreas de pasajeros y carga; proyectos ferroviarios; líneas marítimas; construcción de edificios de oficinas, hoteles y viviendas; turismo; ayuda técnica para el control de la mortalidad; construcción, ingeniería y equipamiento metalúrgico para las minas de cobre y diamantes; inversiones financieras. préstamos para el desarrollo y acuerdos de crédito a largo plazo... Grandes amigos de la liberación africana, como Arabia Saudita, Kuwait, Jordania, Egipto, Dubai y Abu Dhabi, trafican con Sudáfrica (IHT, 13-14 nov. 76).

Los lazos económicos, políticos y militares predilectos —aparte, desde luego, de los relacionados con los propios países imperialistas— parecen estar desarrollándose, sin embargo, entre Sudáfrica y otros estados subimperialistas y bastiones adelantados del Occidente imperialista; por ejemplo, el desarrollo de armamentos y el suministro de uranio con Israel, el intercambio uranio-petróleo y los servicios de bases navales con Irán; lazos policíacos secretos con Taiwan contra la «penetración» china en África; relaciones militares con Australia, y crecientes vínculos económicos con todos estos países. La producción de armamentos de Sudáfrica se analiza en otro lugar (Capítulo II/8). La prensa informa de que «Sudáfrica [está] a dos años de la bomba atómica» (IHT, 17 feb. 76), que fabrica con ayuda de Alemania Occidental y, sobre todo, de Francia en acuerdo trilateral con Irán.

La fórmula taquigráfica es: Sudáfrica entrega uranio y mineral de hierro a Francia y Persia; Persia entrega crudos de petróleo a Francia y Sudáfrica; Francia pone la tecnología para la

producción de plantas nucleares a disposición de Persia y Sudáfrica. El eje económico de Sudáfrica con Teherán y París fortalece la iniciativa sudáfrica de acelerar la producción de uranio enriquecido (FAZ, 23 jul. 74).

### Conclusión

En conclusión, la crisis económica mundial está generando presiones y oportunidades para que un número limitado de economías del Tercer Mundo participe en la división internacional del trabajo por nuevas vías y sobre la base de un posterior desarrollo de sus propias fuerzas productivas. Hemos examinado algunos aspectos de esta adaptación económica en Brasil, México, Argentina, India, Irán, Israel y Sudáfrica. En algunos casos, y sobre todo en el primero y los tres últimos de los citados, el crecimiento económico y el poder político que lleva asociado también se manifiestan en forma de políticas «subimperialistas». Sin embargo, este desarrollo intermedio y semiperiférico del Tercer Mundo está también limitado en varios aspectos importantes. La crisis mundial no sólo genera nuevas posibilidades, sino también nuevos obstáculos a la participación de estas economías en la nueva división internacional del trabajo. Como otras economías del Tercer Mundo, estas economías —e incluso Irán, que es exportador de petróleo— padecen problemas en la balanza de pagos que hacen más difícil su desarrollo económico. Las inversiones nacionales y extranjeras en sus economías se ven limitadas por las habituales bajas tasas de beneficio de los países metropolitanos y las condiciones más onerosas de los fondos de inversión para los países deudores. Las exportaciones están inhibidas por la limitada demanda del mercado y/o las restricciones proteccionistas de los países importadores. El «modelo» de acumulación de capital y desarrollo económico de estas economías intermedias está muy basado en y limitado por la producción para la exportación, para la demanda pública de bienes de capital procedentes del sector privado y para la demanda de lujo de un pequeño grupo de altos ingresos. En ninguna de estas economías hay perspectivas de que las masas de la población sean incorporadas en el futuro previsible a participar en los beneficios de este modelo de desarrollo en una medida

sustancial. Por el contrario, en varios de estos países, la población absoluta y relativa excluida de todos los beneficios del desarrollo económico crece conforme aumenta el número de superexplotados o marginados por el proceso productivo. (Esto es también cierto para Israel si los palestinos se cuentan como parte de la población.) Por la misma razón, las perspectivas de liberación política siguen siendo verdaderamente débiles. A pesar de la creciente diferenciación de la economía mundial, cuya división internacional del trabajo coloca a estas economías del Tercer Mundo en una situación intermedia y semiperiférica, no es probable que ninguno de estos países se convierta en una economía central y metropolitana en el futuro previsible. Para eso (en cualquiera de ellos) no sólo habría que invertir y superar la creciente desarticulación interna de la economía, que excluye a parte de la población de todos los beneficios, sino también ganar la competencia a países, economías y estados de Europa meridional, Europa oriental —incluida especialmente la Unión Soviética— y quizás a China, cuyas perspectivas de salir de los niveles semiperiféricos para desempeñar un papel con estatus central dentro de la economía mundial son mucho mayores.

## 2

## LA AGRICULTURA DEL TERCER MUNDO Y EL "AGRIBUSINESS"

El *agribusiness* ha sido rápidamente reconocido como la actividad económica más importante del mundo, que emplea a más del 60 por ciento de la población mundial económicamente activa. (Ray Goldberg, Harvard Business School, creador del término *agribusiness*.)

En lugar de haber negocios en el exterior y negocios nacionales hay un mercado mundial. (Presidente de Coca-Cola Company.)

Con una fuerte demanda, *stocks* insignificantes y altos precios, ahora no conviene a la agricultura de los Estados Unidos desplazar cantidades importantes de alimentos según la PL 480 [Alimentos para la Paz]... Ni nosotros ni los demás países ricos estamos dispuestos a renunciar a sustanciales ingresos de divisas en beneficio de alimentar a los pobres. (Lyle P. Schertz, Asuntos Exteriores.)

Ayudar con alimentos a los países sólo porque la gente está hambrienta, es un argumento muy débil. (Dan Ellerman, Consejo de Seguridad Nacional de los EE. UU.)

Nuestra principal preocupación son las exportaciones comerciales... No podemos subordinar nuestras exportaciones comerciales a las necesidades de la gente. (Richard Bell, subsecretario de Agricultura de los EE. UU.)

La comida es un arma. Ahora constituye una de las principales herramientas de nuestro equipo de negociar. (Earl Butz, ministro de Agricultura de los EE. UU.)

En un mundo más frío, y por tanto más hambriento, el casi monopolio estadounidense como exportador de alimentos... puede proporcionar a los Estados Unidos un poder como nunca ha tenido, posiblemente un dominio económico y político mayores que el de los años inmediatamente pos-